

**STRATEGI *MARKETING* DALAM MENINGKATKAN MINAT
NASABAH SIMPANAN PELAJAR (SIMPEL) IB PADA BANK
SUMSEL BABEL SYARIAH LUBUKLINGGAU**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Syarat-syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S.I)

Dalam Ilmu Perbankan Syariah



OLEH:

ANGGUN KARTIKA WATI

NIM.18631013

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
(IAIN) CURUP
TAHUN 2023**

Hal : Pengajuan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Rektor IAIN

Di

Curup

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara **Anggun Kartika Wati** mahasiswi IAIN yang berjudul **"STRATEGI *MARKETING* DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH SIMPANAN PELAJAR (SIMPEL) IB PADA BANK SUMSEL BABEL SYARIAH LUBUKLINGGAU"** sudah dapat di ajukan dalam sidang munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan. Terimakasih.

Wassalam,

Curup ~~29- SEPTEMBER~~ 2022

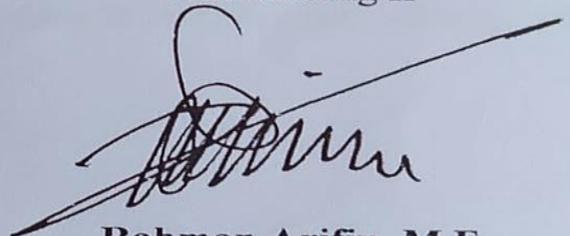
Pembimbing I



Dr. M. Istah, S.E., M.Pd., M.M

NIP.1975021920060410008

Pembimbing II



Rahman Arifin, M.E

NIP.198812212019031009



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan : Dr. AK Gani No; 01 PO 108 Tlp (0732) 21010 -21759 Fax 21010 Curup 39119
Website/facebook. Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: Fakultassyariah&ekonomi islam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor: 002 /In.34/FS/PP.00.9/02/2023

Nama : Anggun Kartika Wati
NIM : 18631013
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : STRATEGI *MARKETING* DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH SIMPANAN PELAJAR (SIMPEL) IB PADA BANK SUMSEL BABEL SYARIAH LUBUKLINGGAU

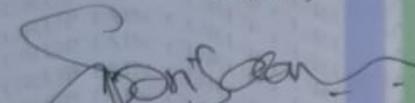
Telah di munaqasahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada :

Hari/ Tanggal : Selasa, 24 Januari 2023
Pukul : 11:00 – 12:30 WIB
Tempat : Ruang 1 Gedung Galeri Investasi Syariah IAIN Curup

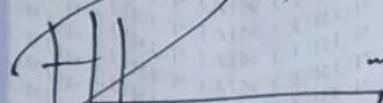
Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah.

TIM PENGUJI

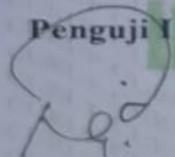
Ketua,


David Aprizon Putra, S.H., M.H
NIP. 19900405 201903 1 013

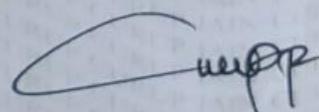
Sekretaris,


Habiburrahman, S.H.I., M.H
NIP. 19850329 201903 1 005

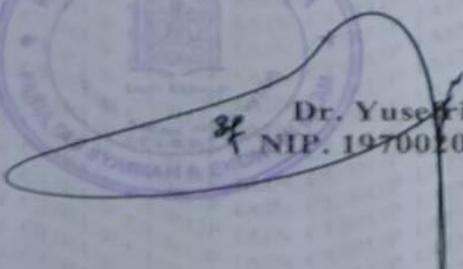
Penguji I

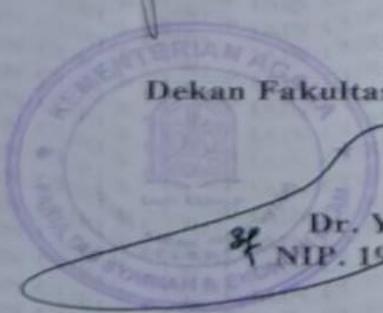

Noprizal, M.Ag
NIP. 19771105 200901 1 007

Penguji II


Citra Puspa Permata, SE., M.Ak
NIP. 19930710 202012 2 004

Mengesahkan
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam


Dr. Yusefri, M.Ag
NIP. 19700202 199803 1 007



KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Warohmatuallahi Wabarokatuh...

Subhanallah walhamdu lillah wa laailaaha illallah wallahu Akbar. Syukur Alhamdulillah peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua. Shalawat serta salam kepada junjungan kita yaitu Nabi Muhammad SAW, yang telah menyampaikan risalah untuk menyelamatkan kehidupan manusia baik di dunia maupun di akhirat. Semoga salam tersampaikan kepada keluarga dan sahabatnya hingga akhir zaman.

Adapun skripsi ini berjudul **“Strategi Marketing Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Simpanan Pelajar (SIMPEL) IB Pada Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau”** Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi syarat-syarat guna memperoleh gelar sarjana (S.E), pada Progam Studi Perbankan Syariah di Fakulats Syari’ah dan Ekonomi Islam (FSEI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Peneliti menyadari tanpa adanya dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, maka tidak mungkin Peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini, sehingga skripsi ini bukan semata-mata hasil usaha Peneliti sendiri. Maka dari sudah sepatutnya Peneliti menyampaikan rasa syukur dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak dalam penyelesaian skripsi ini, dalam kesempatan ini Peneliti ingin menyampaikan ucapan terimakasih Kepada:

1. Bapak Prof Dr. Idi Warsah, M.Pd.I selaku Rektor Intitut Agama Islam Negeri Curup.
Orang tuaku Ayahanda tercinta Kuatman dan Ibunda tersayang Jariyah beserta saudara-saudariku yang selalu memberikan dukungan, semangat serta do’a dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Yusefri, M. Ag selaku Dekan Fakultas Syari’ah dan Ekonomi Islam.
3. Bapak Oloan Muda Hasim, H, Lc, M.A selaku Wakil Dekan I Fakultas Syari’ah dan Ekonomi Islam.
4. Bapak Mabrusyah, S.Pd.I, M.H.I selaku Wاكلil Dekan II Fakultas Syari’ah dan Ekonomi Islam.
5. Bapak Khairul Umam Khudhori, M.E.I selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syari’ah dan Ekonomi Islam.
6. Ibu Fitmawati, ME selaku selaku Pembimbing Akademik yang senantiasa melakukan waktu selama masa perkuliahan dalam membimbing Peneliti.
7. Bapak Dr. M. Istan, S.E, M.Pd., M.M dan Bapak Rahman Arifin, M.E selaku Pembimbing I dan Pembimbing II yang selalu senantiasa memeberikan arahan, bimbingan, serta dukungan, do’a dan waktu sehingga Peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

8. Kepala Perpustakaan IAIN Curup beserta seluruh karyawan, yang telah mengarahkan dan memberi kemudahan, arahan kepada Peneliti dalam memperoleh referensi dan data-data dalam penyusunan skripsi ini.
9. Seluruh Dosen Fakultas Syari'ah dan Ekonomi dan Karyawan IAIN Curup yang telah memberikan petunjuk dan bimbingan kepada Peneliti selama berada di bangku kuliah.
10. Seluruh karyawan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, yang telah mengizinkan Peneliti untuk melakukan penelitian di instansi tersebut.
11. Teman-teman seperjuangan Prodi Perbankan Syari'ah angkatan 2018.

Terima kasih atas segala bantuan yang diberikan serta kebaikan semua pihak dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini, dengan rendah hati Peneliti mohon bimbingan untuk kemajuan dimasa mendatang. Dalam skripsi ini Peneliti menyadari bahwa bahwa masih banyak sekali kesalahan untuk itu Peneliti mengharap kritik dan saran bagi pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.

Demikian kata pengantar dari Peneliti, semoga skripsi ini dapat menambah ilmu pengetahuan dan bermanfaat bagi kita semua. Peneliti banyak mengucapkan atas segala kekhilafan dan kesalahan kepada Allah peneliti mohon ampun.

Wassalamu'alaikum Wrohmatuallahi Wabarokatuh.

Curup, 07 Febuari 2023

Peneliti

ANGGUN

KARTIKAWATI

NIM. 18631013

MOTO HIDUP

**BERPEGANG TEGUHLAH PADA ALLAH, SHOLAT DAN DOA IBU. MAKA
DISETIAP USAHA YANG KAMU LAKUKAN AKAN MENJADI MUDAH 😊😊**

(ANGGUN KARTIKA WATI)

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“MAKA SESUNGGUHNYA BERSAMA KESULITAN ADA KEMUDAHAN”

(QS. AL-INSYIRAH 94: AYAT 5)

PERSEMBAHAN



Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih, Penyayang, Maha Tinggi dan Maha adil, atas takdirmu telah engkau jadikan aku manusia senantiasa beriman, berilmu, berfikir dan bersabar dalam menjalani kehidupan ini. Ku persembahkan karya ini dengan penuh Rahmat-nya serta penuh rasa Syukur kepada orang-orang terkasih yang selalu ada mendukungku dalam keadaan apapun.

- ❖ Allah Swt, sembah sujud syukurku kepada-Mu yang telah melimpahkan Rahmat dan Nikmat kepadaku hingga sampai saat ini.
- ❖ Untuk orang yang paling berharga semasa hidupku, orang yang telah merawatku, mendidikku, membimbingku, mencintaiku, menyayangiku, mendo'akanku, yang selalu ada memberi *support* apapun yang terjadi, yang tak pernah mengeluh demi menguliahkanku, orang yang selalu membanggakanmu didepan siapapun, yang selalu berjuang agar anak-anaknya hidup dengan bahagia dan tercukupi, rasanya semua ini tidak cukup untuk menggambarkan sosok dirimu, ya kalian adalah kedua orang tuaku yang sangat berarti dalam hidupku. Ayahanda tercinta (Kuatman) dan Ibunda tercinta (Jariyah), terimakasih telah menjadi orang tua terhebat, terkuat, aku tahu bagaimana perjuangan kalian demi anak-anakmu ini dan aku adalah saksi atas segala perjuangan kalian. Semua ini aku berikan kepada kalian yang telah memberiku semangat tiap hari, mendoakanku tiada henti hingga kalian memberiku kepercayaan di titik ini. Terimakasih telah memberikan aku kekuatan hidup, memberiku kebahagiaan yang takkan pernah orang lain berikan kepada ku, terimakasih telah menghiburku disaat tertekan dengan penyusunan skripsi ini, terimakasih telah membuatku merasa jadi sosok anak perempuan satu-satunya yang paling bahagia dan beruntung di dunia, terimakasih telah membuat

kehadiran ku berarti dan berharga, terimakasih untuk segalanya yang tak mungkin selesai aku ungkapkan di skripsi ini. *You are my everything in my life.*

- ❖ Untuk kedua adik-adik ku yang ganteng-ganteng dan yang paling aku cintai (Jariansyah Ramadani) dan (Rayhan Tri Utomo), yang memberikanku semangat, motivasi, senyum, doa untuk ku. Yang selalu mengantarkan ku pergi dan pulang ke kost, yang selalu menghiburku, yang selalu mengandalkan ku. Terimakasih untuk dorongan semangatnya sampai detik ini. Walaupun aku jarang mengungkapkan rasa sayang ku pada kalian percayalah rasa sayang ku pada kalian melebihi rasa sayangku pada diriku sendiri.
- ❖ Untuk semua keluarga besarku semuanya, yang selalu memotivasiku, memberiku semangat untuk kuat dalam menghadapi banyaknya rintangan dalam menjalankan hidup, yang memberiku kasih sayang yang tiada henti baik dari pihak ayah maupun ibu.
- ❖ Kedua pembimbingku, Bapak M. Istan, SE, M.Pd, MM dan Bapak Rahman Arifin, M.E yang telah membimbing dan mengarahkan serta memberiku semangat sampai selesai skripsi ini.
- ❖ Untuk Anna Widyaningtyas yang selama 4 tahun mendampingi dan kebersamai ku di kampus ini, terimakasih banyak untuk selalu siap dan sigap untuk menjemputku, mengurus segala perkuliahan ini bersama, selalu memberikan ku semangat dan doa. Aku ucapkan banyak terimakasih untuk selama ini sudah membantu ku, terimakasih sudah mendengarkan segala keluh kesah ku, 4 tahun kenal hingga detik ini yang tak pernah mengeluh mempunyai teman seperti ku, yang turut membantu ku dan selalu bersama dengan ku dalam suka dan duka ku. Terimakasih banyak dari hatiku untuk kehadiran mu yang memberi warna di perkuliahan ku.
- ❖ Untuk Nike Maulida, terimakasih banyak atas segala bantuan, tenaga dan pikirannya untuk aku bisa sampai di detik ini hingga skripsi ini selesai, terimakasih sudah kebersamai dipenghujung kuliah, terimakasih sudah satu kamar dengan ku, mendengarkan segala keluh kesahku, yang selalu

sigap menghapus air mataku, yang mengantarku di tempat penelitian, terimakasih sudah mewarnai bangku kuliah, yang memberiku ku semangat tiada henti, yang memberikan doa sepanjang apapun yang akan aku hadapi saat itu. Terimakasih aku ucapkan dari hati ku yang paling dalam.

- ❖ Teman-teman ku yang telah membantu ku dari mulai proses pengerjaan skripsi ini hingga akhir skripsi ini terselesaikan tanpa bantuan kalian skripsi ini tidak akan selesai.
- ❖ Teman-teman Perbankan Syari'ah lokal A angkatan 2018, terimakasih untuk tali silaturahmi serta banyak kenangan dan pengalaman yang diberikan dan berarti.
- ❖ Seluruh dosen Ekonomi Syari'ah, terimakasih atas segala ilmu yang diberikan.
- ❖ Untuk diriku sendiri, terimakasih telah berjuang sejauh ini meski banyak nangisnya, geluh, cobaan, rintangan, tantangan yang telah dilewatkan, meski sering memaksa diri untuk selalu terlihat kuat.
- ❖ Teruntuk Almamaterku.

**STRATEGI *MARKETING* DALAM MENINGKATKAN MINAT
NASABAH SIMPANAN PELAJAR (SIMPEL) iB PADA BANK SUMSEL
BABEL SYARIAH LUBUKLINGGAU**

Oleh:

Anggun Kartika Wati

18631013

ABSTRAK

Penelitian ini merupakan hasil dari penelitian yang menggambarkan bagaimana dan strategi yang digunakan oleh lembaga keuangan bank khususnya pada produk tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) iB di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau. Adapun yang melatarbelakangi Peneliti tertarik untuk mengangkat judul ini didasarkan pada kebiasaan para pelajar yang kurang berminat untuk menabung. Padahal jika dilihat dari fungsinya, menabung dapat mempersiapkan masa depan yang lebih terarah. Dengan adanya tabungan Simpanan Pelajar di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau memberikan wadah bagi para pelajar yang ingin menabung sesuai dengan tujuan tabungan tersebut yaitu mengedukasi para pelajar untuk membudayakan menabung sejak dini.

Penelitian ini merupakan penelitian yang berupa lapangan (*field research*), dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer yang diperoleh dari hasil observasi dan pengamatan langsung dilapangan. Data sekunder yang diperoleh dari studi kepustakaan, jurnal, buku, artikel, dokumentasi wawancara yang menunjang dalam penelitian ini.

Dari hasil penelitian strategi yang digunakan oleh bank dalam memasarkan produk tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB yaitu dengan melakukan penyuluhan mendatangi sekolah-sekolah yang ada di Lubuklinggau. Adapun metode yang efektif digunakan dengan menggunakan metode bauran atau *marketing mix* 4P yaitu *product*, *price*, *place* dan *people*. Selain itu hambatan yang dilalui oleh bank adalah seperti sekolah sudah terlebih dahulu dikunjungi oleh bank lain, banyak para pelajar yang sungkan menabung di bank dan banyak pelajar yang hanya membuka tabungan saja akan tetapi untuk menabung tidak dilakukan secara rutin. Sedangkan upaya yang dilakukan pihak bank dalam menghadapi hambatan-hambatan tersebut yaitu dengan meningkatkan nasabah dengan secara rutin sosialisasi dan mengunjungi sekolah-sekolah setiap penerimaan siswa-siswi baru.

Kata Kunci : Strategi, *Marketing*, Simpanan Pelajar (Simpel) iB.

DAFTAR ISI

HALAMAN COVER	i
HALAMAN PENGAJUAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR BAGAN	x
DAFTAR GAMBAR	x
i	
DAFTAR TABEL	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	6
F. Definisi Operasional	8
G. Kajian Literatur	12
H. Metode Penelitian	14
I. Sistematika Penulisan	21
BAB II LANDASAN TEORI	24
A. Pengertian Strategi	24
B. Pengertian <i>Marketing</i> atau Pemasaran	26
C. Pengertian <i>Marketing</i> atau Pemasaran Bank	36
D. Simpanan Pelajar (Simpel) iB	39

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	45
A. Keadaan Umum Kantor PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.....	45
B. Sejarah Kantor PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.....	45
C. Logo Bank Sumsel Babel Syariah.....	49
D. Visi dan Misi PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.....	50
E. Struktur Organisasi.....	51
F. Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) iB di PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.....	52
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	56
A. Hasil Penelitian	56
B. Pembahasan.....	63
 BAB V PENUTUP	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran.....	68

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN

BIOGRAFI PENULIS

DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Kerangka Berfikir	9
Bagan 3.1 Struktur Organisasi PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau	10

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Kantor Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau	9
Gambar 3.2 Logo Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau	10

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Jumlah Nabasah Simpanan Pelajar Tahun 2018.....65

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia sudah banyak diketahui oleh Negara lainnya. Bank syariah sendiri adalah bank yang segala kegiatan operasionalnya tidak terlibat dengan *riba* (bunga). Riba di Al-Quran diartikan sebagai penambahan yang diambil tanpa adanya satu transaksi pengganti atau penyeimbang yang dibenarkan oleh syariah. Artinya transaksi pengganti atau penyeimbang yaitu transaksi bisnis atau komersial yang melegitimasi adanya penambahan secara adil, seperti melalui transaksi jual beli, sewa menyewa dan bagi hasil.¹ Islam melarang riba dalam segala bentuk dan manifestasinya.²

Pada dasarnya Islam memberikan panduan yang dinamis terhadap semua aspek kehidupan termasuk aspek bisnis dan transaksi keuangan. Ditengah dinamika tumbuh dan berkembangnya zaman maka terbentuknya lembaga keuangan khususnya di Indonesia. Di dalam kedua aspek lembaga keuangan tersebut selalu berkaitan dengan transaksi ekonomi baik itu yang bersifat konvensional maupun bersifat sesuai dengan syariat Islam. Kegiatan ekonomi yang dilakukan sudah seharusnya mendasarkan pada kaidah-kaidah hukum, dan hukum yang dimaksud adalah hukum ekonomi Islam.³

¹ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018), hlm 11.

² Ibid, hlm 12.

³ Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: UII Press, 2008), hlm 2.

Pada dasarnya bank syariah melaksanakan fungsi intermediasi keuangan yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana.⁴

Lembaga keuangan bank adalah lembaga yang kegiatan utamanya menyediakan jasa-jasa perbankan seperti jasa pembiayaan atau dalam lembaga keuangan yang berfungsi sebagai pengumpul dan penyalur dana, yang terdiri dari bank-bank umum lainnya. Sedangkan lembaga keuangan bukan bank disebut juga dengan lembaga perkreditan yang terdiri dari pegadaian, asuransi, dana pensiun, reksadana, bursa efek dan lain-lainnya. Pengertian lembaga keuangan adalah suatu kegiatan yang usahanya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kemasyarakat serta memberikan jasa-jasa perbankan lainnya.⁵

Bank Sumsel Babel merupakan bank Pembangunan Daerah Sumatera Selatan dan Bangka Belitung Unit Usaha Syariah yang didirikan dan mulai beroperasi pada tanggal 2 Januari 2006 berdasarkan Surat Bank Indonesia No.7/110/DPIP/PRz/Pg/ tanggal 8 Agustus 2005 tentang Persetujuan Prinsip Pembukaan Kantor Cabang Syariah Bank Saudara. Berdasarkan Pernyataan Keputusan Pemegang Saham di Luar Rapat PT Bank Pembangunan Daerah Sumatera Selatan No. 2 tanggal 3 November 2009 dan pengesahan Menteri Hukum dan Hak Azasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-56914.AH.01.01. Tahun 2009 tanggal 20 November 2009, maka Bank Sumsel

⁴ Andrianto dan M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah* (Surabaya: Qiara Media, 2019), hlm 23.

⁵ Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-LeTerkait*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm 67.

Babel dan penyebutan Bank Sumsel Syariah menjadi Bank Sumsel Babel Syariah.

Bank Sumsel Babel Syariah merupakan Unit dari PT Bank Pembangunan Daerah Sumatera Selatan yang melayani juga melayani produk perbankan syariah pada umumnya seperti tabungan pendidikan yang terkenal dengan sebutan produk tabungan simpanan pelajar atau (SimPel) iB. Adapun Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau memberikan kesempatan bagi para pelajar yang ingin membuka tabungan dengan fitur yang menarik serta setoran awal yang murah. Dengan setoran awal yang sangat murah yakni minimum Rp5.000, para pelajar dapat langsung bisa membuka tabungan tersebut. Tabungan simpanan pelajar atau (SimPel) iB ini merupakan tabungan untuk para pelajar dengan fitur yang menarik. Tabungan ini diadakan dalam rangka edukasi perbankan untuk mendorong budaya menabung sejak usia dini.

Produk tabungan simpanan pelajar atau (SimPel) iB pertama kali di promosikan oleh Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau pada tahun 2016. Tujuan utama dari tabungan ini dikhususkan untuk para pelajar. Di Kota Lubuklinggau sendiri banyak sekali sekolah-sekolah yang masih aktif beroperasi, oleh karena itu pihak bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau melakukan sosialisasi yang dilakukan di sekolah-sekolah yang ada di Lubuklinggau.

Peneliti juga sempat melakukan survei di bank tersebut dengan mewawancarai salah satu pegawai di bank bernama bapak Gusti. Dalam wawancara yang dilakukan oleh Peneliti dapat diketahui bahwa target yang

ingin dicapai dari Bank Sumsel Babel Syariah sendiri adalah seluruh tingkat sekolah dari jenjang SD sampai SMA yang ada di Lubuklinggau. Akan tetapi pelajar yang menjadi nasabah Simpanan Pelajar (SimPel) iB hanya terdapat 7 sekolah dari jenjang SD, SMP, Dan SMA yaitu SMAN 5 Lubuklinggau, SMAN 1 Lubuklinggau, MAN 1 Lubuklinggau, MTS 1 Lubuklinggau, Ponpes Darussalam Lubuklinggau, Yayasan Umi Lubuklinggau, dan TK RA Muslim Lubuklinggau.⁶ Padahal jika kita lihat tabungan SimPel iB adalah tabungan yang sangat menarik dikarenakan proses dan persyaratannya terbilang mudah, dan seperti KTA (Kartu Tanda Anak), Kartu Pelajar, dan Kartu Keluarga (khusus untuk pelajar yang belum mempunyai kartu identitas pelajar).

Dari hasil wawancara pada tanggal 22 November 2021 bahwa dapat diketahui bahwasannya Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau belum mencapai target, dikarenakan status pendidikan di Lubuklinggau jenjang SD-SMA itu lebih dari 20 sekolah akan tetapi yang menjadi nasabah di bank tersebut hanya terdapat 7 sekolah dari 20 sekolah yang ada di Lubuklinggau.

Berdasarkan uraian tersebut Peneliti ingin mengetahui strategi *marketing* Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau yang digunakan khususnya pada produk tabungan SimPel iB. Jika dilihat permasalahan yang terjadi pada penelitian ini adalah mengapa dari tahun 2016 hingga 2021 saat ini tidak menunjukan peningkatan yang signifikan pada produk tabungan SimPel iB tersebut. Oleh karena itu Peneliti mengangkat judul ”**Strategi Marketing**

⁶ Gusti, *Wawancara*, tanggal 22 November 2021, pukul 11.10 wib

**Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Simpanan Pelajar (SimPel) iB
Pada Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.”**

B. Batasan Masalah

Agar penelitian yang dilakukan ini lebih terarah dan tidak terlalu luas dalam pembahasannya, sehingga lebih sistematis dengan prosedur ilmiah dan juga tidak terjadi kesalahpahaman terhadap masalah yang terkandung didalam penelitian ini. Maka dengan hal ini Peneliti membatasi masalah penelitian produk tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB di tahun 2016-2018.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah Peneliti uraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apa Strategi yang digunakan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam meningkatkan nasabah Simpanan Pelajar (SimPel) iB pada tahun 2016-2018.
2. Apa hambatan produk tabungan simpanan pelajar (SimPel) iB pada tahun 2016-2018 di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.
3. Upaya Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam meningkatkan nasabah Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) iB yang tidak menunjukkan peningkatan nasabah.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian dari rumusan masalah diatas maka dapat diketahui tujuan dari masalah ini adalah sebagai berikut ini:

1. Untuk dapat mengetahui strategi Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau terhadap nasabah produk tabungan simpanan pelajar (SimPel) iB pada tahun 2016-2018.
2. Untuk dapat mengetahui hambatan pada produk tabungan simpanan pelajar (SimPel) iB di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.
3. Untuk dapat mengetahui upaya yang dilakukan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam meningkatkan nasabah Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB.

E. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian dapat dikatakan berhasil apabila memberikan manfaat yang baik bagi Peneliti, masyarakat secara umum maupun lembaga-lembaga yang terkait dengan hal tersebut. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa bagaimana mempromosikan salah satu produk tabungan yang ada di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau salah satunya produk tabungan Simpanan Pelajar atau (SimPel) iB.

- b. Penelitian ini dapat dijadikan rujukan untuk proses perkuliahan di IAIN Curup, khususnya prodi Perbankan Syariah.
- c. Bagi Civitas Akademik, penelitian ini sebagai tambahan literature pustaka guna pengembangan ilmu Perbankan Syariah dan Lembaga Keuangan khususnya dalam produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dan sebagai literature guna penelitian lanjutan dengan domain penelitian yang sama.
- d. Bagi Peneliti Baru, diharapkan dapat dijadikan sumber informasi dan referensi untuk penelitian topik-topik yang berkaitan baik yang bersifat melengkapi atau lanjutan.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan berguna dan memberikan wawasan mengenai pemahaman masyarakat Kota Lubuklinggau bahwa salah satu produk yang ada di Bank Sumsel Babel Syariah memberikan ruang bagi para pelajar yang ingin menabung sekaligus mendapatkan manfaat dari tabungan tersebut yang didalamnya memberikan fitur-fitur yang menarik. Selain itu juga dapat mengenalkan kepada para Pelajar tentang apa itu Bank Syariah. Dengan adanya penelitian ini diharapkan mampu memberikan dampak positif bagi pihak-pihak yang terkait, adapun pihak-pihak terkait tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Mahasiswa

Menambah wawasan dan ilmu pengetahuan yang luas dalam meningkatkan kompetensi diri, intelektualitas serta emosial dalam bidang lembaga keuangan syariah seperti Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.

b. Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan memberikan sumbangan berupa pengembangan ilmu yang berkaitan dengan Strategi Dalam Meningkatkan Minat Pelajar Terhadap Simpanan Pelajar (SimPel) iB Pada Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.

c. Bagi Peneliti

Penelitian yang dilakukan ini dapat memberikan informasi baru atas hasil penelitian disamping mengimplementasikan teori-teori yang diperoleh diperguruan tinggi, juga menambah wawasan dalam mengembangkan kemampuan dalam menaritahu bagaimana Strategi Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau Dalam Meningkatkan nasabah simpanan pelajar (Simpel) iB.

d. Bagi Lembaga Keuangan

Penelitian ini bermanfaat sebagai informasi tambahan serta saran dan masukan khususnya Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam rangka mengembangkan lembaga tersebut sebagai upaya untuk terus mengembangkan produk tabungan pendidikan seperti tabungan simpanan pelajar (SimPel) iB.

e. Bagi Masyarakat

Sebagai acuan para pelajar dalam mengajukan atau mendaftarkan diri khususnya di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.

F. Definisi Operasional

Untuk dapat menghindari kesalahpahaman, maka sebelum membahas lebih lanjut Peneliti akan menjelaskan istilah-istilah yang terdapat dalam judul penelitian ini tentang *Strategi Marketing Dalam Meningkatkan Minat Pelajar Simpanan Pelajar (SimPel) iB Pada Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau*. Adanya penjelasan tentang definisi operasional agar Peneliti dalam membahas penelitian ini tidak keluar dari jalur permasalahan penelitian, oleh karena itu Peneliti membatasi pembahasan dan penafsirannya dalam memahami judul penelitian ini. Peneliti perlu menjelaskan istilah dan maksud dari judul penelitian. Adapun beberapa istilah yang penting untuk dijelaskan oleh Peneliti yaitu sebagai berikut:

a. Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani, *stratogos* yang artinya ilmu para jenderal untuk memenangkan suatu pertempuran dengan menggunakan sumber daya yang terbatas.⁷

Strategi adalah serangkaian pengambilan keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen tertinggi dan harus dilaksanakan

⁷ Retina Sri Sejadti, *Strategis Manajemen*, (Yogyakarta: Deepublish CV Budi Utama, 2015), hlm 1.

oleh semua anggota suatu organisasi demi terwujudnya tujuan yang telah ditetapkan.⁸

Christensen, Andrews dan Bower mengatakan bahwa pengertian strategi adalah pola keputusan didalam suatu organisasi yang membentuk dan menampilkan tujuan dan sasaran organisasi tersebut. Strategi mencakup ruang lingkup yang dapat diartikan dalam kesesuaian produk atau pasar dengan wilayah geografis.⁹

Menurut Haque Zahirul strategi merupakan suatu proses mengidentifikasi, mengumpulkan, memilih dan menganalisa data untuk membantu membuat keputusan yang strategis dan mengevaluasi efektivitas organisasi. Selain itu orientasi jangka panjang harus selalu konsisten dengan fungsi utama.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwasanya strategi merupakan suatu proses yang dijalankan pada suatu lembaga ataupun organisasi yang menyangkut tentang pemilihan pola untuk menciptakan aturan ataupun keputusan yang baru, dimana harus dilakukan dan diterapkan oleh seluruh instansi tersebut.

b. *Marketing* (Pemasaran)

Pada dasarnya penjualan dan promosi atau periklanan hanyalah bagian kecil dari dari *marketing* atau pemasaran. Definisi pemasaran sendiri adalah suatu proses sosial dan manajerial yang memberikan

⁸ Sri Hastutik, Enny Kartini, dkk., *Strategi Akuntansi Manajemen*, Cetakan Pertama, (Tahta Media Group, 2021), hlm 39.

⁹ J. Salusu, *Pengambilan Keputusan Stratejik untuk Organisasi Publik Dan Organisasi Nonprofit*, (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2004) hlm 89.

individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain.

Pemasaran atau *marketing* adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara menguntungkan organisasi dan pihak-pihak yang berkepentingan terhadap organisasi.¹⁰

Menurut Solati Siregar dikatakan bahwa pemasaran lembaga keuangan atau jasa keuangan adalah usaha untuk menciptakan dan melayani permintaan pasar atau nasabah sehingga memperoleh keinginan lembaga keuangan dan masyarakat.

c. Simpanan Pelajar (SimPel) iB

Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB merupakan tabungan dengan akad *wadi'ah* yang bebas biaya admin. Tabungan ini ditujukan untuk siswa berusia dibawah 17 tahun dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini.¹¹

Tabungan ini merupakan salah satu produk tabungan yang dijalankan secara syariah yang menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*, yang berarti pihak bank dapat memanfaatkan dana dan menyalurkan dana yang

¹⁰ Muhammad Yusuf Saleh, Miah Said, dkk., *Konsep dan Strategi Pemasaran*, (Makassar: CV Sah Media, 2019), hlm 1.

¹¹ Abdul Karim, Fifi Hanafia, *Menjaga Konsep Ekonomi Syariah*, (Bogor: IPB Press, 2021), hlm 67.

disimpan serta menjamin dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh nasabah. Prinsip akad *wadi'ah* yaitu menitipkan barang dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penyimpan menghendaknya.¹²

d. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau

Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau merupakan salah satu lembaga perbankan yang menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah. Bank Sumsel Babel Syariah merupakan Unit dari PT Bank Pembangunan Daerah Sumatera Selatan yang melayani juga melayani produk perbankan syariah pada umumnya. Bank Sumsel Babel merupakan bank Pembangunan Daerah Sumatera Selatan dan Bangka Belitung Unit Usaha Syariah yang didirikan dan mulai beroperasi pada tanggal 2 Januari 2006 berdasarkan Surat Bank Indonesia No.7/110/DPIP/PRz/Pg/ tanggal 8 Agustus 2005 tentang Persetujuan Prinsip Pembukaan Kantor Cabang Syariah Bank Saudara. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau ini beralamatkan di Taba Cemekeh, Lubuklinggau Timur 1, Kota Lubuklinggau, Sumatera Selatan.

G. Kajian Literatur

Dalam penulisan proposal skripsi ini, Peneliti telah melakukan tinjauan kajian terdahulu terhadap beberapa laporan penelitian dan skripsi yang terdahulu. Tinjauan kajian terdahulu yang telah Peneliti lakukan, pada

¹² Siti Imaniatul Mukihatun, Nursamsi, M Khoirul Muttaqin, *Strategi Pemasaran Dlama Meningkatkan Jumlah Nabsabah Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) Pada PD. BPR Bank Daerah Lamongan*, Jurnal Ilmu Manajemen, vol.9, no.2, 2021, hlm 80.

dasarnya belum ada penelitian yang membahas secara khusus tentang Strategi *Marketing* Dalam Meningkatkan Minat Pelajar Terhadap Produk Tabungan Simpanan Pelajar (simpl) iB pada Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau. Namun jika hanya penelitian yang berkaitan dengan hal itu, maka Peneliti menemukan beberapa penelitian yang cukup berkaitan yang membahas permasalahan tersebut, yaitu:

1. Pertama penelitian skripsi karya dari Tri Wulandari 2021 dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) IB Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cilacap”. Dalam penelitiannya strategi pemasaran atau *marketing* pada yang digunakan pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cilacap melalui dua tahap yang digunakan dalam perencanaan strategi pemasaran tersebut, yaitu:
 - a. Strategi Kebutuhan Primer, yaitu dilakukan dengan cara meningkatkan jumlah pembeli atau nasabah dengan cara meningkatkan kesediaan pembeli, menambah jalur produk dan meningkatkan kemampuan membeli.
 - b. Strategi Kebutuhan Selektif, yaitu dilakukan dengan cara memperbaiki posisi pasar didalam persaingan, seperti mempertahankan nasabah lama dan menjaring nasabah baru.¹³

Adapun perbedaan penelitian dari Tri Wulandari dengan Peneliti adalah bahwasanya didalam penelitian yang dilakukan oleh Tri Wulandari menggunakan dua tahap dalam meningkatkan ataupun mempertahankan

¹³ Tri Wulandari, “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) IB Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cilacap*” Skripsi (Jawa Tengah: IAIN Purwokerto, 2021), hlm 3.

nasabah baik itu lama ataupun nasabah lama. Sedangkan pada penelitian Peneliti hanya pada berkunjung kesetiap sekolah-sekolah secara langsung, dan sampai saat ini belum ada upaya dari Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau untuk mempertahankan nasabah lama.

2. Kedua penelitian skripsi dari Juraidah Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan SIMPEL IB Pada Bank Syariah Bukopin Cabang Medan”. Berdasarkan hasil penelitian skripsi tersebut dapat diketahui bahwa Bank Syariah Bukopin Cabang Medan dalam memasarkan produk tabungan SIMPEL IB adalah dengan cara memberikan presentase kesetiap sekolah, menjemput pelajar dan menggunakan website resmi dari kantor Bank tersebut.¹⁴

Perbedaan yang dari penelitian Peneliti dengan penelitian Juraidah adalah terletak pada setoran awal di bank tersebut. Jika pada penelitian Juraidah Bank Bukopin Cabang Medan membuat setoran awal dengan senilai Rp.1000. Berbeda dengan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau yang setoran awalnya minimal Rp.5000.

3. Yang ketiga karya skripsi dari Naimatuz Zuhriyah dengan judul “Implementasi Promotion Mix Tabungan Simpanan Pelajar iB Pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Bojonegoro”. Dari hasil penelitian bahwa Bank Syariah Mandiri KC Bojonegoro bahwa dalam memasarkan produk SIMPEL IB tersebut menggunakan promosi pemahaman tentang produk

¹⁴ Juraidah, “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan SIMPEL IB Pada Bank Syariah Bukopin Cabang Medan*” Skripsi (Medan: UIN Sumatera Utara, 2018), hlm 61.

tersebut dan juga mengajarkan agar dapat membiasakan untuk menabung sejak dini dan juga mengenalkan tentang perbankan syariah.¹⁵

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Naimatuz Zuhriyah fokus penelitiannya pada implementasi penerapan tabungan di bank tersebut yang sudah sesuai dengan standar operasioanalnya di PT.Bank Syariah Mandiri KC Bojonegoro. Sedangkan pada Penelitian Peneliti lebih fokus pada pemasaran dalam upaya meningkatkan nasabah pelajar di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.

4. Kemudian pada penelitian tugas akhir oleh Nabila Safitri Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbazznas Surabaya dengan judul “Pelaksanaan Tabungan SIMPEL Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Rajawali Di Surabaya”. Pada penelitian ini strategi yang digunakan oleh PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Rajawali Di Surabaya adalah dengan meningkatkan promosi atau *selling* produk Tabungan Simpel iB dengan edukasi disekolah-sekolah untuk menarik minat para orang tua wali murid, mengadakan pameran yang mengutamakan tema Hari Anak Nasional dan memberikan hadiah langsung misalnya botol minum bergambar, tas sekolah dan keperluan sekolah lainnya.¹⁶

¹⁵ Naimatuz Zuhriyah, “Implementasi Promosi Mix Tabungan Simpanan Pelajar iB Pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Bojonegoro” Skripsi (Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim, 2018), hlm 10.

¹⁶ Nabila Safitri, “Pelaksanaan Tabungan SIMPEL Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (PERSERO) Tbk. Kantor Cabang Rajawali Di Surabaya” Skripsi (Surabaya: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi PERBANAS, 2016), hlm 6.

Perbedaan penelitian Nabila Safitri dan Peneliti adalah cara promosi yang dilakukan oleh bank tersebut salah satunya menggunakan *selling* atau penjualan. Artinya bank tersebut menjual produk khususnya tabungan simpel sebelum akan menjadi nasabah di bank tersebut. Berbeda lagi dengan bank yang Peneliti melakukan penelitian bahwa Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau hanya murni memasarkan kesetiap sekolah-sekolah.

5. Penelitian yang terakhir karya dari Yusriani, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Parepare dengan judul skripsi “Pengaruh Produk Tabungan *SIMPEL* Bank BNI Terhadap Motivasi Menabung Siswa Pada MA YMPI Rappang”. Dalam penelitian Yusriani strategi yang digunakan oleh Bank BNI tersebut melalui penerimaan beasiswa PIP (Penerimaan Indonesia Pintar) dan pelajar di MA YMPI Rappang mengenal produk Simpel melalui sosialisasi yang diberikan oleh pegawai Bank BNI tersebut.¹⁷

Dapat diketahui perbedaan penelitian Yusriani dengan Peneliti yaitu pada penelitian yang dilakukan oleh Yusriani bahwa strategi yang digunakan dari Bank tersebut adalah melalui penerimaan beasiswa, apabila pelajar mendapatkan beasiswa di sekolah yang disebutkan maka para pelajar tersebut bisa mendapatkan buku tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB. Sedangkan pada penelitian di bank yang dilakukan oleh

¹⁷ Yusriani, “Pengaruh Produk Tabungan *SIMPEL* Bank BNI Terhadap Motivasi Menabung Siswa Pada MA YMPI Rappang” Skripsi (Parepare: IAIN Parepare, 2019), hlm 4.

Peneliti tidak ada strategi khusus seperti beasiswa untuk bisa membuka tabungan Simpan Pelajar.

H. Metode Penelitian

Suatu karya dapat dikatakan sebagai karya ilmiah apabila mempunyai bobot ilmiah, maka diperlukan metode yang berfungsi sebagai alat untuk mencapai tujuan agar penelitian ini mempunyai relevansi dalam tiap babnya sehingga mudah dipahami. Metode penelitian adalah serangkaian langkah-langkah yang akan dilalui oleh seorang Peneliti yang akan melakukan penelitian. Di dalam penelitian ini Peneliti akan menggunakan metode sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan manusia. Pada penelitian Peneliti membuat suatu gambaran kompleks, meneliti kata-kata dari informan dan melakukan studi pada situasi yang alami. Dalam metode penelitian kualitatif adalah metode yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah dimana Peneliti adalah sebagai instrument kunci.¹⁸

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yaitu data yang dikumpulkan bukan berupa angka, melainkan data tersebut

¹⁸ Sugiyono, *Matahari Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014) hlm 1.

berasal dari lapangan, sehingga tujuan penelitian ini adalah untuk menggambarkan realita empiris dibalik fenomena secara mendalam, rinci dan tuntas. Peneliti dalam mengumpulkan data-data awal yang diperlukan maka Peneliti datang langsung ke Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau untuk mendapatkan data-data yang diperlukan.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

a. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di salah satu lembaga keuangan bank yang ada di Kota Lubuklinggau, yakni di Jl. Yos Sudarso, Taba Cemekeh Kec. Lubuklinggau Timur I, Sumatera Selatan, Kode Pos 31624.

b. Waktu Penelitian

Adapun waktu yang akan digunakan dalam penelitian ini dari dimulainya penyusunan skripsi penelitian pada 22 November 2021 sampai dengan selesainya penelitian.

3. Sumber Data

Dari segi originalitas setidaknya, ada dua jenis data yaitu data primer dan sekunder. Menurut Suharsimi sumber data adalah subjek dari mana data diperoleh.¹⁹ Dalam penelitian ini Peneliti menggunakan dua sumber data yaitu sebagai berikut:

¹⁹ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta : 2000), hlm 182.

a. Data Primer

Data primer adalah data yang didapatkan secara langsung tanpa perantara dan diperoleh dari lapangan secara langsung.²⁰ Dalam penelitian ini sumber data primernya yakni data yang diperoleh dan dikumpulkan secara langsung dari wawancara salah satu karyawan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang didapatkan dari penelitian orang lain. Peneliti dalam melakukan penelitian ini melihat sumber-sumber yang sudah ada sebagai pijakan dalam melakukan penelitian.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian. Teknik pengumpulam data yang benar akan menghasilkan data yang memiliki kredibilitas tinggi dan juga sebaliknya.²¹ Dalam mendapatkan data yang lebih kuat dan akurat maka nantinya Peneliti mengumpulkan data-datanya berupa observasi, wawancara dokumentasi, dan kepustakaan sebagai pendukung dari penelitian Peneliti. Adapun untuk lebih memahami teknik pengumpulan data adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan langsung terhadap objek dengan subjek

²⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuntitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm 308.

²¹ Mudjia Rahardjo, "*Metoden Pengumpulan Data Penelitian Kualitatif*", 2011.

penelitian dengan seksama dengan menggunakan seluruh alat indera.²²

Dalam hal ini Peneliti langsung melakukan observasi ke Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau untuk mengetahui bagaimana bank tersebut dalam mempromosikan tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB.

b. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila Peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila Peneliti ingin mengetahui hal-hal yang berkaitan dengan penelitian secara mendalam.²³ Dalam penelitian ini Peneliti melakukan tanya jawab kepada karyawan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau Bapak Gusti yang dilakukan pada hari Senin tanggal 22 November 2021.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah sesuatu yang tertulis. Dalam metode dokumentasi, Peneliti menyelidiki benda-benda tertulis, seperti buku-buku, jurnal, majalah, peraturan-peraturan dan sebagainya, dapat dilaksanakan dengan pedoman dokumentasi yang memuat hal-hal penting untuk dicari datanya.

²² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Pendekatan Praktek*, Edisi Revisi, (Jakarta: Rineka Cipta, 1991), hlm. 146

²³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 137

5. Teknik Analisa Data

Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan data yang lebih jelas dan mempermudah Peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya mencarinya bila diperlukan.²⁴

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif penyajian data dilakukan dalam uraian singkat, bagan, hubungan antarkategori, dan sejenisnya. Menurut Miles dan Huberman, yang paling sering digunakan dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

Dengan adanya penyajian data, maka akan mempermudah untuk memahami apa yang terjadi, dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.²⁵

²⁴ Endang Widi Winarni, *Teori Dan Praktik Penelitian Kuantitatif Kualitatif, PTK, R&D*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2018), hlm 178.

²⁵ Umrati dan Hengki Wijaya, *Analisis data Kualitatif*, (Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2020), hlm 89

c. *Conclusion Drawing* atau *Verification*

Langkah ketiga adalah menarik kesimpulan dan verifikasi data yang telah direduksi dan disajikan kemudian ditarik kesimpulan dan kemudian dilakukan verifikasi. Seperti yang dijelaskan Sugiyono kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah apabila ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung untuk tahap pengumpulan data berikutnya. Akan tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat meneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.²⁶

I. Sistematika Penulisan

Agar menghasilkan sistematika penulisan yang baik dan bermakna, maka Peneliti menyusun sistematika proposal ini berdasarkan bab-bab yang saling berkaitan antara satu dengan yang lainnya. Adapun sistematika penulisan proposal ini adalah sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan

- A. Latar Belakang
- B. Batasan Masalah
- C. Rumusan Masalah
- D. Tujuan Penelitian

²⁶ Setyawan Adhi Nugroho, *Pemberdayaan Masyarakat Desa Berbasis Teknologi Tepat Guna Di Daerah*, (Indonesia: Guespedia, 2021), hlm 33

- E. Manfaat Penelitian
- F. Definisi Operasioanal
- G. Kajian Literatur
- H. Metode Penelitian
- I. Sistematika Penulisan

Bab II : Teori Dan Kerangka Berpikir

- A. Strategi
- B. *Marketing*
- C. Simpanan Pelajar (Simpel) iB

Bab III : Gambaran Umum Objek Penelitian

- A. Keadaan Umum
- B. Sejarah Singkat
- C. Visi dan Misi
- D. Struktur Organisasi
- E. Produk Tabungan Simpanan Pelajar iB

Bab IV : Hasil Penelitian Dan Analisa

- A. Hasil Penelitian
- B. Pembahasan

Bab V : Penutup

- A. Kesimpulan
- B. Saran

BAB II

TEORI DAN KERANGKA PIKIR

A. Pengertian Strategi

Strategi suatu istilah yang tidak asing didengar lagi, karena istilah strategi biasanya berkaitan dengan rencana yang akan dilakukan seseorang ataupun perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah disepakati bersama. Strategi sering dikaitkan dengan visi misi walaupun strategi lebih berkaitan dengan jangka pendek dan jangka panjang. Strategi sendiri menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah ilmu dan seni memimpin bala tentara untuk menghadapi musuh dalam perang. Untuk lebih jelasnya Peneliti akan menjelaskan pengertian strategi dari berbagai sumber yaitu sebagai berikut:

Strategi berasal dari bahasa Yunani, *stratogos* yang artinya ilmu para jenderal untuk memenangkan suatu pertempuran dengan menggunakan sumber daya yang terbatas. Strategi adalah serangkaian pengambilan keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen tertinggi dan harus dilaksanakan oleh semua anggota suatu organisasi demi terwujudnya tujuan yang telah ditetapkan. Strategi manajemen modern pada bank sendiri meliputi pengawasan atas portofolio pada aset maupun liabilitas bank.²⁷

Christensen, Andrews dan Bower mengatakan bahwa pengertian strategi adalah pola keputusan didalam suatu organisasi yang membentuk dan menampilkan tujuan dan sasaran organisasi dari strategi yang mencakup ruang

²⁷ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Azkia Publisher, 2009), hlm. 143.

lingkup yang dapat diartikan dalam kesesuaian produk atau pasar dengan wilayah geografis.²⁸

Menurut Haque Zahirul strategi merupakan suatu proses mengidentifikasi, mengumpulkan, memilih dan menganalisa data untuk membantu membuat keputusan yang strategi dan mengevaluasi efektivitas organisasi.²⁹ Selain itu orientasi jangka panjang harus selalu konsisten dengan fungsi utama. Beberapa pengembangan strategi telah banyak dilakukan. Umumnya metode yang digunakan dalam pengembangan strategi adalah menggunakan matriks *Strength, Weakness, Opportunities, Threats* (SWOT) dalam model bisnis canvas.

Istilah strategi (*strategy*) berasal dari “kata benda” dan “kata kerja” dalam bahasa Yunani. Sebagai kata benda, *strategos* merupakan gabungan kata *stratos* (militer) dengan “*ago*” (memimpin). Sebagai kata kerja, *stratego* berarti merencanakan (*to plan*). Dengan kata lain strategi adalah suatu pola yang direncanakan dan ditetapkan secara sengaja untuk melakukan kegiatan atau tindakan.³⁰

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan, terkadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang *relative* mudah.

²⁸ Christensen, Andrews dan Bower dalam J. Salusu, *Pengambilan Keputusan Stratejik untuk Organisasi Publik dan Organisasi Non Profit*, (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2004), hlm 89.

²⁹ Haque Zahirul dalam Hartatik dan Teguh Barato, *Strategi dalam Pengembangan Bisnis dengan Metode Business Model Canvas*, Jurnal Teknik Industri Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Malang, vol 18, no 2, 2017, hlm 113.

³⁰ Abdul Majid, *Strategi Pembelajaran*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2013), hlm 3.

Disamping itu, banyak rintangan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah.³¹

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwasanya strategi merupakan suatu proses yang dijalankan pada suatu lembaga ataupun organisasi yang menyangkut tentang pemilihan pola untuk menciptakan aturan ataupun keputusan yang baru, dimana harus dilakukan dan diterapkan oleh seluruh intansi tersebut.

B. Pengertian *Marketing* atau Pemasaran

Marketing meliputi kegiatan untuk memuaskan *needs* dan *wants* konsumen. Tugas dari *marketing* adalah menghantarkan nilai kepada pelanggan dengan tujuan memperoleh laba. Dengan demikian konsumen menghadapi beragam pilihan produk yang ditawarkan. Konsep dari memuaskan konsumen sendiri adalah nilai konsumen (*customer value*), yaitu estimasi konsumen mengenai kemampuan total suatu produk untuk dapat memuaskan kebutuhannya.³²

Menurut Alma manajemen *marketing* merupakan sebuah kegiatan menganalisa, merencanakan, mengimplementasi, serta mengawasi segala kegiatan (program), guna memperoleh tingkat pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran dalam rangka mencapai tujuan organisasi.³³

³¹ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: RajaGrafino Persada, 2011), hlm.186

³² Hery Susanto, Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), hlm 229.

³³ *Ibid.*, hlm 37.

Kotler dan Keller mengungkapkan bahwa pemasaran merupakan sebuah proses dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran dan pertukaran nilai produk dan jasa yang telah diberikan.³⁴

Menurut Kotler dan Amstrong mendefinisikan pemasaran merupakan suatu proses sosial dan manajerial yang memberikan baik itu individu maupun kelompok dengan harapan dapat memperoleh apa yang mereka butuhkan dan mereka inginkan atau melalui penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain.³⁵

Menurut Konsep *Islamic Marketing* merupakan sebuah proses dari identifikasi dan penerapan strategi maksimalisasi nilai untuk kesejahteraan para pemangku kepentingan khususnya dan untuk masyarakat pada umumnya yang diatur oleh pedoman yang diberikan dalam Al-Quran, dimana mempunyai hubungan pertukaran yang menekankan pada aspek *masalah* (kesejahteraan) kehidupan manusia, baik didunia maupun diakhirat.³⁶

Berdasarkan buku yang tersebut maka dapat diketahui ayat Al-Quran yang mengatur tentang *masalah* (kesejahteraan) terdapat pada QS. An-Nur ayat 49 sebagai berikut:

³⁴ Kotler dan Keller dalam Ayu Yulianingsih dan Bethani Suryawardani, *Pengaruh experiential Marketing dan Brand Awareness Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada Nexa Hotel Bandung Tahun 2018)*, Jurnal Manajemen Pemasaran, Prodi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ilmu Terapan, Universitas Telkom Bandung, 2018, vol 4, no 2, 2018, hlm 372.

³⁵ Kotler dan Amstrong dalam Ahmad Mas'ari et all, *Analisa Strategi Marketing Mix Menggunakan Konsep 4p (Price, Product, Place, Promotion) pada PT. Haluan Riau*, Jurnal Hasil Penelitian dan Karya Ilmiah, Program Studi Teknik Industri, Fakultas Sains dan Teknologi, UIN Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru, hlm 80.

³⁶ Mohammad Nasuha, *Islamic Marketing*, (Jepara: Lingkar Media, 2014), hlm 2.

وَإِنْ يَكُنْ لَهُمُ الْحَقُّ يَأْتُوا إِلَيْهِ مُذْعِنِينَ

Artinya:

“Tetapi jika keputusan itu untuk (kemaslahatan) mereka, mereka datang kepada Rasul dengan patuh” (QS. An-Nur 49).

Untuk dapat mengetahui jenis-jenis dari *marketing* itu sendiri maka Peneliti akan menjelaskan strategi *marketing mix* atau bauran pemasaran yang didefinisikan oleh Kotler dan Amstrong, yaitu sebagai berikut:

a. *Product* (Produk)

Strategi produk merupakan sebuah cara yang dilakukan untuk menetapkan cara dan menyediakan yang tepat bagi pasar yang dituju, sehingga dapat memuaskan para konsumennya dan sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang, melalui peningkatan penjualan dan peningkatan *share* pasar. Dengan kata lain bahwa produk merupakan suatu baik itu berupa barang atau jasa, yang ditawarkan ke konsumen agar diperhatikan dan dapat dibeli oleh konsumen. Dengan kata lain kualitas produk dan promosi saling mempengaruhi terhadap penjualan dikarenakan kualitas produk dan promosi sama-sama membangun agar dapat meningkatkan penjualan.³⁷

³⁷ Muhammad Irfan Nasution, Muhammad Andi Prayogi, Satria Mirsya Affandy Nasution, *Pengaruh Kualitas Produk, Promosi Terhadap Penjualan Pada Usaha Mikro Pengrajin Sepatu Dikecamatan Medan*, Jurnal Ekonomi, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Bandung, vol 7 no 1, 2017, hlm 1.

b. *Place* (tempat)

Dalam usaha untuk mencapai tujuan dan sasaran perusahaan dibidang pemasaran, setiap perusahaan melakukan kegiatan penyaluran. Penyaluran sendiri merupakan kegiatan penyampaian produk sampai ke tangan konsumen pada waktu yang tepat. Oleh karena itu kebijakan penyaluran merupakan salah satu kebijakan pemasaran terpadu yang mencakup penentuan saluran pemasaran (*marketing chanel*) dan distribusi fisik (*physical distribution*). Kedua faktor ini mempunyai hubungan yang erat dalam keberhasilan penyaluran dan sekaligus keberhasilan pemasaran produk perusahaan.

Strategi distribusi penting dalam upaya perusahaan melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran. Keterlambatan dalam penyaluran mengakibatkan perusahaan kehilangan waktu dan kualitas barang serta dapat meyebabkan kesempatan tersebut diambil oleh pesaing yang lainnya.

c. *Promotion* (promosi)

Promosi merupakan kegiatan mempengaruhi konsumen, untuk membeli atas produk yang telah ditawarkan. Apapun produk tersebut kualitasnya bagus, jika tidak dikenalkan atau tidak diketahui oleh konsumen maka produk tersebut tidak akan dibeli oleh konsumen. Untuk itu setiap perusahaan harus berusaha mempengaruhi konsumen untuk menciptakan atas produk-produk itu, kemudian dapat dipelihara dan dikembangkan. Usaha ini dapat dilakukan dengan kegiatan promosi. Dalam strategi promosi ini untuk dapat tepat mencapai sasaran harus

dilakukan melalui suatu proses *value enabler* atau dilakukan secara terus menerus.³⁸

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini sama dengan kegiatan seperti produk, harga maupun distribusi. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha mempromosikan seluruh produk jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung.

Iklan merupakan sarana promosi yang sering digunakan oleh perusahaan untuk menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon konsumennya. Menurut Gitosudarmo kegiatan promosi tidak boleh berhenti hanya pada memperkenalkan produk kepada nasabah atau konsumen, tetapi harus dilanjutkan dengan upaya untuk mempengaruhinya agar senang terhadap produk yang sedang di promosikan.³⁹

d. *Pricing* (harga)

Harga merupakan satu-satunya unsur *marketing mix* yang menghasilkan penerimaan penjualan, walaupun penetapan harga merupakan persoalan penting, masih banyak perusahaan yang kurang sempurna dalam menangani permasalahan penetapan harga. Dengan kata lain penetapan harga mempengaruhi kemampuan perusahaan dan mempengaruhi konsumen.

Kotler dan Keller menjelaskan bahwa harga merupakan salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, dan elemen lain

³⁸ Gitosudarmo dalam Hermawan Kartajaya, Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: PT Mizan Pustaka, 2006), hlm 1.

³⁹ Salma Yetti, *Pengaruh Strategi Promosi dan Fasilitas Terhadap Pemilihan Tempat Wisata Anai Land*, Jurnal Pundi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi KBP Padang, Sumatera Barat, vol 4, no 3, 2020, hlm 431.

menghasilkan biaya, biaya atau harga tersebut merupakan jumlah atau uang yang ditambah dari beberapa barang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang serta pelayanannya.⁴⁰

Pengertian harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar pelanggan untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek yang penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. Apabila melakukan kesalahan dalam menentukan harga maka akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak naiknya produk tersebut dipasar.

e. *People* (orang)

Marketing people atau orang dan dapat disebut juga partisipan adalah karyawan penyedia jasa layanan maupun penjualan atau orang-orang yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung dalam proses layanan tersebut. Contohnya dalam hal pemasaran bank, karyawan bank memasarkan dan membawa produk yang dimaksud kepada target yang sudah ditentukan.

⁴⁰ Kotler dan Keller dalam Gerry Doni Ratela, Rita Taroreh, *Analisis Strategi Diferensiasi, Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian di Rumah Kopi Coffee Island*, Jurnal EMBA, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen, Universitas Sam Ratulangi, Manado, vol 1, no 4, 2016, hlm 462.

f. *Process* (Proses)

Process adalah kegiatan yang menunjukkan bagaimana pelayanan diberikan kepada konsumen selama melakukan pembelian barang. Contohnya memberikan fasilitas jasa seperti konsultasi gratis, pengiriman produk, *credit card*, *card member* dan fasilitas layanan yang berpengaruh pada *image* perusahaan.

g. *Physical Evidence* (bukti fisik)

Lingkungan fisik yang dimaksud adalah keadaan atau kondisi yang di dalamnya juga termasuk suasana. Karakteristik lingkungan fisik merupakan segi paling tampak dalam kaitannya dengan situasi. Contohnya kondisi geografi dan lingkungan sekitar intansi tersebut.

Dari beberapa definisi pemasaran atau *marketing* dapat disimpulkan pemasaran atau *marketing* adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara menguntungkan organisasi dan pihak-pihak yang berkepentingan terhadap organisasi, lembaga keuangan atau jasa keuangan untuk menciptakan dan melayani permintaan pasar atau nasabah sehingga memperoleh keinginan lembaga keuangan dan masyarakat. Adapun serangkaian sasaran dan tujuan, kebijakan, dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran suatu perusahaan dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan, acuan serta alokasinya hanya untuk menghadapi lingkungan dan pesaing yang selalu berubah. Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan *Marketing* atau pemasaran merupakan

sebuah cara yang dilakukan organisasi ataupun instansi yang menyangkut pola usaha untuk menghasilkan target yang sesuai dengan rencana.

C. Pengertian *Marketing* atau Pemasaran Bank

Pengertian *marketing* atau pemasaran bagi setiap perusahaan tidak ada perbedaan. Hanya yang menjadi masalah adalah penerapan *marketing* untuk setiap jenis perusahaan memiliki karakteristik sendiri. Bisnis tidak dapat dipisahkan dari aktivitas pemasaran, karena pemasaran merupakan aktivitas perencanaan, pelaksanaan dan pelaksanaan atas program-program yang dirancang untuk untuk menghasilkan transaksi pada target pasar, guna memenuhi kebutuhan perorangan atau kelompok berdasarkan asas saling menguntungkan, melalui pemanfaatan produk, harga, promosi dan distribusi.⁴¹ Contohnya, *marketing* atau pemasaran yang dijalankan untuk perusahaan yang menghasilkan produk-produk berupa barang tentu akan sangat berbeda dengan perusahaan yang memiliki produk jasa seperti perusahaan keuangan.

Bank sebagai perusahaan yang bergerak dibidang keuangan produk yang diperjual belikan merupakan jasa keuangan. Oleh karena itu, perlakuan *marketing* atau pemasaran terhadap dunia perbankan pun sedikit berbeda dengan perusahaan lainnya. *Marketing* atau pemasaran bagi bank merupakan

⁴¹ Abdul Hamid, Muhammad Kamal Zubair, *Implementasi Etika Islam dalam Pemasaran Produk Bank Syariah*, Jurnal Balanca, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, Sulawesi Selatan, vol 1, no 1, 2019, hlm 18.

hal yang sangat penting dalam memperkenalkan dan menjual sarana-sarana pengumpulan dana (*input*) dan penyaluran kredit.⁴²

Secara umum pengertian pemasaran bank adalah suatu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk jasa atau bank yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan. Dari definisi tersebut dapat mengetahui beberapa pengertian yang perlu diketahui adalah bahwa produk bank adalah jasa yang ditawarkan kepada nasabah untuk mendapatkan perhatian, untuk dimiliki, digunakan atau dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah.⁴³

Produk bank terdiri atas produk simpanan (*giro, tabungan, deposito*), pinjaman (*kredit*), atau jasa-jasa bank lainnya seperti transfer, *kliring, inkaso, safe deposit box*, kartu kredit, *letter of kredit*, bank garansi, *traveller cheque*, bank draf, dan jasa-jasa bank lainnya.

1. Tujuan *Marketing* atau Pemasaran Bank

Penetapan tujuan disesuaikan dengan keinginan pihak manajemen perusahaan tersebut. Badan usaha dalam menetapkan tujuan yang hendak dicapai dapat dilakukan dengan berbagai pertimbangan matang. Jika dilihat bahwa tujuan dari pemasaran atau *marketing* adalah memayungi seluruh aktivitas dalam sebuah perusahaan, meliputi seluruh proses,

⁴² Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2001), hlm 144.

⁴³ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), hlm 54.

menciptakan, menawarkan, pertukaran nilai, dari seorang produsen atau suatu perusahaan, perorangan, yang sesuai dengan ajaran Islam.⁴⁴

Kemudian ditetapkan cara-cara untuk mencapai tujuan tersebut. Dalam praktiknya tujuan suatu perusahaan dapat bersifat jangka panjang maupun jangka pendek. Dalam jangka pendek biasanya hanya bersifat sementara dan jangka panjang dilakukan sebagai langkah untuk jangka panjang. Adapun secara umum *marketing* atau pemasaran bank adalah sebagai berikut:

- a. Memaksimumkan konsumsi, atau dengan kata lain, memudahkan konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
- b. Memaksimumkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah. Nasabah yang puas akan menjadi ujung tombak pemasaran selanjutnya, karena kepuasan akan ditularkan kepada nasabah lainnya melalui ceritanya.
- c. Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki ragam pilihan pula.
- d. Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.

Sedangkan tujuan *marketing* atau pemasaran jasa-jasa bank adalah sebagai berikut:

⁴⁴ Alma Buchari, Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm 258.

- a. Mendorong tercapainya tujuan bank.
- b. Meningkatkan kepercayaan masyarakat SSU (*surplus spending unit*) dan DSU (*defisit spending unit*) kepada bank.
- c. Menginformasikan sarana-sarana penabung dan jenis-jenis kredit yang diberikan bank.
- d. Memperbesar penarikan dana dan penyaluran kredit bank.
- e. Memperbesar daya saing.

2. Organisasi *Marketing* atau Pemasaran Bank

Untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh bank maka perlu suatu alat. Alat tersebut dikenal dengan sebutan manajemen. Untuk menjalankan suatu kegiatan dalam rangka mencapai tujuan tersebut diperlukan suatu wadah atau tempat. Tempat atau wadah ini akan digunakan untuk menjalankan segala aktivitas yang diinginkan. Pada dasarnya pemasaran bank dapat dilakukan dengan dua hal yaitu melalui promosi sebuah produk dengan menghasilkan data dan informasi yang cukup kompleks serta luas.⁴⁵

Dalam wadah tersebut memuat jabatan-jabatan yang diperlukan untuk menjalankan kegiatan. Kemudian masing-masing jabatan diberikan tugas wewenang dan tanggung jawab. Dalam tugas ini juga diuraikan siapa yang menjalankan dan kepada siapa ia bertanggung jawab, dan wadah inilah yang disebut dengan nama organisasi.

⁴⁵ Ridwansyah, Esty Purwaningsih, *Paraticle Swarm Optimization Untuk Meningkatkan Akurasi Prediksi Pemasaran Bank*, Jurnal PILAR Nusa Mandiri, Program Studi Teknik Informatika, STMIK Nusa Mandiri, Jakarta, vol 14, no 1, 2018, hlm 83.

Manajemen dan organisasi dua hal yang harus ada dan selalu beriringan, keduanya saling mendukung satu sama lain dalam rangka mencapai tujuan tersebut. Manajemen sebagai alat untuk mencapai tujuan pemasaran dan organisasi sebagai wadah atau tempat untuk mencapai tujuan tersebut.

Organisasi diartikan kumpulan lebih dari satu orang untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Artinya, setiap organisasi ada kerja sama yang sistematis antara kumpulan orang tersebut, jadi tidak ada organisasi yang dibentuk tanpa tujuan tertentu. Pemahaman pemasaran atau *marketing* perbankan terhadap kebutuhan dan keinginan nasabah pada masa mendatang seharusnya dilakukan oleh pemasar perbankan. Jika pengelola perbankan mampu memprediksi secara tepat kebutuhan dan keinginan nasabah yang akan datang, maka bank dapat mengembangkan produk-produk dan strategi pelayanan yang inovatif.⁴⁶

3. Jenis-jenis Organisasi Marketing atau Pemasaran dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya

Adapun Jenis-jenis organisasi yang banyak dijumpai adalah sebagai berikut:

a. Berdasarkan Struktur

- 1) Organisasi lini (*line organization*), merupakan organisasi yang dibentuk berdasarkan garis atau lini untuk perusahaan yang sederhana paling tua. Dalam organisasi ini jenjang hierarki cukup

⁴⁶ Tatik Suryani, *Manajemen Pemasaran Strategik Bank Di Era Global*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2017), hlm 8.

jelas. Kelemahan dari organisasi ini kaku, sehingga jarang digunakan apalagi dalam kondisi yang sering berubah-ubah. Organisasi ini harus secara proaktif membentuk citra baik dan kuat dibenak publik yang menjadi pasar target.

- 2) Organisasi lini dan staf (*line and staff organization*), merupakan organisasi yang dibentuk berdasarkan gabungan antara fungsi lini dan staf. Artinya, disamping memiliki organisasi lini juga memiliki staf sebagai advisor.

b. Berdasarkan Aktivitas

- 1) Organisasi geografis (wilayah), merupakan organisasi yang dibentuk berdasarkan wilayah tertentu dibawah satu koordinator. Organisasi ini dibentuk berdasarkan fungsi yang membawahi cabang dari masing-masing wilayah. Contohnya untuk *marketing* yang membawahi *advertising*, *marketing research*, dan perencanaan untuk beberapa cabang. Organisasi ini harus secara proaktif dalam membentuk citra baik dan kuat dibenak publik agar dapat mencapai target.⁴⁷
- 2) Organisasi produk (*product line organization*), merupakan organisasi yang dibentuk berdasarkan produk-produk yang dikeluarkan oleh bank. Setiap produk ditangani sendiri oleh masing-masing bagian dan dikoordinasi oleh bagian *marketing*.

⁴⁷ Ujang Sumarwan, *Pemasaran Strategik: Perspektif Perilaku Konsumen dan Marketing Plan*, (Bogor: PT Penerbit IPB Press, 2015), hlm 4.

Contohnya bidang *marketing* membawahi produk pinjaman, dana, L/C, atau kartu kredit.

- 3) Organisasi nasabah (*customer organization*), merupakan organisasi yang dibentuk berdasarkan klasifikasi bidang usaha nasabah. Artinya setiap bidang usaha yang dijalankan oleh bagian tersendiri. Contohnya untuk bidang industri atau perdagangan, untuk bidang perdagangan dibagi lagi menjadi *retail*, *correspondent*, dan *wholesale*.
- 4) Organisasi fungsi (*functional organization*), merupakan organisasi yang dibentuk berdasarkan fungsi-fungsi yang ada dalam bank. Organisasi ini merupakan organisasi paling sederhana terutama untuk bank-bank kecil seperti BPR.

4. Manajemen *Marketing* Syariah pada Perbankan

Diberlakukannya UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pada 16 Juni 2008 lalu semakin memperkuat bisnis perbankan syariah di Indonesia. Berdasarkan cetak biru (*blue print*) pengembangan perbankan syariah di Indonesia diharapkan pada tahun itu 2009 terdapat peningkatan asset 7%, dan pada tahun 2015 diharapkan akan mencapai 15% dari total asset perbankan nasional.

Dalam ilmu *marketing* dikenal dengan kondep klasik *marketing mix* untuk melakukan penetrasi pasar, yaitu untuk menembus pasar diperlukan beberapa strategi terhadap berbagai komponen yang terdiri

atas *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat atau saluran distribusi dan *promotion* (promosi), yang dalam perkembangannya telah bertambah menjadi: *people* (orang), *physical evidence* (bukti fisik), dan *process* (proses).⁴⁸

D. Simpanan Pelajar (SimPel) iB

Pengertian tabungan menurut Undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau alat lainnya yang sejenis.

Menurut Bastian dan Shardjono tabungan merupakan simpanan masyarakat yang penarikannya hanya dapat dilakukan oleh sang penabung sewaktu-waktu dikehendaki, tabungan merupakan hutang bank kepada masyarakat sehingga dikelompokkan dalam hutang jangka pendek neraca, tidak adanya batasan jangka waktu dan penarikan yang dilakukan sewaktu-waktu menyebabkan tabungan harus digolongkan ke hutang jangka pendek.⁴⁹

Menurut Darmawati tabungan adalah simpanan masyarakat pada bank, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat melalui buku tabungan atau ATM. Oleh karena itu tabungan merupakan sumber dana yang cukup besar

⁴⁸ Hery Susanto, Khaerul Umam , *Op.Cit.*, hlm 73.

⁴⁹ Bastian dan Sardjono dalam Refa Gustian, Choirunnisak, *Mekanisme Produk Tabungan Simpel (Simpanan Pelajar) di PT Bank Mayapada Internasional Tbk*, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi dan Bisnis Syariah, vol 1, no 1, 2021, hlm 64.

dan merupakan sumber dana yang stabil bagi bank karena penarikannya dan penyetorannya hampir sama.⁵⁰

Menurut Supriyadi tabungan merupakan suatu bentuk simpanan (*funding*) yang dananya disimpan pada suatu rekening. Pemilik rekening tabungan dapat menarik dananya baik tunai maupun non tunai (pindah buku atau transfer ke bank lain) melalui mesin ATM atau Teller. Tabungan ini dapat dibuka oleh kalangan ibu rumah tangga, siswa, mahasiswa, pengusaha dan lain-lain.⁵¹

Tabungan simpanan pelajar sendiri adalah tabungan untuk pelajar dengan persyaratan yang mudah dan sederhana, serta jumlah minimum menabung yang relative ringan. Bersama tabungan simpel bisa memulai budaya menabung sejak dini, dan merasakan mudahnya memiliki tabungan sendiri.

Tabungan simpanan pelajar iB ini untuk meningkatkan budaya menabung sejak dini dari mulai siswa PAUD, TK, SD, SMP, SMA, Madrasah (MI,MTs,MA) atau sederajat, dengan prinsip syariah yang menggunakan akad *wadi'ah* (titipan), dimana merupakan titipan dari satu pihak ke pihak lain baik individu maupun lembaga yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat apabila penitipnya menghendaknya.

Produk tabungan simpel iB memiliki banyak manfaat bagi siswa-siswi tabungan ini tentu saja dapat melatih kemandirian dan pengelolaan keuangan untuk masa depan, untuk meningkatkan pemahaman perbankan sejak dini,

⁵⁰ Darmawawi, *Ibid.*, hlm 64.

⁵¹ Supriyadi dalam Siti Nur Hayati, “*Prosedur Produk Tabungan SIMPEL iB (Simpanan Pelajar Islamic Banking) DI PT. BPRS Suryah Kantor Cabang Kudus*” Skripsi (Semarang: Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, 2020), hlm 11.

menumbuhkan budaya menabung, dapat digunakan sebagai sarana pembayaran sekolah, mendapat bonus menarik sesuai kebijakan bank, penyeteroran dan penarikan dapat dilakukan dimana saja.

Tabungan ini merupakan salah satu produk tabungan yang dijalankan secara syariah yang menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*, yang berarti pihak bank dapat memanfaatkan dana dan menyalurkan dana yang disimpan serta menjamin dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh nasabah. Prinsip pada akad *wadi'ah yadhamanah*, yaitu shohibul maal menitipkan dananya pada bank atau bisa disebut juga dengan *mudharib*. Dalam praktiknya nisbah antara bank (*shahibul maal*) dengan nasabah (*mudharib*) berupa bonus giro *wadi'ah* sebesar 30%, nisbah 40:60 untuk simpanan tabungan dan nisbah 45:55 untuk simpanan deposito.⁵²

Simpanan pelajar merupakan sebuah program yang diadakan oleh bank-bank yang ada di Indonesia dibawah tanggung jawab OJK (Otoritas Jasa Keuangan) tabungan ini dikhususkan untuk siswa SD sampai SMA yang diterbitkan secara Nasional oleh bank-bank di Indonesia.⁵³

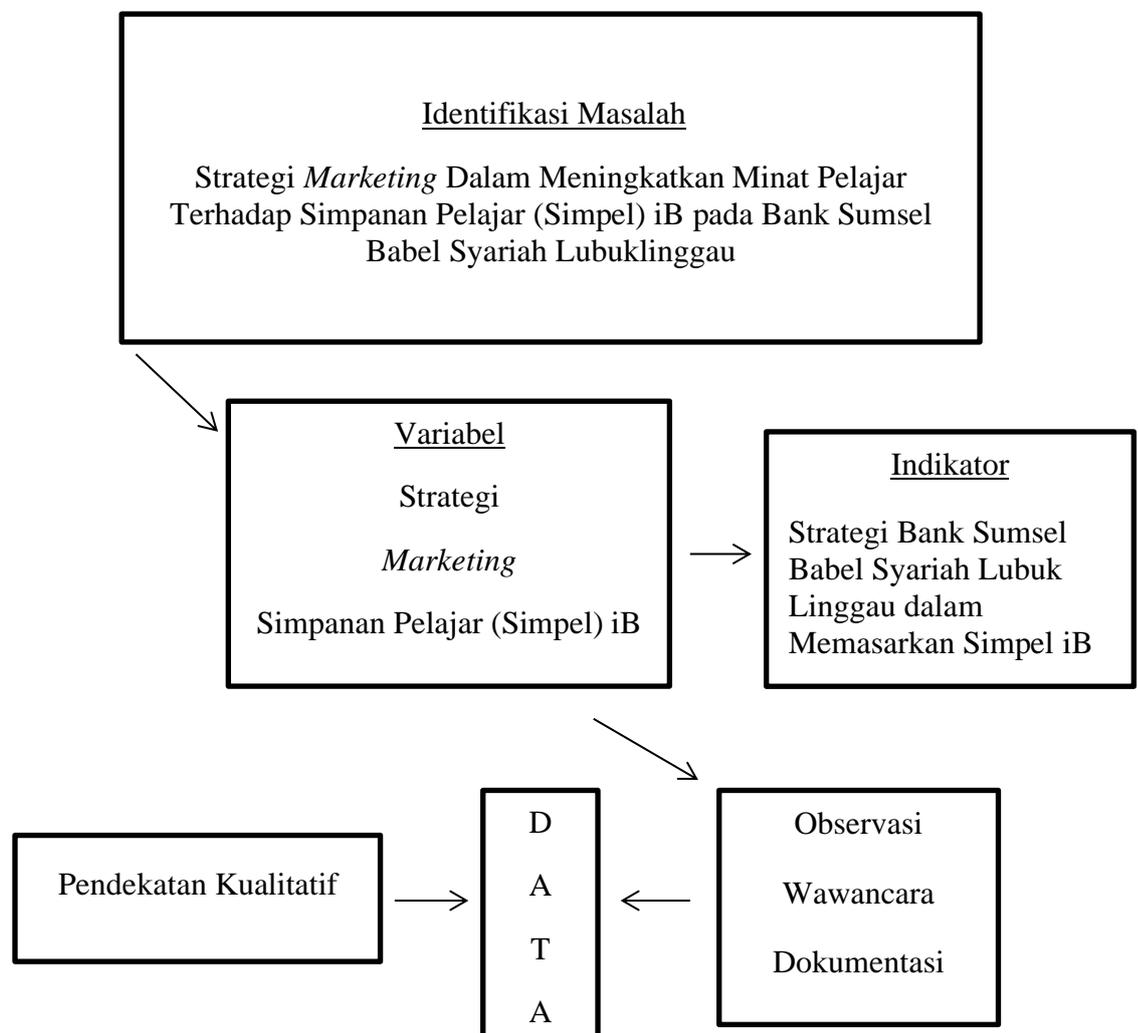
Menurut OJK atau Otoritas Jasa Keuangan tabungan SimPel iB atau simpanan pelajar merupakan tabungan untuk siswa atau pelajar dengan persyaratan yang mudah dan sederhana serta fitur yang menarik yang bertujuan mendorong budaya menabung sejak dini. Dengan adanya tabungan

⁵² R. Ajeng Entaresmen, Desy Dwi Pertiwi, *Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan iB Hasanah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang X*, Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa, Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti Jakarta, 2016, hlm 59.

⁵³ Ruqqayah, Nurul Jannah, *Peran Tabungan iB Simpel Dalam Perkembangan PT Bank Sumut KCP Syariah Simpang Kayu Besar*, Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Negeri Sumatera Utara, Medan, vol 2, no 1, 2022, hlm 831.

Simpanan Pelajar (Simpel) iB sangat penting untuk meningkatkan pemahaman literasi keuangan pada generasi muda khususnya para pelajar yang nantinya akan menjadi mahasiswa mendorong sektor perbankan untuk melakukan program edukasi persoalan perbankan melalui media masa baik yang dilakukan secara mandiri maupun bekerja sama dengan OJK.⁵⁴

Bagan 2.1 Kerangka Pemikiran



⁵⁴ Dhany Efitasari, *Pendidikan Literasi Keuangan Melalui Program Kemitraan Dengan Bank Untuk Mengurangi Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa*, Jurnal Pendidikan dan Ilmu Sosial, Universitas Muhamadiyah Surakarta, vol 28, no 1, 2018, hlm 24.

Bagan diatas merupakan sebuah kerangka pemikiran yang dapat dijelaskan bahwa penelitian ini adalah berangkat dari teori tentang konsep produk tabungan simpanan pelajar atau lebih dikenal dengan tabungan Simpel iB. Dari teori tersebut maka Peneliti akan mengambil data di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, Kabupaten Musi Rawas. Adapun untuk mendapatkan data tersebut Peneliti mengumpulkan data dalam penelitian ini menggunakan teknik observasi secara langsung, dalam hal ini Peneliti langsung datang ke Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau untuk mendapatkan data-data mengenai tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) iB. Dengan cara mewawancarai salah satu staf di bank tersebut yaitu Bapak Gusti.

Penelitian ini dilakukan untuk dapat mengetahui secara tepat bagaimana Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam memasarkan produk-produk yang salah satunya adalah Simpanan Pelajar iB. Dengan menggunakan data observasi, wawancara dan dokumentasi diharapkan dapat sesuai dengan yang diharapkan oleh Peneliti. Data yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif, dimana kualitatif merupakan metode yang fokus pada pengamatan yang mendalam. Dalam metode pengamatan secara mendalam artinya Peneliti memfokuskan untuk terjun langsung di lapangan guna mendapatkan jawaban dari penelitian Peneliti. Dengan demikian Peneliti nantinya dapat menyimpulkan apa saja yang menjadi kendala dalam Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam memasarkan produk Simpanan Pelajar, Upaya apa yang dilakukan untuk meningkatkan strategi bank tersebut dan apakah Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam memasarkan produk Simpanan Pelajar (Simpel) iB sudah maksimal atau harus

lebih ditingkatkan lagi strateginya dalam meningkatkan jumlah nasabah atau pelajar.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Keadaan Umum Kantor PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau

Kantor PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau berlokasi di Jl. Yos Sudarso, Taba Cemekeh Kec. Lubuklinggau Timur I, Provinsi Sumatera Selatan, Kode Pos 31624. Lokasi ini dipilih dan dipertimbangkan sebagai kantor PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau karena alasan terletak didaerah yang strategis memudahkan dipusat Kota dan dekat dengan pusat perbelanjaan.

Dengan keadaan umum yang tergambar, PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau diharapkan mampu memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pihak yang membutuhkannya dan mampu meningkatkan kualitas pembiayaan dan jasa lembaga keuangan.

B. Sejarah Kantor PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau

PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Selatan dan Bangka Belitung Unit Usaha Syariah didirikan dan mulai operasional pada tanggal 2 Januari 2006 berdasarkan Surat Bank Indonesia No.7/110/DPIP/PRz/Pg tanggal 8 Agustus 2005 tentang Persetujuan Prinsip Pembukaan Cabang Syariah Bank Saudara, yang menyatakan hal-hal sebagai berikut:

1. Persetujuan prinsip pembukaan Kantor Cabang Syariah Palembang.
2. Pengangkatan:

- a. Anggota Dewan Pengawas Syariah atas nama Drs. H. Abd Muhaimin, LC, DR. H. Cholildi Zanuddin MA dan Drs. H. Roomli SA, M.Ag
- b. Pemimpin Unit Usaha Syariah atas nama Oktiandi
- c. Pemimpin Cabang Syariah Palembang atas nama H. Saekan Noer, SH, MM.

Sekilas tentang perubahan nama Bank Sumsel Babel yang berdasarkan pernyataan keputusan pemenang saham di luar rapat PT Bank Pembangunan Daerah Sumatera Selatan Nomor 2 tanggal 3 November 2009 dan Pengesahan Menteri Hukum dan Hak Azasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-56914.AH.01.02 tahun 2009 tanggal 20 November 2009, maka Bank Sumsel Babel dan penyebutan Bank Sumsel Syariah menjadi Bank Sumsel Babel Syariah.⁵⁵

Pada tanggal 10 Desember 2014 sesuai dengan *updating* Buku Pedoman Organisasi Kantor Pusat dengan Nomor Intruksi: 452/DIR/INS/2014 tanggal 10 Desember 2014 indeks 3.017 Bab Pendahuluan Hal. vii menyatakan bahwa terdapat pengembangan struktur organisasi Bank Sumsel Babel. Semula satuan yang disebut Unit Usaha Syariah berubah menjadi Divisi Usaha Syariah yang merupakan kesungguhan komitmen direksi untuk mengembangkan operasional bisnis berbasis syariah agar tumbuh dan berkembang terencana, fokus dan sesuai *roadmap* pengembangan bisnis syariah yang disarankan oleh pemegang saham dan regulator yang diharapkan dalam memberikan kontribusi optimal bagi pertumbuhan dan perkembangan

⁵⁵ www.banksumselbabel.com diakses pada tanggal 7 Juni 2022 pukul 11.30 wib.

pembangunan perekonomian daerah dan nasional dengan pencapaian (*achievement*) optimalisasi yang akan memberikan kontribusi positif bagi kemajuan dan perkembangan Bank Sumsel Babel Syariah.

PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau berdiri pada tanggal 8 April 2015 yang melatarbelakangi berdirinya Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau adalah terdapat intruksi yang dijelaskan pada pembahasan sebelumnya bahwa terdapat pengembangan struktur organisasi yang berubah menjadi Devisi Usaha Syariah sesuai dengan keputusan direksi dimasa itu. Selain itu juga di Kota Lubuklinggau belum terdapat kantor Cabang Bank Sumsel Babel yang beroperasi dengan prinsip Syariah. Oleh karena itu pada tanggal tersebut dirikannya PT. Bank Sumsel Babel Syariah di Kota Lubuklinggau yang beralamatkan di di Jl. Yos Sudarso, Taba Cemekeh Kec. Lubuklinggau Timur I, Sumatera Selatan, Kode Pos 31624. Adapun pimpinan pertama kali adalah Bapak Ruyadi dan yang terakhir sampai dengan saat ini adalah bapak M. Adi Kohari.⁵⁶ Sampai dengan saat ini Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau masih beroperasi setiap hari Senin-Jumat sesuai pukul 08.00-16.00 WIB.

⁵⁶ *Arsip*, PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.

Gambar 3.1 Kantor Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau



Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau terletak di Jl. Yos Sudarso, Taba Cemekeh Kec. Lubuklinggau Timur I, Provinsi Sumatera Selatan. Letak Kantor Bank Sumsel Babel Syariah sendiri terbilang cukup strategis, dimana terletak di Kota yang juga dekat dengan pusat perbelanjaan Matahari atau Lippo. Selain itu juga sangat banyak sekali sekolah-sekolah disekitar Kantor Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, sehingga sangat strategis untuk Bank tersebut mempunyai produk tabungan pendidikan seperti Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) iB.

C. Logo Bank Sumsel Babel Syariah

Gambar 3.2 Logo Bank Sumsel Babel Syariah



Makna dari logo diatas adalah kesungguhan untuk mengembangkan operasional bisnis berbasis syariah agar dapat tumbuh dan berkembang secara terencana, fokus dan sesuai dengan tatakelola untuk pengembangan bisnis syariah yang disarankan, dengan hal ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang optimal bagi pertumbuhan dan perkembangan pembangunan perekonomian daerah dan nasional dengan pencapaian optimalisasi yang akan memberikan kontribusi positif bagi kemajuan dan perkembangan Bank Sumsel Babel Syariah dimasa yang akan datang yang sesuai dengan syariat Agama Islam. Bank Sumsel Babel Syariah diharapkan dapat memajukan ekonomi Islam daerah untuk dapat membantu dan memperbaiki perekonomian Negara.

D. Visi dan Misi PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau

1. Visi

Menjadi Bank terkemuka dan terpercaya dengan kinerja unggul.

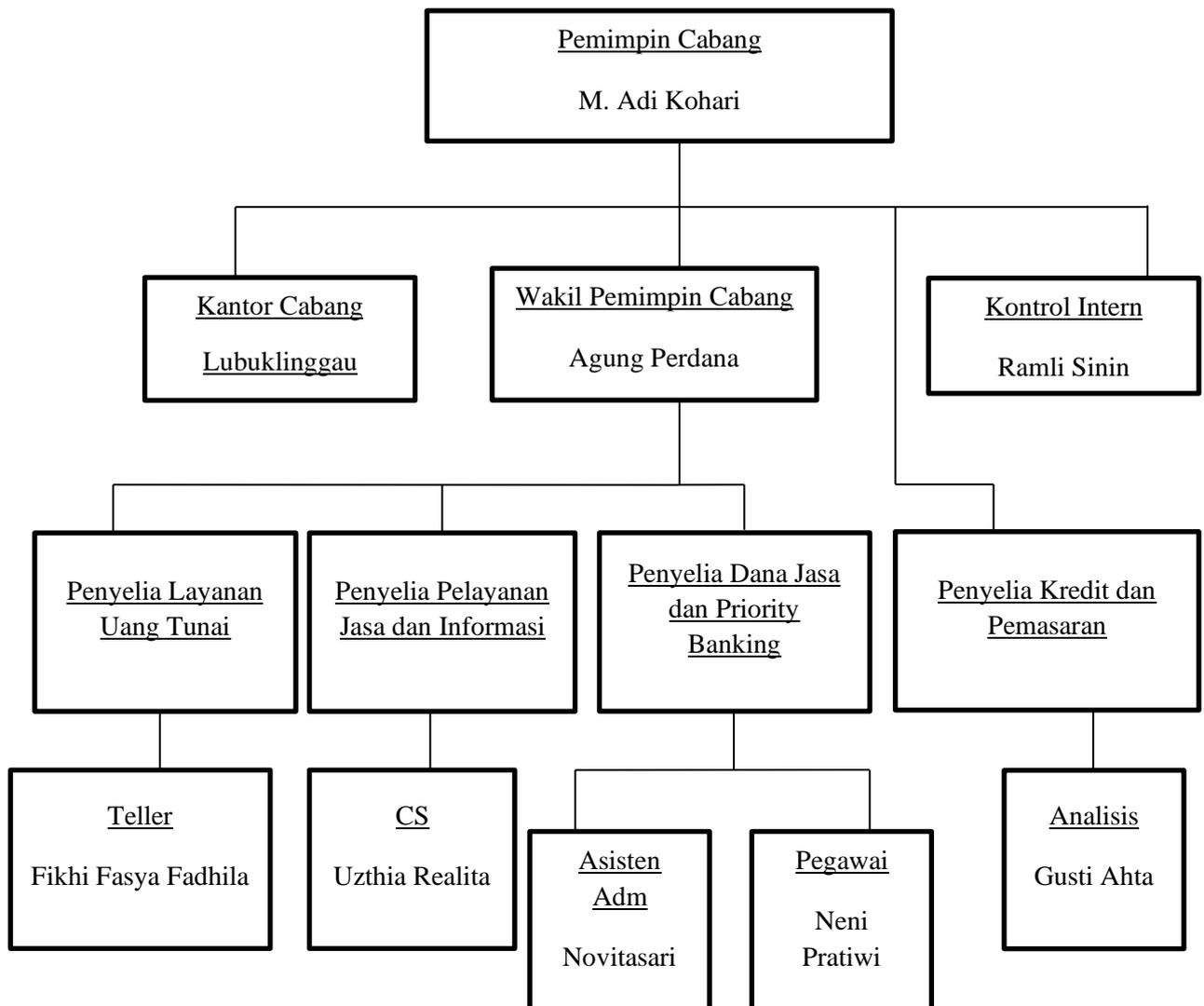
2. Misi

- a. Membantu mengembangkan potensi daerah dan meningkatkan pertumbuhan perekonomian daerah.
- b. Menumbuhkembangkan *Retail Banking*, *Corporate Banking*, dan *International Banking*.
- c. Mengembangkan *Human Capital* yang profesional dan tata kelola perusahaan yang baik.⁵⁷

⁵⁷ www.banksumselbabel.com diakses pada tanggal 4 Juni 2022 pukul 14.32 wib.

E. Struktur Organisasi

Bagan 3.1 Struktur Organisasi PT. Bank Sumsel Babel Syariah
Lubuklinggau.⁵⁸



⁵⁸ *Arsip*, PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau

F. Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) iB di PT. Bank Sumsel

Babel Syariah Lubuklinggau

Pada dasarnya setiap lembaga keuangan baik itu bank maupun non bank tentu memiliki berbagai produk yang diunggulkan. Sebagai contoh saja di lembaga keuangan bank pada PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, memiliki berbagai produk-produk yang ditawarkan seperti kebanyakan menawarkan barang dan jasa.⁵⁹ Adapun salah satu produk Simpanan Pelajar (Simpel) iB yang ada di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau yang Peneliti bahas adalah sebagai berikut:

1. Simpanan Pelajar (Simpel) iB

Simpanan Pelajar iB merupakan tabungan perorangan yang diperuntukkan untuk pelajar dengan usia dibawah 17 tahun dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Pada Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau juga terdapat tabungan yang di khususkan hanya untuk para pelajar yang mana usia di bawah 17 tahun. Tabungan simpanan pelajar iB ini untuk meningkatkan budaya menabung sejak dini dari mulai siswa PAUD, TK, SD, SMP, SMA, Madrasah (MI,MTs,MA) atau sederajat, dengan prinsip syariah yang menggunakan akad *wadi'ah* (titipan), dimana merupakan titipan dari satu pihak ke pihak lain baik individu maupun lembaga yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat apabila penitipnya menghendaknya.

⁵⁹ www.banksumselbabel.com diakses pada tanggal 7 Juni 2022 pukul 11.20 wib

Menurut Supriyadi tabungan merupakan suatu bentuk simpanan (*funding*) yang dananya disimpan pada suatu rekening. Pemilik rekening tabungan dapat menarik dananya baik tunai maupun non tunai (pindah buku atau transfer ke bank lain) melalui mesin ATM atau Teller. Tabungan ini dapat dibuka oleh kalangan ibu rumah tangga, siswa, mahasiswa, pengusaha dan lain-lain.⁶⁰

Tabungan simpanan pelajar sendiri adalah tabungan untuk pelajar dengan persyaratan yang mudah dan sederhana, serta jumlah minimum menabung yang relative ringan. Bersama tabungan simpel bisa memulai budaya menabung sejak dini, dan merasakan mudahnya memiliki tabungan sendiri.

2. Syarat Pembukaan Simpanan Pelajar (Simpel) iB

Adapun syarat umum pembukaan Simpanan Pelajar adalah sebagai berikut:

- a. Terdaftar menjadi siswa-siswi SD, SMP, SMA yang sudah menjalin hubungan di bank tersebut.
- b. Foto copy KTP orang tua dan Kartu Pelajar.
- c. Dibawah umur 17 tahun.
- d. Surat Keterangan dari sekolah masing-masing.
- e. Dan persyaratan lainnya yang dibutuhkan seperti Kartu Keluarga.

⁶⁰ Supriyadi dalam Siti Nur Hayati, “Prosedur Produk Tabungan SIMPEL iB (Simpanan Pelajar Islamic Banking) DI PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus” Skripsi (Semarang: Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, 2020), hlm 11.

3. Fitur-fitur Menarik Simpanan Pelajar (Simpel) iB

Adapun fitur-fitur menarik yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- a. Setoran awal min. Rp.1000.
- b. Setoran selanjutnya min. Rp.1000.
- c. Biaya administrasi gratis.
- d. Saldo minimum, min. Rp1.000.
- e. Biaya pembuatan Kartu ATM, Rp.15.000.
- f. Biaya penutupan min. Rp.1000.

Adapun fitur yang dimiliki oleh tabungan Simpel antara lain bukti kepemilikan rekening, fasilitas E-Banking dan fasilitas lainnya. Terdapat kelebihan dan kekurangan ada produk tabungan Simpanan Pelajar ini diantaranya sebagai berikut:

4. Kelebihan dan kekurangan tabungan simpanan pelajar (Simpel) iB

- a. Kelebihan tabungan simpanan pelajar (Simpel) iB
 - 1) Memberikan edukasi dan mendorong budaya menabung sejak dini bagi anak-anak
 - 2) Mempunyai buku tabungan atas nama siswa sendiri
 - 3) Mempunyai kartu ATM yang bisa digunakan untuk tarik tunai dan belanja
 - 4) Setoran pembukaan rekening ringan hanya Rp. 1000
 - 5) Bebas biaya administrasi.
- b. Kekurangan tabungan simpanan pelajar (Simpel)
 - 1) Tabungan ini tidak gratis

- 2) Tabungan ini sulit berkembang
- 3) Adanya limit transaksi
- 4) Adanya usia terbatas untuk membuka tabungan Simpel
- 5) Tabungan Simpel tidak dapat bertransaksi di luar negeri.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Produk Simpanan Pelajar atau Simpel iB merupakan tabungan yang dikhususkan untuk para pelajar dari tingkat TK hingga SMA sederajat. Adapun persyaratan yang dibutuhkan pada saat pembukaan tabungan tersebut seperti KTP, Kartu Keluarga, KIA, Kartu Pelajar dan Surat Keterangan dari masing-masing sekolah. Untuk lebih jelasnya maka Peneliti akan menguraikan beberapa hasil penelitian yang telah Peneliti lakukan sebagai berikut:

1. Strategi *Marketing* Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam Meningkatkan Nasabah Simpanan Pelajar (SimPel) iB

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa dalam memasarkan produk Simpanan Pelajar atau Simpel iB di bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dengan cara melakukan penyuluhan-penyuluhan di sekolah yang ada di Lubuklinggau. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Dedi Sanjaya selaku staf *marketing* Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau yang mengatakan:

”kami pihak bank untuk saat ini dalam memasarkan produk tabungan simpanan pelajar hanya menggunakan satu cara yaitu dengan sosialisasi ketiap-tiap sekolah yang ada di Lubuklinggau dari TK sampai SMA, sebelum kami melakukan sosialisasi kami sudah berkoordinasi terlebih dahulu kepada pihak sekolah bawa akan diadakan sosialisasi produk Simpanan Pelajar dari bank kami.”⁶¹

⁶¹ Dedi Sanjaya, *Wawancara*, pada tanggal 05 Agustus 2022

Selain itu Ibu Neni Pratiwi yang mewakili wawancara untuk Kepala Cabang selaku penyelia dana jasa dan *priority banking* bahwa tujuan dari adanya produk Tabungan Simpanan Pelajar yaitu:

“jadi tujuan adanya produk tabungan simpanan pelajar dikhususkan untuk para pelajar mulai dari TK hingga SMA sederajat, tujuannya adalah untuk mendorong gemar menabung, edukasi tentang perbankan, dan memahami sistem keuangan bagi siswa-siswi.”⁶²

Selanjutnya Ibu Neni Pratiwi menambahkan bahwa:

”untuk saat ini pihak Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau memberikan *reward* berupa *souvenir* yang diberikan untuk pelajar yang rajin dan rutin menabung, dikarenakan upaya sosialisasi yang masih ditingkatkan oleh pihak bank dan untuk sistem menabung pada saat pandemi covid-19 maka dilakukan dengan cara pihak bank menjemput dana ketiap-tiap sekolah yang akan menabung, dikarenakan untuk menghindari penyebaran covid-19.”⁶³

Staf penyelia layanan dana jasa dan *priority banking* Bank Sumsel

Babel Syariah Lubuklinggau juga menyatakan bahwa :

”untuk saat ini pihak Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau memberikan *reward* berupa *souvenir* yang diberikan untuk pelajar yang rajin dan rutin menabung, dikarenakan upaya sosialisasi yang masih ditingkatkan oleh pihak bank dan untuk sistem menabung pada saat pandemi covid-19 maka dilakukan dengan cara pihak bank menjemput dana ketiap-tiap sekolah yang akan menabung, dikarenakan untuk menghindari penyebaran covid-19.”⁶⁴

Selain itu Ibu Fikhi selaku Teller Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau menyampaikan syarat untuk dapat membuka rekening tabungan Simpanan Pelajar, yaitu:

“untuk persyaratan tabungan Simpanan Pelajar ini terbilang sangat mudah, hanya membawa KTP jika yang sudah mempunyai dan

⁶² Neni Pratiwi, *Wawancara*, pada tanggal 05 Agustus 2022

⁶³ Neni Pratiwi, *Wawancara*, pada tanggal 05 Agustus 2022

⁶⁴ Neni Pratiwi, *Wawancara*, pada tanggal 05 Agustus 2022

apabila belum mempunyai bisa membawa kartu pelajar, bisa juga memakai kartu identitas orang tuanya, Kartu Keluarga, surat dari sekolah, serta uang tunai sebesar Rp.5000, Pada awalnya penetapan saldo awal itu Rp1000, akan tetapi kita tanya kepada nasabah apakah sanggup untuk setoran awal Rp5.000, dengan memakai kartu identitas orang tua maka diperbolehkan menggunakan ATM Simpanan Pelajar untuk kepentingan tertentu saja, bahkan pernah orang tua dari salah satu pelajar nasabah kami yang menabung dengan nominal Rp.2.000.000,”⁶⁵

Berdasarkan hasil wawancara di atas yang Peneliti dapatkan, bahwa pihak Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam mempromosikan Simpanan Pelajar dengan melakukan sosialisasi dan penyuluhan dengan mendatangi langsung sekolah yang terlebih dahulu sudah melakukan kerja sama antar bank. Tabungan Simpanan Pelajar memang di khususkan untuk para pelajar dari jenjang pendidikan TK sampai SMA dengan umur 5 sampai 18 tahun. Adapun tujuan diadakannya produk tabungan Simpanan Pelajar adalah untuk mendorong gemar menabung sejak dini, edukasi tentang perbankan dan memahami mengenai sistem keuangan. Dari wawancara diatas dapat diketahui bahwa terdapat hadiah atau *reward* yang diberikan oleh bank terhadap para pelajar yang aktif menabung. *Reward* tersebut dapat berupa *souvenir* seperti alat sekolah ataupun alat tulis.

2. Hambatan Produk Tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB di tahun 2016-2018

Mensosialisasikan tabungan Simpanan Pelajar tentu tidak mudah dilakukan, harus rutin di adakan agar para pelajar dapat mengetahui tentang adanya produk tersebut, selain itu juga sebagai sumber informasi

⁶⁵ Fikhi, *Wawancara*, pada tanggal 05 Agustus 2022

bagi seluruh masyarakat Lubuklinggau, untuk itu bapak Dedi Sanjaya menyebutkan ada beberapa hambatan serta upaya, yaitu:

”beberapa masalah yang kita temui diantaranya para pelajar banyak yang sudah membuka tabungan Simpanan Pelajar ke bank lain sehingga prospek kerja bank terhambat, selain itu untuk menabung mereka belum terbiasa sehingga apalagi ke bank untuk sekedar menabung saja, tentu itu tidak mudah bagi sebagian pelajar, terdapat beberapa orang tua yang juga membantu anaknya menabung di bank dikarenakan anak tersebut belum terbiasa atau masih diusia dini, untuk hal itu upaya yang dilakukan.”⁶⁶

Selain itu staf *Marketing* memberikan alasan mengapa tabungan ini sulit berkembang sesuai dengan pernyataan bapak Gusti selaku staf *marketing* Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, yang pernyataan sebagai berikut:

“pada dasarnya tabungan Simpanan Pelajar tidak ada waktu yang ditentukan kapanpun bisa dilakukan sosialisasi, untuk perkembangan saat ini juga kurang menunjukkan meningkatnya nasabah, maka dari itu masih terus diupayakan untuk sosialisasi, memang pada dasarnya para pelajar sudah banyak yang membuka tabungan Simpanan Pelajar akan tetapi untuk menabung para pelajar tersebut belum terbiasa apalagi menabung di bank.”⁶⁷

Bapak Gusti selaku staf *marketing* Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, yaitu:

“sejauh ini untuk pelajar yang rajin dan aktif menabung adalah Ponpes Darussalam Lubuklinggau, dan bisa saja nantinya sekolah-sekolah yang lain juga ikut rajin menabung jika diadakan sosialisasi secara rutin”⁶⁸

⁶⁶ Dedi Sanjaya, *Wawancara*, pada tanggal 05 Agustus 2022

⁶⁷ Gusti, *Wawancara*, pada tanggal 05 Agustus 2022

⁶⁸ Gusti, *Wawancara*, pada tanggal 20 September 2021

Selanjutnya Ibu Fikhi selaku Teller Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau menjelaskan mengenai bagaimana sistem transaksi produk tabungan ini, bahwa:

“untuk sistem transaksi di Simpanan Pelajar terdapat setoran awal yaitu sebesar Rp5000., yang selanjutnya untuk menabung tidak ada batas limitnya, akan tetapi berbeda halnya dengan sistem transaksi seperti penarikan itu terdapat limitnya yaitu perhari hanya boleh melakukan transaksi sebesar Rp250.000, saja”⁶⁹

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa ambatan yang dilalui oleh Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam memasarkan produk Simpanan Pelajar yaitu kinerja bank saat memasarkan produk menjadi terhambat dikarenakan target sekolah yang akan di kunjungi oleh Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau sudah terlebih dahulu dikunjungi oleh bank lain yang ada di Lubuklinggau, oleh karena itu bank tersebut tidak mendapatkan nasabah baru, selain itu juga para pelajar tidak terbiasa menabung di bank karena belum terbiasa dengan aktivitas yang ada di bank, bahkan sudah ada yang menjadi nasabah hanya sekedar membuka tabungan saja tetapi untuk rutin menabung belum dilakukan secara rutin dan efisien. Selain itu Pendapat dari bapak Gusti selaku staf *Marketing* mengatakan bahwasanya untuk pelajar yang aktif dan rajin menabung di produk Simpanan Pelajar adalah di Pondok Pesantren Darussalam Lubuklinggau. Bapak Gusti juga menyebutkan akan ada kemungkinan sekolah-sekolah yang akan aktif menabung pada Simpanan Pelajar terutama di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau seiring dengan diadakan sosialisasi secara rutin.

⁶⁹ Fikhi, *Wawancara*, pada tanggal 05 Agustus 2022

3. Upaya Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam Meningkatkan Nasabah Produk Simpanan Pelajar atau Simpel iB

Pihak Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau terus melakukan sosialisasi terhadap produk tabungan Simpanan Pelajar. Untuk saat ini sesuai pernyataan wawancara diatas bahwa tabungan ini belum menunjukkan peningkatan nasabah. Adapun faktor yang mempengaruhinya adalah para pelajar belum terbiasa menabung di bank bahkan terdapat pelajar yang hanya membuka tabungan tersebut akan tetapi untuk menabung para pelajar belum secara efisien. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Dedi Sanjaya berikut ini:

“untuk hal itu upaya yang dilakukan adalah menyebarkan luaskan brosur, menyebarkan di sosial media dan terus melakukan sosialisasi serta dengan dengan cara setiap penerimaan siswa-siswi baru pasti pihak kami akan ke sekolah untuk silaturahmi sekaligus memperkenalkan produk tabungan Simpanan Pelajar.”⁷⁰

Bapak Dedi Sanjaya juga mengatakan untuk sistem auto debit adalah sebagai berikut :

”untuk sistem *auto debit* di Bank kami tidak ada jadi semuanya murni langsung menabung dengan identitas mereka sendiri.”⁷¹

Selain itu juga ibu Fikhi selaku Teller menjelaskan apabila pelajar tersebut sudah tamat SMA dan masih ingin menabung di Simpanan Pelajar, maka:

”untuk para pelajar yang masih ingin menjadi nasabah di tabungan Simpanan Pelajar ini apabila mereka sudah tamat di jenjang SMA

⁷⁰ Dedi Sanjaya, *Wawancara*, 05 Agustus 2022

⁷¹ Dedi Sanjaya, *Wawancara*, pada tanggal 05 Agustus 2022

makan boleh untuk diambil seluruh saldo yang mereka tabung, akan tetapi jika masih ingin menabung maka solusinya pihak bank akan menawarkan produk tabungan umum dan jika setuju maka saldo nasabah tersebut dipindahkan ke rekening baru, biasanya itu dipindahkan ke Tabungan Kaffah”⁷²

Selanjutnya Ibu Uzthia Realita selaku Customer Service di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau menjelaskan bahwa persyaratan Simpanan Pelajar adalah :

”untuk persyaratan pembukaan tabungan simpanan pelajar jadi terlebih dahulu pihak bank mengadakan kerja sama ke sekolah, kemudian persyaratannya itu sama dengan yang ada di OJK yaitu KTP, KK, Surat Keterangan dari sekolah dan untuk yang belum memiliki KTP boleh menggunakan Kartu Pelajar atau KIA”⁷³

Ibu Uzthia Realita juga menambahkan terdapat perbedaan antara tabungan Simpanan Pelajar Konvensional dan Syariah, yaitu:

“sebenarnya tidak terlalu banyak perbedaan tabungan Simpanan Pelajar baik itu konvensional dan syariah, karena sudah dari surat OJK semua sama tidak ada pembedanya, akan tetapi yang membedakannya terdapat pada akadnya. Jika konvensional mungkin terdapat administrasi setiap bulan atau sering disebut potongan debit, sedangkan pada sistem syariah yaitu menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* dimana pihak bank bisa menggunakan dana dari pelajar tersebut.”⁷⁴

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat di ketahui bahwa upaya yang di lakukan oleh bank adalah dengan cara rutin menunjungi sekolah apabila saat penerimaan siswa-siswi baru selain untuk silaturahmi juga untuk mengenalkan kepada siswa-siswi baru tentang produk tabungan Simpanan Pelajar. Selain itu sistem *auto debit* di Bank Sumsel Babel Syariah

⁷² Fikhi, *Wawancara*, pada tanggal 05 Agustus 2022

⁷³ Uzthia Realita, *Wawancara*, pada tanggal 05 Agustus 2022

⁷⁴ Uzthia Realita, *Wawancara*, pada tanggal 05 Agustus 2022

Lubuklinggau belum ada. Jadi yang dimaksud disini adalah orang tua siswa-siswi membuka tabungan Simpanan Pelajar menggunakan identitas orang tua. Jadi di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau hanya membuka tabungan khusus untuk pelajar murni identitas para pelajar tersebut.

B. Pembahasan

Pada sub bab ini Peneliti akan membahas mengenai hasil wawancara yang dilakukan Peneliti di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau yaitu:

1. Apa strategi yang digunakan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam meningkatkan minat nasabah Simpanan Pelajar atau Simpel iB.

Berdasarkan wawancara dapat disimpulkan strategi yang digunakan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam meningkatkan minat nasabah terhadap produk tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB adalah melakukan sosialisasi dan penyuluhan dengan mendatangi secara langsung ke sekolah-sekolah yang sebelumnya sudah melakukan kerja sama pihak bank dan sekolah. Dalam memasarkan produk Simpanan Pelajar atau Simpel iB Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau yang efektif dilakukan menggunakan metode *Marketing Mix 4P* yaitu *product*, *price*, *people*, dan *place*. Sehingga penelitian ini tidak menggunakan teori yang dibahas di bab sebelumnya, dimana pada teori yang di bahas oleh Peneliti menggunakan *marketing mix 7P* yaitu *product*, *price*, *people*, *place*, *promotion*, *process* dan *Physical Evidence*.

Adapun *product* yang ditawarkan yaitu Simpanan Pelajar atau Simpel iB, sedangkan *price* yaitu harga yakni dengan setoran minimum Rp.5.000., bisa langsung membuka tabungan tersebut. Kemudian *People* berarti orang yakni para pelajar dari tingkat TK sampai dengan SMA yang ada di Lubuklinggau yakni SMAN 1 Lubuklinggau, SMAN 5 Lubuklinggau, Ponpes Darussalam Lubuklinggau, MAN 1 Lubuklinggau, MTs 1 Lubuklinggau, Yayasan Umi Lubuklinggau dan TK RA Muslim Lubuklinggau. Dan *Place* berarti tempat yakni bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam memasarkan produk tersebut di tujuh sekolah yang sudah disebutkan diatas.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa klasifikasi produk bisa dilakukan atas berbagai macam sudut pandang. Berdasarkan wujudnya, produk dapat diklasifikasikan ke dalam dua kelompok yaitu:

a. Barang

Barang merupakan produk yang berwujud fisik, sehingga bisa dilihat, diraba, disentuh, dipegang, disimpan, dan dipindahkan. Hal ini sesuai pendapat Peneliti dengan Produk Tabungan Simpanan Pelajar yang memiliki brosur sehingga dapat dilihat, diraba, disentuh, dipegang, disimpan, dan dipindahkan.

b. Jasa

Jasa merupakan aktivitas, manfaat atau keputusan yang ditawarkan untuk dijual.⁷⁵ Jadi menurut pendapat Peneliti Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau memberikan jasa berupa pelayanan terhadap para pelajar yang akan membuka tabungan Simpanan Pelajar. Selain itu bank tersebut memberikan aktivitas pelayanan berupa penyuluhan di sekolah-sekolah yang dikunjungi bank tersebut.

Pada produk tabungan simpanan pelajar atau Simpel iB dapat disimpulkan bahwa tabungan ini tidak menunjukkan data nasabah yang signifikan, dari ketujuh daftar sekolah yang menjadi nasabah di simpanan pelajar atau Simpel iB. Untuk nasabah terbanyak sendiri terdapat di Pondok Pesantren Darussalam di Lubuklinggau. Dengan pelajar perempuan sebanyak 38 dan laki-laki sebanyak 35 dengan total 73 pelajar. Sesuai dengan tabel berikut ini:

⁷⁵ Kotler dalam Ahmad Mas'ari, *Analisa Strategi Marketing Mix Menggunakan Konsep 4p (Price, Product, Place, Promotion) pada PT. Haluan Riau*, Jurnal Hasil Penelitian dan Karya Ilmiah, Program Studi Teknik Industri, Fakultas Sains dan Teknologi, UIN Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru, hlm 80.

Tabel 4.1 Jumlah Nasabah Simpanan Pelajar Tahun 2018

No	Asal Sekolah	Jenis Kelamin	Jumlah
1	SMAN 1 Lubuklinggau	7 Laki-laki 9 Perempuan	16 Pelajar
2	MAN 1 Lubuklinggau	11 Laki-laki 16 Perempuan	27 Pelajar
3	Ponpes Darussalam Lubuklinggau	38 laki-laki 35 Perempuan	73 Pelajar
4	SMAN 5 Lubuklinggau	5 Laki-laki 9 Perempuan	14 Pelajar
5	MTs 1 Lubuklinggau	6 Laki-laki 9 Perempuan	15 Pelajar
6	Yayasan Umi Lubuklinggau	7 Laki-laki 11 Perempuan	18 Pelajar
7	TK RA Muslim Lubuklinggau	5 Laki-laki 5 Perempuan	10 Pelajar
Total			173 Pelajar

Selain itu dari hasil wawancara yang sudah dilakukan oleh Peneliti bahwasanya terdapat alasan mengapa tabungan ini sulit berkembang, yaitu dikarenakan para pelajar tidak terbiasa menabung di bank. Ada beberapa yang sudah menjadi nasabah di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau akan tetapi untuk secara rutin menabung itu belum berjalan sesuai dengan target atau yang diharapkan pihak bank. Kemudian dalam memasarkan produknya bank hanya melakukan sosialisasi ketiap-tiap sekolah yang ada di Lubuklinggau, bahkan ada beberapa sekolah yang sudah terlebih dahulu disosialisasikan oleh bank lain, sehingga para pelajar sudah terdaftar sebagai nasabah Simpanan Pelajar bank lain seperti BSI di Lubuklinggau atau bank konvensional lainnya.

Selanjutnya Peneliti juga menyimpulkan bahwasannya Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam memasarkan produk Simpanan Pelajar atau Simpel iB menurut konsep *Islamic Banking* kurang maksimal di karenakan tidak mampu memaksimalkan strategi pemasaran bank terhadap produk tabungan Simpanan Pelajar tersebut. Pada dasarnya konsep *Islamic Banking* adalah untuk memaksimalkan sebuah strategi pemasaran yang dilakukan untuk mencapai sebuah kemaslahatan atau kesejahteraan bersama.⁷⁶

⁷⁶ Mohammad Nasuha, *Islamic Marketing*, (Jepara: Lingkar Media, 2014), hlm 2.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan maka diperoleh simpulan sebagai berikut:

1. Pada Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam memasarkan produk tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) iB yaitu menggunakan 4P yaitu *product*, *price*, *people*, dan *place* dengan cara penyuluhan dengan mendatangi sekolah-sekolah diantaranya SMAN I, SMAN 5, MAN 1, MTs 1, Pondok Pesantren Darussalam, Yayasan Umi dan TK RA Muslim di Lubuklinggau. Dalam melakukan penyuluhan Bank melakukan kunjungan seminggu dua kali ditahun 2016-2018.
2. Hambatan yang dilalui oleh Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam memasarkan produk Tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB adalah sebagai berikut:
 - a. Pelajar belum terbiasa menabung di bank sehingga memutuskan untuk membuka tabungan saja bahkan tidak membuka produk Tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB.
 - b. Selain itu terdapat sekolah-sekolah yang sudah terdaftar menjadi nasabah tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB di bank lain seperti BSI yang ada di Lubuklinggau. Artinya bank lain terlebih dahulu mendatangi sekolah tersebut. Adapun beberapa sekolah yang terdaftar di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau yang menjadi nasabah

tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) iB yaitu, SMAN 5 Lubuklinggau, SMAN 1 Lubuklinggau, MAN 1 Lubuklinggau, Ponpes Darussalam Lubuklinggau, Yayasan Umi Lubuklinggau dan TK RA Lubuklinggau. Dari ketujuh sekolah yang terdaftar menjadi nasabah di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau yang mempunyai membuka tabungan terbanyak adalah sekolah di Ponpes Darussalam Lubuklinggau.

3. Upaya yang dilakukan oleh Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam menghadapi hambatan yang dilalui yaitu sebagai berikut:
 - a. Setiap penerimaan siswa-siswi baru pihak Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau akan mendatangi sekolah-sekolah untuk mempromosikan tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB.
 - b. Selain itu dari hasil data yang diperoleh perkembangan tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB dari tahun 2016-2018 belum menunjukkan data peningkatan atau mengalami jumlah nasabah yang meningkat. Terlebih selama 2019-2021 pihak bank tidak mempunyai nasabah baru dan jika terdapat nasabah lama yang akan menabung maka pihak bank yang menjemput dananya ke sekolah tersebut.

B. Saran

Berdasarkan pengalaman Peneliti yang melakukan penelitian skripsi ini, ada beberapa saran yang ingin Peneliti sampaikan di antaranya sebagai berikut:

1. Bagi Instansi

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan, maka Peneliti memberikan beberapa saran yaitu sebagai berikut:

- a. Strategi yang digunakan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam memasarkan produk tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB kurang efektif dimana hanya melakukan penyuluhan ketiap-tiap sekolah yang ada di Lubuklinggau. Seharusnya harus rutin diadakan di *event-event* tertentu sehingga banyak para masyarakat yang mengetahui tentang produk Simpanan Pelajar atau Simpel iB.
- b. Untuk menghadapi hambatan-hambatan dalam memasarkan produk tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB tidak banyak dari pihak bank untuk mengupayakan bagaimana caranya agar dapat memaksimalkan pemasaran produk tersebut. Sehingga harus lebih diperhatikan kembali untuk produk tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB karena sebenarnya produk tabungan ini merupakan produk tabungan yang memberikan dampak positif terlebih untuk wadah para pelajar mengenal budaya menabung sejak dini.
- c. Sebaiknya pihak Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau rutin ikut mengisi di *event-event* tertentu yang mengenalkan produk tabungan ini, selain untuk dapat memasarkan produk Simpanan Pelajar atau Simpel iB juga bisa menjadi salah satu alasan mengapa harus rajin menabung untuk mendapat apresiasi dan hadiah yang diberikan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.

- d. Untuk para guru-guru baik itu yang sekolahnya sudah bekerja sama dengan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau ataupun belum sebaiknya juga turut andil dalam mengenalkan produk tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB, hal ini berarti pihak Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau juga harus mempererat kembali hubungan dengan para guru-guru agar dapat mempermudah dalam memberikan penyuluhan tentang produk yang akan di tawarkan oleh bank yaitu Simpanan Pelajar atau Simpel iB.
2. Bagi Perguruan Tinggi
 - a. Bagi Institusi Agama Islam Negeri Curup (IAIN) Curup khususnya prodi Perbankan Syariah dari hasil penelitian ini dapat menambah literature pengetahuan dan dapat dijadikan referensi mengingat sebelumnya tidak ada yang membahas tentang produk tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB.
 - b. Selain itu untuk memberikan dukungan terhadap Perpustakaan IAIN Curup untuk lebih lengkap dalam menambah referensi buku tentang Strategi Pemasaran yang lebih baru, mengingat sesuai dengan pengalaman Peneliti bahwa referensi yang Peneliti dapatkan di Perpustakaan IAIN Curup terlalu lama tahun terbitnya sehingga harus ditambah dengan referensi yang terbaru dan terlengkap.

3. Bagi Mahasiswa

Bagi mahasiswa semoga dengan adanya penelitian ini dapat menjadi alat perbandingan dan referensi dalam penelitian selanjutnya sehingga dapat menambah wawasan dan pengetahuan mahasiswa mengenai Produk Tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB.

4. Bagi Pelajar

Bagi pelajar sebaiknya gunakan manfaat dan wadah yang di berikan oleh Pemerintah dengan adanya produk Tabungan Simpanan Pelajar ini dapat memberikan manfaat yang sangat berguna dikarenakan dapat mempersiapkan masa depan yang lebih terarah dengan rutin menabung di Simpanan Pelajar. Selain itu juga dapat memberikan dampak positif bagi diri sendiri karena dalam program Pemerintah untuk membudayakan gemar menabung sejak dini, artinya jika para pelajar rutin menabung tentu akan terhindar dari sifat boros yang tidak disarankan di Agama Islam.

5. Bagi Orang Tua Pelajar

Orang tua yang baik adalah orang tua yang dapat mempersiapkan masa depan anak yang terarah. Sehingga dengan adanya produk tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB memberikan wadah bagi para pelajar yang ingin menabung agar memberikan edukasi tentang budaya menabung sejak dini. Orang tua harus mendukung untuk dapat memberikan ruang bagi anak menabung. Dari penelitian ini diketahui untuk membuka tabungan Simpanan Pelajar beserta syaratnya sangat mudah untuk

didapatkan hanya uang sebesar RP.5000, dan persyaratan seperti KIA ataupun Kartu Pelajar sudah dapat membuka tabungan Simpanan Pelajar.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Anshori Abdul Ghofur. *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018.
- Susanto Burhanuddin. *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: UII Press, 2008.
- Andrianto dan M. Anang Firmansyah. *Manajemen Bank Syariah*. Surabaya: Qiara Media, 2019.
- Sumitro Warkum. *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-LeTerkait*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Sejakti Sri Retina. *Strategis Manajemen*. Yogyakarta: Deepublish CV Budi Utama, 2015.
- Sri Hastutik, *ett all, Strategi Akuntansi Manajemen*. Cetakan Pertama, Tahta Media Group, 2021.
- Salusu. J. *Pengambilan Keputusan Stratejik untuk Organisasi Publik Dan Organisasi Nonprofit*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2004.
- Muhammad Yusuf Saleh, Miah Said, dkk., *Konsep dan Strategi Pemasaran*. Makassar: CV Sah Media, 2019.
- Karim Abdul, Fifi Hanafia. *Menjaga Konsep Ekonomi Syariah*. Bogor: IPB Press, 2021.
- Sugiyono. *Matahari Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Arikunto Suharsimi. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta : 2000.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuntitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Rahardjo Mudjia. “*Metode Pengumpulan Data Penelitian Kualitatif*”. 2011.
- Arikunto Suharsimi. *Prosedur Penelitian Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 1991.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitait dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

- Winarni Endang Widi. *Teori Dan Praktik Penelitian Kuantitatif Kualitatif, PTK, R&D*. Jakarta: Bumi Aksara, 2018.
- Umрати dan Hengki Wijaya. *Analisis data Kualitatif*. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2020.
- Nugroho Adhi Setyawan. *Pemberdayaan Masyarakat Desa Berbasis Teknologi Tepat Guna Di Daerah*. Indonesia: Guespedia, 2021.
- Arifin Zainul. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Azkia Publisher, 2009.
- Salusu. J. *Pengambilan Keputusan Stratejik untuk Organisasi Publik dan Organisasi Non Profit*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2004.
- Majid Abdul. *Strategi Pembelajaran*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2013.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: RajaGrafino Persada, 2011.
- Susanto Herry, Khaerul Umam. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2013.
- Nasuha Mohammad. *Islamic Marketing*. Jepara: Lingkar Media, 2014.
- Sudarmo Gito dalam Hermawan Kartajaya, Muhammad Syakir Sula. *Syariah Marketing*. Bandung: PT Mizan Pustaka, 2006.
- Buchari Alma, Donni Juni Priansa. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- Sumarwan Ujang. *Pemasaran Strategik: Perspektif Perilaku Konsumen dan Marketing Plan*. Bogor: PT Penerbit IPB Press, 2015.

JURNAL

- Muflihatin Imaniatul Siti, *ett all*, Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) Pada PD. BPR Daerah Lamongan, Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Permata Bojonegoro, Jawa Timur, 2021.
- Wulandari Tri, Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) IB Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cilacap. Fakultas FEBI IAIN Purwokerto, Jawa Tengah, 2021.

- Juraidah, Strategi Pemasaran Produk Tabungan SIMPEL IB Pada Bank Syariah Bukopin Cabang Medan. Fak FEBI UIN Sumatera Utara, Medan, 2018.
- Zuhriyah Naimatuz, Implementasi Promosi Mix Tabungan Simpanan Pelajar iB Pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Bojonegoro. Fakakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim, Malang, 2018.
- Safitri Nabila, Pelaksanaan Tabungan SIMPEL Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (PERSERO) Tbk. Kantor Cabang Rajawali Di Surabaya. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi PERBANAS Surabaya, Jawa Timur, 2016.
- Yusriani, Pengaruh Produk Tabungan SIMPEL Bank BNI Terhadap Motivasi Menabung Siswa Pada MA YMPI Rappang. Fakultas FEBI IAIN Parepare, Sulawesi Selatan, 2019.
- Hartatik dan Teguh Barato. Strategi dalam Pengembangan Bisnis dengan Metode Business Model Canvas. Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Malang, vol 18, no 2, 2017.
- Yulianingsih Ayu dan Bethani Suryawardani. Pengaruh experiential Marketing dan Brand Awareness Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada Nexa Hotel Bandung Tahun 2018), Jurnal Manajemen Pemasaran. Prodi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ilmu Terapan, Universitas Telkom Bandung vol 4, no 2, 2018.
- Mas'ari Ahmad et all. Analisa Strategi Marketing Mix Menggunakan Konsep 4p (Price, Product, Place, Promotion) pada PT. Haluan Riau. Program Studi Teknik Industri, Fakultas Sains dan Teknologi, UIN Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru, 2019.
- Irfan Nasution Muhammad, dkk. Pengaruh Kualitas Produk, Promosi Terhadap Penjualan Pada Usaha Mikro Pengrajin Sepatu Dikecamatan Medan. Fakultas Ekonomi Universitas Islam Bandung, vol 7 no 1, 2017.
- Yetti Salma. Pengaruh Strategi Promosi dan Fasilitas Terhadap Pemilihan Tempat Wisata Anai Land. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi KBP Padang, Sumatera Barat, vol 4, no 3, 2020.
- Doni Ratela Gerry, Rita Taroreh. Analisis Strategi Diferensiasi, Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian di Rumah Kopi Coffee Island. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen, Universitas Sam Ratulangi, Manado, vol 1, no 4, 2016.
- Hamid Abdul, Muhammad Kamal Zubair. Implementasi Etika Islam dalam Pemasaran Produk Bank Syariah. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, Sulawesi Selatan, vol 1, no 1, 2019.

Ridwansyah, Esty Purwaningsih. Particle Swarm Optimization Untuk Meningkatkan Akurasi Prediksi Pemasaran Bank. Program Studi Teknik Informatika, STMIK Nusa Mandiri, Jakarta, vol 14, no 1, 2018.

Gustian Refa, Choirunnisak. Mekanisme Produk Tabungan Simpel (Simpanan Pelajar) di PT Bank Mayapada Internasional Tbk, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi dan Bisnis Syariah, vol 1, no 1, 2021.

Nur Hayati Siti. Prosedur Produk Tabungan SIMPEL iB (Simpanan Pelajar Islamic Banking) Di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, 2020.

Entaresmen Ajeng, Desy Dwi Pertiwi. Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan iB Hasanah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang X. Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti Jakarta, 2016.

Ruqqayah, Nurul Jannah. Peran Tabungan iB Simpel Dalam Perkembangan PT Bank Sumut KCP Syariah Simpang Kayu Besar. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Negeri Sumatera Utara, Medan, vol 2, no 1, 2022.

Efita Sari Dhanny. Pendidikan Literasi Keuangan Melalui Program Kemitraan Dengan Bank Untuk Mengurangi Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa. Universitas Muhamadiyah Surakarta, vol 28, no 1, 2018.

WAWANCARA

Gusti, Staf Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, Wawancara pada tanggal 22 September 2021.

Sanjaya Dedi, Staf *Marketing* Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, Wawancara pada tanggal 05 Agustus 2022.

Pratiwi Neni, Staf Penyelia Dana Jasa dan Priority Banking Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau Wawancara pada tanggal 05 Agustus 2022.

Pratiwi Neni, Staf Penyelia Dana Jasa dan Priority Banking Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau Wawancara pada tanggal 05 Agustus 2022.

Pratiwi Neni, Staf Penyelia Dana Jasa dan Priority Banking Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau Wawancara pada tanggal 05 Agustus 2022.

Sanjaya Dedi, Staf *Marketing* Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, Wawancara pada tanggal 05 Agustus 2022.

Fikhi, Staf Teller Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, Wawancara pada tanggal 05 Agustus 2022.

Sanjaya Dedi, Staf *Marketing* Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, Wawancara pada tanggal 05 Agustus 2022.

Sanjaya Dedi, Staf *Marketing* Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, Wawancara pada tanggal 05 Agustus 2022.

Fikhi, Staf Teller Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, Wawancara pada tanggal 05 Agustus 2022.

Realita Uzthia, Staf Customer Service Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, Wawancara pada tanggal 05 Agustus 2022.

Realita Uzthia, Staf Customer Service Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau, Wawancara pada tanggal 05 Agustus 2022.

WEBSITE

Arsip, PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.

Arsip, PT. Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.

www.banksumselbabel.com diakses pada tanggal 4 Juni 2022 pukul 14.32 wib.

www.banksumselbabel.com diakses pada tanggal 7 Juni 2022 pukul 11.20 wib.

L

A

M

P

I

R

A

N



IAIN CURUP

SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Nomor : 0243/In.34/FS/PP.00.9/04/2022

Tentang
PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II
PENULISAN SKRIPSI

DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

- Menimbang** : 1. Bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk dosen pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
2. Bahwa saudara yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
- Mengingat** : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: B.II/3/15447, tanggal 18 April 2018 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Periode 2018-2022;
8. Surat Keputusan Rektor IAIN Curup Atas nama Menteri Agama RI Nomor: 0050/In.34/2/KP.07.6/01/2019 tentang Penetapan Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan**
Pertama : Menunjuk saudara:
1. Dr. Muhammad Istan, SE., M.Pd., MM NIP. 1975021920060410008
2. Rahman Arifin, M.E NIP. 198812212019031009

Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa:

NAMA : Anggun Kartika Wati
NIM : 18631013
PRODI/FAKULTAS : Perbankan Syari'ah (PS)/Syari'ah dan Ekonomi Islam
JUDUL SKRIPSI : Strategi Marketing Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Terhadap Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) IB Pada Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau

- Kedua** : Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;
Ketiga : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;
Keempat : Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan
Kelima : Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.
Keenam : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di : Curup
Pada tanggal : 25 April 2022

Dekan,



Tembusan :

1. Ka. Biro AU, AK IAIN Curup
2. Pembimbing I dan II
3. Bendahara IAIN Curup
4. Kabag AUAK IAIN Curup
5. Kepala Perpustakaan IAIN Curup dan yang bersangkutan
6. Arsip/Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IAIN Curup



BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI
 Nomor : /In.34/FS.02/PP.00.9/04/2022

Pada hari ini Selasa Tanggal 19 Bulan April Tahun 2022 telah dilaksanakan Seminar Proposal Skripsi atas :

Nama : ANGGUN KARTIKA WATI / 18031013
 Prodi / Fakultas : Perbankan Syariah / Syariah & Ekonomi Islam
 Judul : STRATEGI MARKETING SIMPANAN PELAJAR (SIMPEL) IB PADA BANK SUMSEL BABEL SYARIAH LUBUKLINGGAU

Organisasi Petugas Seminar Proposal Skripsi sebagai berikut :
 Moderator : Misdayanti

Calon Pembimbing I : Dr. Muhammad Istan, S.E., M.Pd., MM
 Calon Pembimbing II : Rahman Arifin, M.E

Berdasarkan analisis kedua calon pembimbing serta masukan audiens, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Ungkapkan target atau data capaian pada latar belakang
2. Batasan Masalah bukan mengulang Judul tetapi lebih detail
3. Ungkapkan strategi apa seperti UP, GP atau bisa pada strategi baru
4. Tambahkan jurnal lagi
5. _____

Berdasarkan berbagai catatan tersebut di atas, maka judul proposal ini dinyatakan Layak / Tidak Layak untuk diteruskan dalam rangka penggarapan penelitian skripsi. Kepada saudara presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan berbagai catatan, wajib melakukan perbaikan berdasarkan konsultasi dengan kedua calon pembimbing paling lambat 3 hari setelah seminar ini, yaitu pada tanggal 3 bulan 5 tahun 2022, apabila sampai pada tanggal tersebut saudara tidak dapat menyelesaikan perbaikan, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan gugur.

Demikian agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 19 April 2022

Moderator
Misdayanti

Calon Pembimbing II
Rahman Arifin, M.E
 NIP. 198812212019031009

Calon Pembimbing I
Muhammad Istan, S.E., M.Pd., MM
 NIP. 197502192006041008

Salinan berita acara yang sudah ditandatangani oleh kedua calon pembimbing silahkan difotocopy sebagai arsip peserta dan yang asli diserahkan ke Fakultas Syariah & Ekonomi Islam / Pengawas untuk penerbitan SK Pembimbing Skripsi dengan melampirkan perbaikan skripsi BAB I yang sudah disetujui / ACC oleh kedua calon pembimbing.



IAIN CURUP

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. A.K. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0744) 21010-7008044 Fax (0734) 21010 Curup 29119
Website/facbook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: fakultas_xei@isincurup.ac.id

Nomor : 0482/In.34/FS/PP.00.9/06/2022
Lamp : Proposal dan Instrumen
Hal : Rekomendasi Izin Penelitian

Curup, 29 Juni 2022

Kepada Yth,
Pimpinan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau
Di-
Lubuklinggau

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka penyusunan skripsi strata satu (S1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Nama : Anggun Kartika Wati
Nomor Induk Mahasiswa : 18631013
Progran Studi : Perbankan Syariah (PS)
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Strategi Marketing Dalam Meningkatkan Nasabah Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) iB Pada Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau
Waktu Penelitian : 29 Juni 2022 Sampai Dengan 29 Agustus 2022
Tempat Penelitian : Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau

Mohon kiranya, Bapak/Tbu berkenan memberikan izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian surat rekomendasi izin penelitian ini kami sampaikan, atas kerja sama dan izinnya diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.



Dekan,

Dr. Yusuf, M.Ag

NIP. 197002021998031007



IAIN CURUP

KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA

ANJALIN KAPETIKA WAHI

NIM

0851013

FAKULTAS/PRODI

Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam | Perbankan Syariah

PEMBIMBING I

Dr. M. Ihsan, SE, M.Pd, MM

PEMBIMBING II

Dahman Arifin, M.E

JUDUL SKRIPSI

Strategi Marketing Dalam Meningkatkan Visibilitas

Rahwayan Simpanan Pelajar (Simpel) '18 Pada

Bank Swasta Babat Syariah Wawulungmu

* Kartu konsultasi ini harus dibawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing I atau pembimbing II

* Bianjurkan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin dengan pembimbing I minimal 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 5 (lima) kali

dibuktikan dengan kolom yang di sediakan.

* Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum ditujikan diharapkan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing dilakukan paling lambat sebelum ujian skripsi.



IAIN CURUP

KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA

ANJALIN KAPETIKA WAHI

NIM

0851013

FAKULTAS/PRODI

Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam | Perbankan Syariah

PEMBIMBING I

Dr. M. Ihsan, SE, M.Pd, MM

PEMBIMBING II

Dahman Arifin, M.E

JUDUL SKRIPSI

Strategi Marketing Dalam Meningkatkan Visibilitas

Rahwayan Simpanan Pelajar (Simpel) '18 Pada Bank

Swasta Babat Syariah Wawulungmu.

Kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi IAIN Curup.

Pembimbing I,

Dr. M. Ihsan, SE, M.Pd, MM

NIP. 195011620060410008

Pembimbing II,

Dahman Arifin, M.E

NIP. 196812212019031009



KARTU DAFTAR KEHADIRAN UJIAN MUNAQASAH/SKRIPSI

Nama : ANGGUN KARTIKA WATI
Nim : 18631013
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Syariah Dan Ekonomi Islam.

No	Hari/Tgl.	Nama Peserta Ujian Skripsi	Judul Skripsi	Nama Penguji	Tanda Tangan Penguji
1	Rabu 27/2019 /11	RINA ZAHRA W. 15632012	PERAN BADAN AMIL ZAKAT/IAIN MENDISTRIBUSIKAN ZAKAT PRODUKTIF SEBAGAI SUSTAINABLE DEVELOPMENT (STUDI KASUS BADAN AMIL ZAKAT NASIONAL KABUPATEN PEJANG LEBONG)	1. NOPRIZAL, M. Ag. 2. MUSDA AMARA M. A.	1. 2.
2	Rabu 7/2021 /7	YATUK PARWATI 17631132	PENGARUH PENGETAHUAN LINGKUNGAN DA PROMOSI TERHADAP MINAT BUNYU DALAM MENGUNAKAN BANK SYARIAH.	1. Lendrawati, S. Ag. MA 2. M. Sholihin, M. S. I	1. 2.
3	Kamis 8/2021 /7	NANDA JUNIKA 1632011	STUDI KOMPARATIF TINGKAT KEPuasan NASABAH TERHADAP PELAYANAN BANK SYARIAH MUDRA (BSM) CURUP DAN BRI CURUP.	1. DE. M. ISTAN SE. M. Pd. MM 2. Mega Ihamiwas, MA.	1. 2.
4	Jumat 9/2021 /7	VERA DWI G. 17631126	PENTALURAN DANA ZAKAT UNTUK BATAS PENDIDIKAN OLEH BADAN AMIL ZAKAT NASIONAL KAB. PEJANG LEBONG.	1. DR. H. Rifanto bin Ridwan, LC, MA. 2. Khairul Umam Khudhori, M. E. I	1. 2.
5	Jumat 9/2021 /7	TRIA ZAKKASIH 16631133	ANALISIS MEKANISME PENGANGKUTAN LEMBACA KEUANGAN DALAM SISTEM EKONOMI ISLAM.	1. Hendrianto, MA. 2. Khairul Umam Khudhori, M. E. I	1. 2.
6	Jumat 9/2021 /7	TUDI CITRA UTAMA 14632010	PERAN BAZNAS KABUPATEN LEBONG DALAM MENINGKATKAN EKONOMI MUSTAHIK MELALUI ZAKAT PRODUKTIF.	1. NOPRIZAL, M. Ag. 2. Ahmad Denny Syaputra, M. S. I	1. 2.

Mengetahui,
Ketua Prodi Perbankan Syariah

Khairul Umam Khudhori, M.E.I
NIP. 199007252018011001



IAIN CURUP

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

Jl. Dr. A.K. Gani, No. 1, Telp. (0732) 21010-21759, Fax 21010 Curup 39119 email: admin@iaincurup.ac.id

SURAT KETERANGAN CEK SIMILARITY

Admin Turnitin Program Studi Perbankan Syariah menerangkan bahwa telah dilakukan pemeriksaan similarity terhadap proposal/skripsi/tesis berikut:

Judul : Strategi Marketing Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Simpanan Pelajar (Simpel) 18 Pada Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau.

Penulis : Anggun Kartika Wati

NIM : 18631013

Dengan tingkat kesamaan sebesar 30 %

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Curup, 21 September 2022
Pemeriksa,
Admin Turnitin Prodi Perbankan Syariah

(Solema)
SOLEMA

Lubuklinggau, 03 Agustus 2022

Nomor : —

Lampiran : 1 (satu) Lembar

Perihal : **Telah Selesai Melakukan Penelitian**

Kepada Yth.

Rektor IAIN Curup dan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam

Jl.AK. Gani Curup

Kab. Rejang Lebong

Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Semoga ALLAH SWT senantiasa memberikan taufik dan hidayah-Nya kepada kita semua, serta kemudahan dalam aktivitas sehari-hari.

Sehubungan dengan telah berakhirnya skripsi yang berjudul **Strategi Marketing Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Simpanan Pelajar (Simpel) di Pada Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau** yang dilaksanakan pada tanggal 29 Juli s/d 29 Agustus 2022. (3.8.22) Mengenai permohonan izin Penelitian Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup dengan nama sebagai berikut :

Nama : Anggun Kartika Wati

NIM : 18631013

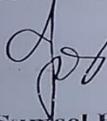
Program Studi : Perbankan Syariah

Melalui surat ini kami memberitahukan Bapak/Ibu bahwa telah selesai Penelitian Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup dengan mengacu kepada ketentuan peraturan dan tata tertib perusahaan yang berlaku.

Demikian hal ini kami sampaikan atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih.

Wasalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh.

Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau



Staf Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau

Pedoman Wawancara

Kepala Cabang

1. Apa tujuan dari adanya produk tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel di Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau?
2. Apakah terdapat *reward* yang diberikan bagi siswa yang rajin menabung di Simpanan Pelajar atau Simpel iB?
3. Bagaimana perkembangan tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel dari tahun ke tahun?

Staf Marketing

1. Bagaimana strategi yang digunakan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam memasarkan produk tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB?
2. Apakah ada hambatan selama memasarkan produk tabungan Simpanan Pelajar Simpel) iB dari tahun 2016-2018? Jika ada apa saja hambatan tersebut?
3. Upaya apa yang dilakukan Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau dalam meningkatkan nasabah produk tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB?
4. Pada syarat pembukaan tabungan Simpel berdasarkan aturan OJK mulai dari Rp.1000, tetapi berbeda dengan syarat di bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau yaitu sebesar Rp.5000, Mengapa alasannya?
5. Apakah pada Bank Sumsel Babel Syariah Syariah Lubuklinggau terdapat sistem *auto debit* Simpanan Pelajar atau Simpel iB?

Teller

1. Bagaimana sistem transaksi dari tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB?
2. Tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel ini dikhususkan untuk para pelajar, lalu bagaimana jika pelajar tersebut masih ingin menabung tetapi sudah tamat SMA?
3. Adakah limit transaksi dari tabungan Simpel iB?

Customer Service

1. Apakah saja persyaratan untuk membuka tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB?
2. Apakah terdapat perbedaan antara tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel syariah dengan konvensional?
3. Bagi para pelajar yang belum memiliki KTP seperti TK dan SD bagaimana solusinya jika ingin membuka tabungan Simpanan Pelajar atau Simpel iB?

Wawancara Kepala Cabang yang diwakilkan oleh Staf Penyelia Dana Jasa dan
Priority Banking Ibu Neni Pratiwi





Wawancara dengan Staf *Marketing* Bapak Dedi Sanjaya



Wawancara dengan Staf Teller Ibu Fikhi Fasya Fadhilah





Wawancara dengan Staf Customer Service Ibu Uzthia Realita



Dokumentasi dengan Staf Pelayanan Umum Ibu Citra Permata Sari



PROFIL PENULIS



Penulis bernama Anggun Kartikawati di lahirkan pada tanggal 18 Febuari 1999 di Desa Beliti Jaya Kecamatan Muara Kelingi, Kabupaten Musi Rawas, Provinsi Sumatera Selatan dari Ayah yang bernama Kuatman dan Ibu bernama Jariyah. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara. Penulis menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar di SD Negeri Beliti Jaya tahun 2012. Kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri Lubuk Tua tahun 2015. Selanjutnya Penulis melanjutkan Sekolah Menengah Atas di Madrasah Aliyah Al-Muhajirin Tugumulyo tahun 2018. Dan Penulis melanjutkan kembali pendidikan ke jenjang Perguruan Tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup tahun 2023, mengambil jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.

Selama menempuh pendidikan di IAIN Curup Penulis aktif dalam mengikuti kegiatan belajar mengajar dengan baik yang diadakan oleh kampus baik itu kegiatan wajib seperti Magang, Praktek Perbankan maupun Praktek Kerja Lapangan. Selain itu juga Penulis mengikuti kegiatan yang diadakan diluar kampus seperti Penyuluhan Zakat yang diadakan oleh Badan Amil Zakat Nasional atau BAZNAS Rejang Lebong dan lain sebagainya. Penulis juga mengikuti organisasi fakultas syariah yaitu FOKES atau Forum Kajian Ekonomi Syariah.

Pada akhir studi Penulis mempersembahkan Karya Tulis yang berjudul “Strategi *Marketing* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Simpanan Pelajar (Simpel) iB Pada Bank Sumsel Babel Syariah Lubuklinggau”. Demikianlah profil singkat dari Penulis dalam penelitian skripsi ini, terimakasih.