

**STRATEGI BPRS MITRA MENTARI SEJAHTERA DALAM
MENINGKATKAN MINAT PELAJAR UNTUK MENABUNG
DI TABUNGAN SIMPEL IB (SIMPANAN PELAJAR)
SKRIPSI**



Oleh:

Nilam Nurylawati

NIM 402180181

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2023

**STRATEGI BPRS MITRA MENTARI SEJAHTERA DALAM
MENINGKATKAN MINAT PELAJAR UNTUK MENABUNG
DI TABUNGAN SIMPEL IB (SIMPANAN PELAJAR)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagai Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Program Strata Satu (S-1)



Oleh:

Nilam Nurylawati

NIM 402180181

Pembimbing:

Nurma Fitrianna, M.,SM

NIP. 198908062019032018

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2023

ABSTRAK

Nurylawati, Nilam. Strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera Dalam Meningkatkan Minat Pelajar Untuk Menabung Di Tabungan Simpel iB (Simpanan Pelajar). *Skripsi*. 2023. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Nurma Fitrianna, M. SM.

Kata Kunci: Strategi Bank, Minat Menabung, Simpel iB

Strategi bank merupakan suatu perencanaan dan manajemen untuk mencapai tujuan tertentu yang dilakukan oleh badan usaha untuk menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat berupa pembiayaan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Di BPRS Mitra Mentari Sejahtera untuk minat menabung bagi siswa masih rendah. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan sedikitnya jumlah pengguna tabungan Simpel iB.

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung, kedua untuk menganalisis faktor-faktor mempengaruhi minat pelajar menggunakan tabungan Simpel iB, dan yang ketiga untuk menganalisis efektivitas strategi yang dijalankan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif. Adapun dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis yang digunakan menggunakan metode induktif yaitu metode yang menekankan pengamatan dahulu, lalu menarik kesimpulan berdasarkan pengamatan tersebut.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertama strategi yang digunakan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung dalam BPRS Mitra Mentari Sejahtera menggunakan *Marketing Mix* 4P yaitu: Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), dan Promosi (*Promotion*). Namun dari ke 4P tersebut yang paling sering digunakan yaitu promosi (*promotion*) dengan sosialisasi secara langsung menggunakan mobil layanan bank (sistem jemput bola) dan sosialisasi tidak langsung (media cetak dan *online*). Kedua, Faktor-faktor yang mempengaruhi minat menabung siswa yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal adalah faktor dari dalam diri kita sendiri yaitu faktor kebutuhan dan keinginan. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang dipengaruhi dari luar yaitu budaya dan lingkungan. Ketiga, Efektivitas strategi yang dijalankan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung dapat dikatakan efektif dengan sistem yang dilakukan berupa sosialisasi.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan dibawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama :

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Nilam Nurylawati	402180181	Perbankan Syariah	Strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera Dalam Meningkatkan Minat Pelajar Untuk Menabung Di Tabungan Simpel IB (Simpanan Pelajar)

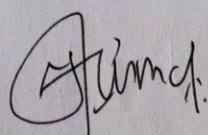
Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya distujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah


Muntadin Amri, M.S.Ak
NIP 198907102018011001

Ponorogo, 30 Maret 2023

Mengetahui,


Nurma Fitrianna, M., SM
NIP 198908062019032018



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera Dalam Meningkatkan
Minat Pelajar Untuk Menabung Di Tabungan Simpel IB
(Simpanan Pelajar)

Nama : Nilam Nurylawati

NIM : 402180181

Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang Ujian Skripsi oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

Dewan Penguji:

Ketua Sidang :
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP 197207142000031005

(.....)

Penguji I :
Said Abadi, M.A.
NIP 2112088202

(.....)

Penguji II :
Nurma Fitrianna, M.SM.
NIP 198908062019032018

(.....)

Ponorogo, 22 Mei 2023

Mengesahkan,
Dekan FEBI IAIN Ponorogo

(.....)

Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nilam Nurylawati
NIM : 402180181
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi/Tesis : Strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera Dalam
Meningkatkan Minat Pelajar Untuk Menabung Di
Tabungan Simpel iB (Simpanan Pelajar)

Menyatakan bahwa naskah skripsi/tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 29 Mei 2023



Nilam Nurylawati
NIM 402180181

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Nilam Nurylawati

NIM : 402180181

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul :

**STRATEGI BPRS MITRA MENTARI SEJAHTERA DALAM
MENINGKATKAN MINAT PELAJAR UNTUK MENABUNG DI
TABUNGAN SIMPEL IB (SIMPANAN PELAJAR)**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 10 Maret 2023

Pembuat pernyataan,



Nilam Nurylawati

NIM 402180181

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank adalah sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan giro, tabungan dan deposito. Kemudian bank juga dikenal sebagai tempat untuk meminjam uang. Selain itu bank juga dikenal sebagai tempat untuk melakukan penukaran uang, memindahkan uang, atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran. Menurut undang-undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.¹

Di Indonesia bank dibedakan menjadi dua yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya bank syariah terdiri atas Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).² Dari salah satu bank syariah tersebut BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bentuk hukum BPRS adalah Perseroan Terbatas (PT). BPRS hanya dimiliki oleh WNI atau badan hukum Indonesia, pemerintah daerah, atau kemitraan antara WNI maupun

¹ Alexander Thian, *Manajemen Perbankan* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2021), 1.

² Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), 58.

badan hukum Indonesia dengan pemerintah daerah.³ Salah satu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang ada di Kabupaten Ponorogo adalah PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera. PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perbankan syariah dengan produk simpanan berupa tabungan dan deposito serta menyalurkan pembiayaan yang dikelola secara syariah.⁴

BPRS Mitra Mentari Sejahtera atau disebut juga Bank Mitra Syariah telah mendapat izin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2015 dan mulai beroperasi pada 2016 hingga sekarang. BPRS Mitra Mentari Sejahtera telah bekerjasama dengan berbagai perusahaan dalam mengimplementasikan peran bank sebagai lembaga intermediasi.⁵ Seiring maraknya persaingan yang semakin kompetitif dalam dunia perbankan baik antar bank syariah maupun bank konvensional maka bank secara berkesinambungan harus mengetahui akan setiap gerak-gerik pesaingnya, dengan cara itu bank dapat menemukan strategi yang tepat serta dapat menggunakan strateginya untuk mempertahankan dan menarik minat masyarakat untuk menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan.⁶

Menurut Pearce dan Robinson, strategi adalah suatu rencana dari perusahaan, yang mencerminkan dari perusahaan mengenai kapan, dimana serta bagaimana harus bersaing dalam menghadapi lawan dengan maksud

P O N O R O G O

³ Ibid., 59.

⁴ <https://mitrasyariahbank.com> (di akses pada tanggal 16 Agustus 2022, jam 10.45).

⁵ Ibid.,

⁶ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), 229.

dan tujuan tertentu.⁷ Strategi menjadi penentuan tujuan dalam jangka panjang perusahaan, dan strategi pada hakikatnya perencanaan dan manajemen untuk mencapai tujuan tersebut sehingga strategi sangat penting dibuat oleh perusahaan atau organisasi.

Keberhasilan suatu perusahaan didasarkan pada keahliannya dalam mengendalikan strategi yang dimiliki. Salah satu strategi yang digunakan BPRS Mitra Mentari Sejahtera adalah bauran pemasaran (*Marketing Mix*). Menurut Kotler dalam buku M. Nur Rianto Al Arif menegaskan bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran yang terdiri dari 4P (*Product, Price, Place, dan Promotion*,) yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam pasar sasaran.⁸ Dari ke 4P tersebut yang paling sering digunakan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar menabung adalah strategi dalam promosi dimana BPRS dalam promosi tabungan Simpel iB melakukan dengan melakukan sosialisasi secara langsung maupun tidak langsung.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Mbak Sirilla selaku *Marketing staff* tabungan Simpel iB, bank telah melakukan kegiatan pemasaran dengan membagikan brosur dan sosialisasi ke sekolah-sekolah pada tabungan Simpel iB, namun minat siswa untuk menabung masih sedikit sehingga menyebabkan jumlah nasabah ini rendah.⁹ Serta pada saat observasi awal yang peneliti lakukan peneliti menemukan sebuah fakta

⁷ Apri Winge Adindo, *Kewirausahaan Dan Studi Kelayakan Bisnis Untuk Memulai Dan Mengelola Bisnis* (Yogyakarta: Deepublish, 2021), 39.

⁸ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2019), 14.

⁹ Sirilla, Wawancara, 30 Agustus 2022.

bahwa BPRS Mitra Mentari Sejahtera telah memberikan berbagai cara untuk menarik minat pelajar menggunakan tabungan Simpel iB. Seperti memberikan pelayanan fasilitas kepada siswa dengan pihak bank datang ke sekolah menggunakan mobil pelayanan sehingga siswa tidak perlu datang ke bank untuk menabung. Namun masih banyak siswa yang enggan menabung di BPRS Mitra Mentari Sejahtera.¹⁰

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti di BPS Kabupaten Ponorogo dan BPRS Mitra Mentari Sejahtera sebagai berikut :

Tabel 1.1

Jumlah Murid Kabupaten Ponorogo 2020-2021 Dan Pengguna Tabungan Simpel iB

Murid ¹¹	Tahun 2020/2021 ¹²	Tahun 2021/2022 ¹³	Pengguna Tabungan Simpel iB 2021/2022 ¹⁴	Pengguna Tabungan Simpel iB 2023 ¹⁵ (Jan-Mar)
TK	15.045	13.873	50	4
RA	9.941	9.529	25	5
SD	57.354	54.668	76	8
MI	16.768	18.566	85	6
SMP	23.238	23.283	-	-
MTS	15.418	18.011	-	-
SMA	10.629	10.576	45	3
SMK	17.487	18.517	30	-
MA	10.339	10.369	-	-
JUMLAH	176.219	177.392	311	26

Sumber : BPS 2020-2021 dan BPRS 2021-2023

¹⁰ Nilam Nurylawati, *Observasi*, 30 Agustus 2022.

¹¹ <https://ponorogokab.bps.go.id> (di akses pada tanggal 16 Agustus 2022, jam 10.45).

¹² Ibid.,

¹³ Ibid.,

¹⁴ Dokumen BPRS Mitra Mentari Sejahtera

¹⁵ Ibid.,

Dari Tabel tersebut dapat dilihat bahwa jumlah Murid Kabupaten Ponorogo pada 2020 adalah 176.219 sedangkan 2021 adalah 177.392 siswa. Jika melihat banyaknya siswa pelajar di Ponorogo tersebut, seharusnya bisa menjadi peluang besar bagi BPRS Mitra Mentari Sejahtera untuk menarik siswa dalam menabung menggunakan tabungan Simpel iB. Namun kenyataannya jumlah nasabah tabungan Simpel iB paling sedikit dibandingkan dengan jumlah tabungan produk lainnya dimana jumlah tabungan ini adalah 311 siswa.¹⁶

Minat merupakan suatu dorongan yang menyebabkan terikatnya perhatian individu pada objek tertentu seperti, pekerjaan, pelajaran benda dan orang lain. Minat berhubungan dengan aspek kognitif, afektif dan motorik yang merupakan sumber motivasi untuk melakukan apa yang diinginkan.¹⁷ Menurut Saleh minat merupakan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.¹⁸

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan.¹⁹ Menabung memerlukan minat agar perilakunya terarah pada aktivitas menabung. Menabung dapat dilakukan di sekolah

¹⁶ Dilla, Wawancara, 30 Agustus 2022.

¹⁷ Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan* (Jakarta: Prenada Media Group, 2011), 63.

¹⁸ Abdul Rahman Saleh dan Muhibb Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)* (Jakarta: Kencana, 2004), 263.

¹⁹ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 153.

maupun di bank. Bagi pelajar lebih bagus menabung di sekolah karena masih dalam tahap belajar.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat menurut Crow dan Crow yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal (dari dalam) antara lain Faktor dorongan dari dalam diri sendiri, faktor motivasi sosial dan faktor emosional. Sedangkan faktor eksternal (dari luar) yaitu faktor sosial dan budaya, faktor lingkungan.²⁰ Menurut Adira siswa SD Muhammadiyah Ponorogo, yang mengatakan bahwa belum berminat untuk menabung karena ia merasa belum tertarik untuk menabung di BPRS mitra Mentari Sejahtera.²¹ Peneliti juga melakukan wawancara dengan murid bernama Firda. Dari hasil wawancara, diketahui bahwa siswa tersebut belum berminat untuk menabung di BPRS Mitra Mentari Sejahtera karena pengetahuan akan produk bank syariah masih minim.²²

Selain itu, Menurut siswa lain saat wawancara yakni tidak paham akan manfaat tabungan Simpel iB selain untuk menabung, padahal ada beberapa program yang ada di tabungan Simpel iB. Mereka hanya tahu tabungan seperti biasa yang sewaktu-waktu dapat diambil saat dibutuhkan.²³ Pengetahuan akan produk termasuk ke dalam faktor eksternal di mana pengetahuan dapat mempengaruhi minat. Selain pengetahuan, budaya menabung siswa disekolah juga masih rendah hal ini dibuktikan saat peneliti melakukan observasi awal di SD Muhammadiyah Ponorogo dimana dalam

²⁰ Endie Riyoko dan M. Al Ghani, *Kebijakan Pemerintah Pada Bidang Olahraga Di Musi Banyuasin* (Palembang: Bening Media Publisng, 2021), 60.

²¹ Adira, *Wawancara*, 30 Agustus 2022.

²² Firda, *Wawancara*, 20 April 2022.

²³ Nisbana dan Fajri, *Zoya Wawancara*, 30 Agustus 2022.

sehari siswa yang menabung biasanya 10 orang. Padahal jika dilihat dari jumlah siswa pelajar lebih dari 25 siswa dalam satu kelas.²⁴

Menurut Gibson, efektivitas adalah pencapaian tujuan dan sasaran yang telah disepakati untuk mencapai tujuan usaha bersama. Tingkat tujuan dan sasaran menunjukkan tingkat efektivitas. Tercapainya tujuan dan sasaran itu akan ditentukan oleh tingkat pengorbanan yang telah dikeluarkan.²⁵ Dari pelaksanaan strategi yang dilakukan maka akan diukur seberapa jauh target yang telah dicapai. Semakin besar persentase target yang dicapai maka akan semakin tinggi pula tingkat efektivitasnya. Seperti halnya BPRS Mitra Mentari Sejahtera juga harus mengukur seberapa efektif strategi *marketing mix* yang telah dilakukan dalam rangka meningkatkan minat pelajar untuk menabung di tabungan Simpel iB. Strategi bank yang dilakukan apakah sudah sesuai dengan kondisi para pelajar atau belum. Hal ini mengingat masih banyaknya pelajar yang enggan menggunakan produk bank syariah dan lebih memilih menggunakan bank konvensional.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti, tujuan siswa menabung di BPRS Mitra Mentari Sejahtera tidak sesuai dengan teori karena nasabah yang menabung masih sangat minim dalam hal minat serta minimnya pengetahuan dan budaya siswa terhadap produk tabungan Simpel iB membuat siswa enggan untuk menabung. Berdasarkan teori bahwa strategi berpengaruh terhadap minat, sedangkan menurut uraian fakta dari hasil wawancara, walaupun sudah melakukan pemasaran dengan

²⁴ Nilam Nurylawati, *Observasi*, 30 Agustus 2022.

²⁵ Gibson, Organisasi, *terjemahan Agus Dharma* (Jakarta: Erlangga, 2001), 120.

brosur dan ke sekolah akan tetapi minat siswa dalam menabung masih rendah. Maka dari itu kenyataan tidak sesuai antara teori dan kondisi di lapangan di mana berdasarkan uraian tersebut terdapat perbedaan dalam teori strategi maupun minat dengan teori yang ada, selain itu juga karena kurangnya siswa mengenal produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel iB). Maka perlu diadakan strategi dalam pemasaran produk Tabungan Simpel iB.

Penelitian yang dilakukan oleh Fadhilah menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan menggunakan promosi melalui jemput bola, promosi mobil kas keliling, serta promosi melalui sosial media selain itu untuk meningkatkan profitabilitas dilakukan dengan cara meningkatkan jumlah nasabah, memperluas jaringan, dan meningkatkan *outstanding* nasabah.²⁶ Persamaan penelitian Fadillah dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama meneliti tentang strategi BPRS dan metode penelitian kualitatif sedangkan perbedaannya atau kebaruan dari penelitian ini terletak pada obyek dan lokasi penelitian serta produk dimana penelitian sebelumnya berobyekkan pada peningkatan jumlah nasabah sedangkan di penelitian ini akan menggunakan minat dengan lokasi di BPRS Mitra Mentari Sejahtera serta produk tabungan Simpel iB.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka dari itu penulis tertarik untuk meneliti bagaimana strategi yang dilakukan oleh BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam memasarkan produk Tabungan Simpanan Pelajar.

²⁶ Muhammad Rifqi Fadhilah, "Analisis Strategi BPRS Formes Yogyakarta Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Dan Profitabilitas Di Masa Pandemi Covid-19," *Skripsi* (Yogyakarta: UII Yogyakarta, 2021), 60.

Berdasarkan hal tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **“Strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera Dalam Meningkatkan Minat Pelajar Untuk Menabung Di Tabungan Simpel iB (Simpanan Pelajar)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung?
2. Bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi minat pelajar menabung pada Tabungan Simpel iB?
3. Bagaimana efektivitas strategi yang dijalankan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung
2. Untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat pelajar menabung pada Tabungan Simpel iB
3. Untuk menganalisis efektivitas strategi yang dijalankan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung.

D. Manfaat Penelitian

Dengan tercapainya tujuan, manfaat yang diharapkan oleh peneliti dari pelaksanaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan agar menjadi wawasan dan menambah ilmu pengetahuan akademik khususnya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah IAIN Ponorogo. Penelitian ini juga diharapkan mampu menambah pengetahuan tentang strategi BPRS dalam meningkatkan minat menabung sehingga dapat mengembangkan konsep keilmuan pada bidang Perbankan Syariah IAIN Ponorogo.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Akademisi

Menambah pengetahuan tentang strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung. Serta menjadi referensi awal bagi akademis yang akan melanjutkan penelitian yang serupa dengan penelitian ini, baik dilakukan di lokasi yang sama maupun di lokasi yang berbeda.

- b. Bagi BPRS Mitra Mentari Sejahtera

Penelitian ini dapat dijadikan masukan bagi pihak bank untuk memperbaiki strategi yang telah diterapkan sebelumnya selain itu juga bisa dijadikan saran untuk menambah kinerja bank khususnya strategi bagi pelajar.

c. Bagi Pelajar

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelajar baik siswa maupun mahasiswa IAIN Ponorogo untuk penelitian di masa yang akan datang dan informasi pustaka mengenai strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam produk Simpel iB.

d. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini dapat menjadi inspirasi dan motivasi bagi siapapun yang akan melakukan kelanjutan dari penelitian ini, sehingga menjadi tolak ukur bagi penelitian selanjutnya.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Sebagai acuan perbandingan untuk penelitian yang dilakukan oleh peneliti, maka peneliti mencantumkan beberapa penelitian terdahulu, di antaranya:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Sandora dengan judul *“Analisis Strategi Promosi Produk Simpanan Pelajar (Simpel) Di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Bengkulu”*. Dengan menggunakan penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi promosi yang digunakan oleh bank muamalat dalam memasarkan produk simpanan pelajar menggunakan teknik *personal selling* dengan bersosialisasi ke sekolah-sekolah atau menggunakan teknik presentasi

kepada para pelajar/murid yang sudah diajak kerjasama.²⁷ Persamaan penelitian Sandora dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama menggunakan variabel produk tabungan Simpel iB. Untuk perbedaan terletak pada strategi yang dilakukan dan lokasi, peneliti sebelumnya di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Bengkulu sedangkan penelitian yang akan datang lokasi penelitian di BPRS Mitra Mentari Sejahtera pada produk tabungan simpel iB.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Fadillah dengan judul “*Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Menarik Minat Menabung Pelajar Di Kota Payakumbuh Studi Kasus: Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh*”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi jemput bola dan lokasi yang strategis membuat minat pelajar untuk menabung di bank tersebut.²⁸ Persamaan penelitian Fadillah dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama menggunakan variabel strategi bank dengan produk tabungan simpel, dan metode penelitian kualitatif. Untuk perbedaan terletak pada lokasi yang diteliti peneliti sebelumnya di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh sedangkan penelitian yang akan datang lokasi penelitian di BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Ketiga, penelitian yang dilakukan Islamiati dengan judul penelitian “*Analisis Strategi Bank Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Terhadap Produk Tabungan iB Hijrah Haji Di Bank Muamalat Indonesia KCP*”

²⁷ Liana Sandora, “Analisis Strategi Promosi Produk Simpanan Pelajar (Simpel) Di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Bengkulu,” *Skripsi* (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2020), 83.

²⁸ Gusfita Fadillah, “Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Menarik Minat Menabung Pelajar Di Kota Payakumbuh Studi Kasus: Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh,” *Skripsi* (Bukittinggi: IAIN Bukittinggi, 2019), 83.

Madiun Pada Masa Pandemi Covid-19” Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang digunakan dalam meningkatkan minat menabung yaitu dengan melakukan sosialisasi dan melakukan perbandingan dengan bank lain. Selain itu faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk tabungan iB adalah faktor internal (kepribadian, motivasi, agama, pengalaman, dan kepercayaan) dan eksternal (keluarga, lingkungan, pelayanan, *profit sharing*, lokasi dan promosi) yang dilakukan pihak BMI KCP Madiun.²⁹ persamaan penelitian Islamiati dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama menggunakan variabel strategi bank dan minat serta metode penelitian kualitatif. Perbedaan dari penelitian ini terletak pada produk yang digunakan berbeda dan lokasi penelitiannya, dimana penelitian tersebut produk yang digunakan tabungan iB Hijrah Haji, sedangkan yang akan datang menggunakan produk tabungan Simpel iB, lokasi penelitian sebelumnya di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dan yang akan datang di BPRS Mitra Mentari Sejahtera serta pada penelitian yang akan datang terdapat penambahan tentang efektivitas.

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Fadhilah dengan judul penelitian *“Analisis Strategi BPRS Formes Yogyakarta Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Dan Profitabilitas Di Masa Pandemi Covid-19”*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan BPRS Formes Yogyakarta menggunakan promosi melalui jemput bola, promosi mobil kas keliling, serta promosi melalui sosial media selain itu

²⁹ Nur Islamiati, “Analisis Strategi Bank Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Terhadap Produk Tabungan iB Hijrah Haji Di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun Pada Masa Pandemi Covid-19,” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2021), 91.

untuk meningkatkan profitabilitas dilakukan dengan cara meningkatkan jumlah nasabah, memperluas jaringan, dan meningkatkan *outstanding* nasabah.³⁰ Persamaan penelitian Fadillah dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama meneliti tentang strategi BPRS dan metode penelitian kualitatif sedangkan perbedaannya terletak pada obyek dan lokasi penelitian dimana penelitian sebelumnya berobyekkan pada peningkatan jumlah nasabah sedangkan di penelitian ini akan menggunakan minat dengan lokasi di BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh Rudzali dengan penelitian berjudul “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung Di Bank Pada Kalangan Pelajar (Studi Kasus Pada Pelajar SMP Negeri 3)*”, Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa faktor yang mempengaruhi minat menabung di bank pada kalangan pelajar yakni faktor pengetahuan, lokasi dan uang saku siswa.³¹ Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama menggunakan variabel minat menabung di kalangan pelajar, sedangkan perbedaannya penelitian Rudzali menggunakan metode penelitian kuantitatif sedangkan peneliti yang akan dilakukan menggunakan metode kualitatif.

Keenam, penelitian yang dilakukan oleh Yulizar dengan penelitian berjudul “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung Nasabah*

³⁰ Muhammad Rifqi Fadhilah, “Analisis Strategi BPRS Formes Yogyakarta Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Dan Profitabilitas Di Masa Pandemi Covid-19,” *Skripsi* (Yogyakarta: UII Yogyakarta, 2021), 60.

³¹ Acmad Rudzali, dkk, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung Di Bank Pada Kalangan Pelajar (Studi Kasus Pada Pelajar SMP Negeri 3),” *Jurnal Eksis*, Volume 16, Nomor 1, (2020),1-15.

Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) Pada PD.BPR Sarimadu Kantor Pusat Bangkinang” Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor yang mempengaruhi minat menabung nasabah tabungan simpel adalah faktor layanan bank, hadiah, dan budaya berhemat berpengaruh signifikan.³² Persamaan penelitian Yulizar dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama menggunakan variabel minat menabung. Untuk perbedaan terletak pada lokasi yang diteliti dan metode yang digunakan, peneliti sebelumnya di PD BPR Sarimadu Kantor Pusat Bangkinang dengan metode kuantitatif sedangkan penelitian yang akan datang membahas di BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung dengan metode kualitatif.

Ketujuh, penelitian yang dilakukan oleh Fashiha dengan judul *“Penerapan Strategi Promosi Tabungan Simpanan Pelajar Pada PT BPRS Berkah Dana Fadhillah (PERSERODA) Kantor Pusat Air Tiris”*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi promosi yang dilakukan oleh PT BPRS Berkah Dana Fadhillah (PERSERODA) Kantor Pusat Air Tiris yaitu melakukan kunjungan ke sekolah-sekolah, menyebarkan brosur dan juga melalui media sosial.³³ Persamaan penelitian Fashiha dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada variabel strategi promosi yang digunakan bank untuk menawarkan produk tabungan simpanan pelajar,

³² Yulizar, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung Nasabah Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) Pada PD.BPR Sarimadu Kantor Pusat Bangkinang,” *Jurnal Ensiklopedia Sosial Review*, Volume 1, Nomor 1, (Februari 2019), 74-78.

³³ Lisanul Fashiha, “Penerapan Strategi Promosi Tabungan Simpanan Pelajar Pada PT BPRS Berkah Dana Fadhillah (PERSERODA) Kantor Pusat Air Tiris,” *Skripsi* (Pekanbaru: UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2021), 50.

metode penelitian kualitatif dan perbedaannya terletak pada lokasi penelitian. penelitian sebelumnya di BPRS Berkah Dana Fadhillah (PERSERODA) Kantor Pusat Air Tiris sedangkan penelitian yang akan datang di PT BPRS Mitra Mentari Sejahtera dengan meningkatkan minat pelajar untuk menabung.

Kedelapan, penelitian yang dilakukan oleh Utama dengan penelitian berjudul *“Upaya Meningkatkan Minat Untuk Menabung Pada PT. BPR Samudera Painan”* Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa upaya yang dilakukan untuk menarik minat nasabah agar menabung yaitu *marketing mix*, mempertahankan loyalitas nasabah dengan pembagian hadiah dan melaksanakan acara tahunan serta peningkatan pelayanan dengan menjemput tabungan di rumah, di sekolah dan tempat usaha nasabah.³⁴ Persamaan penelitian Utama dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama menggunakan variabel minat menabung. Untuk perbedaan terletak pada lokasi yang diteliti dimana peneliti sebelumnya di PT.BPR Samudera Paiman sedangkan yang akan datang di BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung.

Kesembilan, penelitian yang dilakukan oleh Oktora dengan judul *“Strategi Pemasaran Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Minat Menabung Mahasiswa Perbankan Syariah UIN Mataram T.A 2017 Kantor Cabang Cakranegara”*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan yaitu dengan melakukan kerjasama antar bank dan pihak

³⁴ Nuri Utama dan Doni Marlius, “Upaya Meningkatkan Minat Untuk Menabung Pada PT.BPR Samudera Paiman,” *Skripsi* (Mataram: UIN Mataram 2021), 10.

kampus serta faktor yang mempengaruhi mahasiswa tertarik antara lain faktor tujuan, faktor keyakinan syariah dan brandnya. brosur dan juga melalui media sosial.³⁵ Persamaan penelitian Oktora dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada variabel strategi yang digunakan bank untuk meningkatkan minat menabung, metode penelitian deskriptif kualitatif dan perbedaannya terletak pada lokasi penelitian. penelitian sebelumnya di Perbankan Syariah UIN Mataram T.A 2017 Kantor Cabang Cakranegara sedangkan penelitian yang akan datang di BPRS Mitra Mentari Sejahtera dengan meningkatkan minat pelajar untuk menabung.

Kesepuluh, penelitian yang dilakukan oleh Dewi, Dkk dengan judul *“Strategi Pemasaran Yang Efektif Dalam Meningkatkan Minat Menabung Nasabah Di Era Covid-19”*. Dengan menggunakan penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang digunakan oleh Dewi Dkk. yaitu pemasaran yang dilakukan oleh Front Liner (CS, Teller, Security) dengan target pasar yaitu orang yang datang ke bank.³⁶ Persamaan penelitian Dewi dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada variabel strategi dengan pemasaran yang digunakan bank untuk meningkatkan minat menabung, metode penelitian kualitatif dan perbedaannya terletak pada nasabah dan produk.

³⁵ Widya Oktora, “Strategi Pemasaran Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Minat Menabung Mahasiswa Perbankan Syariah UIN Mataram T.A 2017 Kantor Cabang Cakranegara,” *Skripsi* (Mataram: UIN Mataram 2021), 49.

³⁶ Nur Hasanah Dewi, Dkk, “Strategi Pemasaran Yang Efektif Dalam Meningkatkan Minat Menabung Nasabah Di Era Covid-19,” *Jurnal Masharif –Syariah*, Volume 6, Nomor 3, (2019), 784.

Kesebelas, penelitian yang dilakukan Hadi dengan judul penelitian *“Analisis Terhadap Strategi BMT Al-Hasan Mitra Ummat Desa Rensing Kecamatan Sakra Barat Dalam Meningkatkan Minat Menabung Nasabah”*, dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan sudah tepat dalam menarik nasabah atau bakal calon nasabah dimana menggunakan segmentasi pasar, target pasar dan bauran pemasaran (*marketing mix*).³⁷ Persamaan penelitian Hadi dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama menggunakan variabel strategi bank untuk meningkatkan minat serta metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaan dari penelitian ini terletak pada produk dimana penelitian Hadi berfokus pada semua produk dan yang akan datang terfokus pada produk tabungan Simpel iB.

Keduabelas, penelitian yang dilakukan oleh Imawati dengan judul *“Strategi Marketing Pada Produk Tabungan Takeswajar(Tabungan Kesejahteraan Mahasiswa Dan Pelajar) Dalam Menarik Minat Pelajar Menabung Di PT BPR Raga Surya Nuansa Kantor Cabang Jetis Ponorogo”*. Dengan menggunakan penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan adalah *Marketing Mix* dengan 4P, perkembangan produk belum mengalami peningkatan yang signifikan, kendala yang dihadapi yaitu persaingan antar bank, tidak adanya

³⁷ Samsul Hadi, “Analisis Terhadap Strategi BMT Al-Hasan Mitra Ummat Desa Rensing Kecamatan Sakra Barat Dalam Meningkatkan Minat Menabung Nasabah,” *Skripsi* (Mataram: UIN Mataram, 2019), 80.

tenaga *marketing*.³⁸ Persamaan penelitian Imawati dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada variabel minat pelajar dan metode penelitian yang digunakan sama-sama kualitatif dan perbedaannya terletak pada produk yang digunakan dan lokasi penelitian.

Ketigabelas, penelitian yang dilakukan oleh Naim dengan judul *“Strategi Pemasaan Tabungan Sigun Dalam Upaya Meningkatkan Minat Menabung Masyarakat Di BMT Dinar Rahmat Insani Muamalat Kcp Margasari Tegal”*. Dengan menggunakan penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan adalah *Marketing Mix* dengan Bauran Pemasaran yaitu produk, harga, tempat promosi. Faktor-faktor yang mendorong kegiatan pemasaran meliputi pelayanan prima, lokasi yang mudah dijangkau, masyarakat mulai tertarik dengan sistem operasional syariah. Faktor penghambat kurang kepercayaan masyarakat modal kegiatan pemasaran masih minim, kurangnya SDM yang berkompeten, kurangnya pemahaman, banyaknya pesaing antar bank.³⁹ Persamaan penelitian Naim dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada variabel strategi dan metode penelitian yang digunakan sama-sama kualitatif dan perbedaannya terletak pada produk yang digunakan dan lokasi penelitian.

³⁸ Nadia Ristian Imawati, “Strategi Marketing Pada Produk Tabungan Takeswajar (Tabungan Kesejahteraan Mahasiswa Dan Pelajar) Dalam Menarik Minat Pelajar Menabung Di PT BPR Raga Surya Nuansa Kantor Cabang Jetis Ponorogo,” *Skripsi* (Surakarta: USM Surakarta, 2021), 80.

³⁹ Abu Naim, “Strategi Pemasaan Tabungan Sigun Dalam Upaya Meningkatkan Minat Menabung Masyarakat Di BMT Dinar Rahmat Insani Muamalat KCP Margasari Tegal,” *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2019), 45.

Keempatbelas, penelitian yang dilakukan oleh Edi, dkk. dengan judul *“Strategi Peningkatan Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah Di Surabaya”*. Dengan menggunakan penelitian kuantitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pengetahuan, promosi, lokasi berpengaruh positif terhadap minat masyarakat namun yang paling dominan yaitu promosi.⁴⁰ Persamaan penelitian dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada variabel minat dan perbedaannya terletak pada metode yang digunakan dan lokasi penelitian.

Kelimabelas, penelitian yang dilakukan oleh Putri, dkk. dengan judul *“Strategi Meningkatkan Minat Menabung Di Bank Syariah Melalui Penerapan Religiusitas”*. Dengan menggunakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan statistik deskriptif dan verifikatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa religiusitas termasuk rendah akan tetapi mengarah positif.⁴¹ Persamaan penelitian dengan penelitian yang akan dilakukan adalah terletak pada variabel strategi untuk meningkatkan minat sedangkan perbedaan penelitian Putri, Dkk. dengan yang akan datang ini terletak pada metode yang digunakan dan lokasi penelitian.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Kartono mengemukakan penelitian lapangan pada

⁴⁰ Agus Sarwo Edi, Dkk, “Strategi Peningkatan Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah Di Surabaya,” *Jurnal STEKOM*, Volume 2, Nomor 1, (2022), 168.

⁴¹ Yulia Putri, Dkk, “Strategi Meningkatkan Minat Menabung Di Bank Syariah Melalui Penerapan Religiusitas,” *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Volume 16, Nomor 1, (2019), 85.

hakekatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realistis apa yang tengah terjadi pada suatu saat di tengah masyarakat.⁴² Adapun maksud dari penelitian ini yaitu mempelajari secara mendalam tentang bagaimana strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung menggunakan tabungan Simpel iB. Adapun sifat dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Metode kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.⁴³ Menggambarkan dari masalah dan sebab-sebab yang ada pada suatu lembaga tersebut. Berdasarkan uraian di atas maka penelitian ini disebut dengan penelitian deskriptif kualitatif karena penelitian ini menggambarkan tentang strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung menggunakan tabungan Simpel iB .

b. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kualitatif, penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bertujuan memahami realitas sosial, yaitu melihat dunia dari apa adanya, bukan dunia yang seharusnya, maka seorang peneliti haruslah

⁴² Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial* (Bandung: CV Mundur Maju, 1996), 32.

⁴³ Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2012), 156.

orang yang memiliki sifat *open minded*.⁴⁴ Penelitian kualitatif dikenal ada dua strategis analisis data yang digunakan bersama-sama atau secara terpisah yaitu model strategi analisis deskriptif kualitatif dan verifikatif kualitatif.⁴⁵ Pada penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Jadi penelitian ini akan dilakukan untuk melihat bagaimana strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung.

2. Lokasi/Tempat Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat peneliti untuk memperoleh informasi mengenai data yang diperlukan. Lokasi penelitian dalam penelitian ini dilakukan di BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo. Yang beralamat di Jl. Ir. H Juanda No.21, Tonatan, Kecamatan Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63418. Jam operasional Senin sampai Jum'at di jam 08.00 sd jam 16.00. Dengan Jumlah karyawan 25 karyawan.

3. Data dan Sumber Data

Data dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Data

Data adalah segala informasi yang dijadikan dan diolah untuk suatu kegiatan penelitian sehingga dapat dijadikan sebagai dasar

⁴⁴ Mamik, *Metodologi Kualitatif* (Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015), 7.

⁴⁵ M. Burhan Bungin, *Metode Penelitian Sosial dan Ekonomi* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 83.

dalam pengambilan keputusan.⁴⁶ Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung.
2. Faktor-Faktor yang mempengaruhi minat pelajar menabung pada tabungan Simpel iB.
3. Efektivitas strategi yang dijalankan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung.

b. Sumber data

Sumber data merupakan bagian yang terpenting dalam penelitian. Dengan data inilah seseorang dapat menganalisis suatu masalah, menarik kesimpulan dan mencari solusi-solusi atas permasalahan yang diteliti.⁴⁷ Sumber data dalam penelitian ini peneliti menggunakan sumber data primer. Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.⁴⁸ Dimana sumber data dalam penelitian ini berupa data yang diperoleh peneliti secara langsung dari responden melalui hasil wawancara dan observasi peneliti dengan narasumber diantaranya yaitu:

- 1) Ibu Dilla selaku *Back Office* BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

⁴⁶ M. Burhan Bungin, *Metode Penelitian Sosial dan Ekonomi* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2004), 122.

⁴⁷ Ibid., 122.

⁴⁸ Ibid., 143.

- 2) Mbak Sirilla selaku *Staff Marketing* Tabungan Simpel iB BPRS Mitra Mentari Sejahtera.
- 3) Kalangan Pelajar (Nisbana, Zoya, Fajri, Zahra, Firda)
- 4) Ibu Siti selaku Orang tua murid
- 5) Ibu Dewi selaku Guru

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian ini adalah mendapatkan data tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.⁴⁹ Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *field research* (penelitian lapangan) dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Secara lebih rinci, maka teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dengan menempuh beberapa langkah, yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.

1. Observasi

Observasi atau disebut juga dengan pengamatan adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan

⁴⁹ Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2012), 296.

dengan teknik yang lain.⁵⁰ Dalam penelitian ini penulis melakukan pengamatan langsung mengenai strategi yang dilakukan oleh BPRS Mitra Mentari Sejahtera yang dicatat secara sistematis sesuai dengan tujuan penulisan.

2. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai dengan atau tanpa menggunakan pedoman (*guide*) wawancara.⁵¹ Data-data yang diharapkan didapat oleh peneliti dalam wawancara ini adalah hal yang berkaitan dengan strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung kepada yang bersangkutan yaitu pihak BPRS Mitra Mentari Sejahtera, untuk mengetahui tentang tabungan Simpel iB. Peneliti mewawancarai sembilan orang yang terdiri dari Ibu Dilla selaku *Back Office*, Mbak Sirilla selaku *Staff Marketing* Tabungan Simpel iB, lima orang kalangan pelajar yaitu Nisbana, Zoya, Fajri, Zahra, Firda, Ibu Siti selaku Orang tua murid, Ibu Dewi selaku Guru dengan wawancara mengenai strategi BPRS Mitra Mentari

⁵⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta. 2019), 203.

⁵¹ Sumadi Suryabarata, *Metode Penelitian* (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2011), 39.

Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung menggunakan tabungan Simpel iB.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data atau informasi yang disimpan dan didokumentasikan sebagai bahan dokumenter seperti: buku-buku, foto dan lainnya.⁵² Metode ini digunakan sebagai bahan informasi data lain yang mendukung kelengkapan data penelitian. Untuk hasil dokumentasinya peneliti menggunakan transkrip wawancara dan foto.

5. Teknik Pengolahan Data

Hal pertama yang dilakukan dalam pengolahan data ialah mengolah data kata verbal yang beragam menjadi ringkas dan sistematis. Pengolahan data tersebut berawal dengan menuliskan hasil wawancara serta mengedit jawaban dan mengorganisasikan data yang terkumpul menjadi catatan-catatan sederhana dan dituangkan dalam bentuk tulisan. Peneliti dalam mengolah datanya menggunakan beberapa langkah sebagai berikut:⁵³

- a. *Editing*, yaitu proses awal yang peneliti lakukan untuk memeriksa semua data yang diperoleh terutama dari segi kelengkapan keterbatasan dan memperjelas makna terkait keselarasan antara satu dengan yang lainnya.

⁵² Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: CV Jejak, 2018), 153.

⁵³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 295.

- b. *Organizing*, yaitu Teknik yang digunakan dalam mengolah data yang diperoleh penulis dalam penelitian dengan cara menyusun data tersebut secara sistematis sebagaimana yang telah direncanakan dalam rumusan masalah.
- c. Interpretasi, yaitu memberikan penafsiran terhadap hasil observasi penelitian sehingga memudahkan peneliti untuk menganalisis dan menarik kesimpulan. Interpretasi dalam penelitian ini peneliti berusaha mengumpulkan data sebagaimana yang telah dipaparkan lalu menganalisisnya berdasarkan teori tentang strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung.

6. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lainnya sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Hal ini dapat dilakukan dengan cara mengorganisasikan data, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan ke orang lain.⁵⁴

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode induktif. Analisis induktif adalah suatu cara

⁵⁴ Ibid., 319.

berfikir yang berasal dari fakta-fakta yang khusus secara generalisasi yang memiliki sifat yang umum sehingga nanti peneliti bisa menarik kesimpulan secara umum yaitu berupa data-data lapangan tentang strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung. Dengan observasi, hasil wawancara, dan dokumentasi tersebut kemudian dibandingkan dengan teori ahli, dan diakhiri dengan kesimpulan peneliti.

7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif dapat dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif, dan *member check*.⁵⁵ Dalam penelitian ini, uji kredibilitas data dilakukan dengan teknik triangulasi sumber dan triangulasi waktu.

1. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.⁵⁶ Dengan teknik triangulasi sumber maka peneliti akan menjadikan *Back Office*, *Staff Marketing* Tabungan Simpel iB dan kalangan pelajar, orangtua siswa dan guru sebagai sumber pengumpulan data.

⁵⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 320.

⁵⁶ Ibid., 369.

2. Triangulasi waktu sering mempengaruhi kredibilitas data dan titik data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara yang dilakukan di pagi hari saat narasumber masih segar, tidak banyak masalah, sehingga akan memberikan data yang valid dan kredibel.⁵⁷

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan merupakan tata cara, urutan atau metode guna merampungkan suatu penelitian yang mana di dalamnya terdapat pendahuluan, teori, metode penelitian, serta hasil dari pembahasan. Sistematika pembahasan memiliki tujuan guna penyusunan penelitian sesuai dengan suatu harapan serta mempermudah pembahasan pada setiap babnya. Berikut merupakan sistematika pada penelitian:

BAB I PENDAHULUAN, Pada bab ini diuraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II KAJIAN TEORI, Kajian teori berfungsi sebagai dasar teori untuk menjawab permasalahan yang ada pada penelitian. Dalam hal ini berisi deskripsi (gambaran umum) mengenai teori strategi bank, teori minat, dan teori efektivitas.

BAB III PAPARAN DATA, Pada bab ini menjelaskan tentang gambaran dan deskripsi umum objek penelitian, dan pemaparan data yang diperoleh peneliti berisi tentang profil BPRS Mitra Mentari Sejahtera (Visi

⁵⁷ Ibid., 370.

misi, tujuan, struktur organisasi, produk BPRS Mitra Mentari Sejahtera), strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung, faktor-faktor yang mempengaruhi minat pelajar menabung pada tabungan Simpel iB, dan efektivitas strategi yang dijalankan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung.

BAB IV ANALISIS DATA, berisi tentang analisis data dari hasil penelitian yang diperoleh peneliti yaitu analisis tentang strategi yang digunakan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung, analisis tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat pelajar menabung pada tabungan Simpel iB, dan analisis tentang efektivitas strategi yang dijalankan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung.

BAB V PENUTUP, merupakan bagian terakhir dalam penulisan skripsi. Bagian ini menguraikan kesimpulan berdasarkan analisis yang telah dilakukan penulis, serta saran atau rekomendasi yang diajukan penulis baik kepada objek penelitian maupun pada penelitian berikutnya.



BAB II

STRATEGI BANK, MINAT MENABUNG DAN EFEKTIVITAS

A. Strategi Bank

1. Pengertian Strategi Bank

Strategi merupakan seni untuk mengelola sumber daya yang ada agar dapat mencapai sasaran yang dituju dengan efektif dan efisien. Atau dapat dikatakan dengan penentuan tujuan jangka panjang dari suatu lembaga dan aktivitas yang harus dilakukan guna mewujudkan tujuan tersebut, disertai alokasi sumber yang ada sehingga tujuan dapat diwujudkan secara efektif dan efisien.¹ Strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasi-operasi bisnis berskala besar, menggerakkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis. Byrne mendefinisikan strategi sebagai sebuah pola yang mendasar dari sasaran yang berjalan dan yang direncanakan penyebaran sumber dan interaksi organisasi dengan pasar, pesaing dan faktor-faktor lingkungan.²

Menurut Chandler strategi adalah penetapan dari tujuan dan sasaran jangka panjang suatu organisasi serta penggunaan serangkaian tindakan dan alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan.³ Tujuan organisasi sangat penting karena menunjuk pada apa yang ingin

¹ Riski Utami dan Unun Roudhotul Janah, "Analisis Marketing Syariah Terhadap Strategi Pemasaran Keripik Tempe De Yati Madiun," *Journal of Economics and Business Research*, Volume 2, Nomor 2, (2022), 211-228.

² Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), 29.

³ Salusu, *Pengantar Keputusan Strategik: Untuk organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit* (Jakarta: Grasindo, 2005), 88.

dicapai di waktu mendatang dan bukan menjelaskan apa yang terjadi saat ini. Oleh sebab itu, tujuan harus dilibatkan dalam perumusan strategi. Menurut Pearce dan Robinson strategi adalah suatu rencana dari perusahaan, yang mencerminkan dari perusahaan mengenai kapan, dimana serta bagaimana harus bersaing dalam menghadapi lawan dengan maksud dan tujuan tertentu.⁴ Strategi menjadi penentuan tujuan dalam jangka panjang perusahaan, dan strategi pada hakikatnya perencanaan dan manajemen untuk mencapai tujuan tersebut. Maka strategi adalah wujud rencana dalam bidang pemasaran yang ditetapkan dan dijalankan guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.⁵ Menurut Anoraga strategi bank adalah suatu proses pengevaluasian kekuatan dan kelemahan perusahaan dibandingkan dengan peluang dan ancaman yang ada dalam lingkungan yang dihadapi dan memutuskan strategi pasar, produk yang menyesuaikan kemampuan perusahaan dengan peluang lingkungan.⁶ Menurut Fitriani strategi bank adalah suatu perencanaan dan manajemen untuk mencapai tujuan tertentu dalam badan usaha yang menghimpun

⁴ Apri Winge Adindo, *Kewirausahaan Dan Studi Kelayakan Bisnis Untuk Memulai Dan Mengelola Bisnis* (Yogyakarta: Deepublish, 2021), 39.

⁵ Alexander Thian, *Manajemen Perbankan* (Yogyakarta: Andi, 2021), 1.

⁶ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: Renika Cipta, 2009), 339.

dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan mengeluarkan dalam bentuk pembiayaan untuk meningkatkan taraf hidup rakyat.⁷

Dari teori tersebut peneliti menggunakan teori yang dikemukakan oleh Fitriani tentang strategi bank yakni suatu perencanaan dan manajemen untuk mencapai tujuan tertentu dalam badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan mengeluarkan dalam bentuk pembiayaan untuk meningkatkan taraf hidup rakyat.

2. Macam-macam Strategi Bank

Dalam prakteknya setiap lembaga keuangan memiliki macam-macam strategi secara umum terbagi menjadi tiga yaitu:

- a. Strategi perusahaan, yaitu strategi yang disusun pada puncak suatu organisasi (perbankan)
- b. Strategi bisnis yaitu strategi yang memfokuskan bagaimana bersaing dalam suatu bisnis tertentu
- c. Strategi fungsional yaitu berfokus pada jangka pendek, mempunyai perhatian terhadap sub-aktivitas fungsional (operasi keuangan, memasarkan, sumber daya lain-lain).⁸

Dari macam-macam strategi bank peneliti menyimpulkan bahwa ada tiga strategi di setiap lembaga keuangan yaitu strategi perusahaan, strategi bisnis dan strategi fungsional.

⁷ Nani Fitriani, "Strategi Bank Dalam Menarik Minat Nasabah Pada Investasi Mudharabah BPRS Aman Syariah Sekampung," *Skripsi* (Metro:IAIN Metro, 2018), 20.

⁸ Amin Widjaya Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), 160.

3. *Marketing Strategi Bank*

Strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan tersebut. Sehingga strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh, terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat dalam perusahaan.⁹

Marketing Strategi (Pemasaran) adalah fungsi organisasi dan satu set proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyampaikan nilai kepada pelanggan untuk membangun hubungan pelanggan yang memberikan keuntungan bagi organisasi dan pihak-pihak yang berkepentingan terhadap organisasi.¹⁰ Menurut Doni bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah perangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mengejar tujuan perusahaan, yang terdiri dari produk, harga, promosi dan distribusi yang didalamnya akan menentukan tingkat keberhasilan pemasaran dan kesemuanya ditujukan untuk mendapatkan respon yang diinginkan dari pasar sasaran.¹¹

Untuk membangun sebuah pemasaran yang efektif, suatu perusahaan menggunakan bauran pemasaran yang mencakup

⁹ Heri Sudarsono, *Buku Ajar: Manajemen Pemasaran* (Jember: CV. Pustaka Abadi, 2020) 4.

¹⁰ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung : CV. Alfabeta, 2009), 67.

¹¹ Muhammad Salman Al Farisi, Dkk, "Strategi Pemasaran Produk Usaha Pesantren Untuk meningkatkan perekonomian santri (Study Kasus PP.Riyadlul Jannah Pacet Mojokerto)," *Jurnal Riset Entrepreneurship (JRE)*, Volume 4, Nomor 2, (2021), 19-25.

variabel-variabel bauran pemasaran (*marketing mix*) dikendalikan oleh perusahaan yang digunakan untuk mencapai *market share* yang telah ditetapkan dan digunakan untuk memuaskan konsumen. Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah serangkaian dari variabel pemasaran yang dapat dikuasai oleh perusahaan dan digunakan untuk mencapai tujuan dalam pasar sasaran.¹²

Berdasarkan uraian diatas, bahwa *marketing mix* (bauran pemasaran) diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang dilakukan secara terpadu. Artinya kegiatan ini saling berkaitan antara variabel yang satu dengan lainnya. Variabel tersebut tidak dapat tepat sasaran jika tidak saling mendukung antara yang satu dengan yang lainnya. Penggunaan bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam dunia perbankan dilakukan dengan menggunakan konsep-konsep yang sesuai dengan kebutuhan bank. Berikut ini akan dijelaskan secara singkat mengenai masing-masing unsur dari bauran pemasaran yang saat ini telah berkembang menjadi 4P produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*).¹³

a. Produk (*Product*)

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli untuk digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.¹⁴

¹² M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2019), 14.

¹³ Ibid., 15.

¹⁴ Ibid., 140.

Pengembangan sebuah produk mengharuskan perusahaan menetapkan manfaat-manfaat yang akan diberikan. Manfaat-manfaat tersebut dikomunikasikan dan hendaknya dipenuhi oleh atribut produk. Untuk produk barang misalnya mutu yang baik dengan penentuan logo dan moto, menciptakan merek, menciptakan kemasan, dan keputusan lebel.

b. Harga (*Price*)

Harga adalah salah satu sinyal yang paling jelas dari nilai yang ditawarkan oleh suatu perusahaan bagi konsumen. Pada setiap produk dan jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran dapat menentukan harga pokok dan harga jual suatu produk. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam suatu penetapan harga antara lain biaya, keuntungan, harga yang ditetapkan oleh pesaing dan perubahan keinginan pasar.¹⁵ Dengan demikian, pasti ada hubungan dengan penetapan harga dengan anggapan konsumen tentang nilai suatu produk.

c. Distribusi (*Place*)

Penempatan atau distribusi merupakan bagian yang sangat penting. Perusahaan harus memposisikan dan mendistribusikan produk ditempat yang mudah diakses oleh pembeli potensial. Secara umum ada 3 strategi distribusi, yaitu distribusi intensif, distribusi eksklusif, distribusi selektif.

¹⁵ Ibid., 15.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan komponen pemasaran yang sangat penting karena dapat meningkatkan *brand recognition* dan penjualan. Tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru. Selain itu juga berfungsi sebagai pengingat nasabah akan produk, dan mempengaruhi nasabah untuk membeli.¹⁶ Promosi terdiri dari berbagai elemen seperti periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, *publisitas*, *event*, *sponsorship*, penjualan langsung.

Dari teori Kotler dalam buku M. Nur Rianto Al Arif mengatakan bahwa Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah serangkaian dari variabel pemasaran yang dapat dikuasai oleh perusahaan dan digunakan untuk mencapai tujuan dalam pasar sasaran. Masing-masing unsur dari bauran pemasaran saat ini telah berkembang menjadi 4P yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*).

¹⁶ Ibid., 170.

4. Tujuan Strategi Bank

Strategi dalam bank bertujuan untuk menciptakan kondisi paling menguntungkan untuk penjualan produk. Secara umum, sebuah strategi memiliki komponen-komponen strategi yang dipertimbangkan dalam menentukan strategi yang akan dilaksanakan yaitu: ¹⁷

a. Kompetensi yang berbeda.

Kompetensi yang berbeda adalah suatu yang dimiliki oleh perusahaan dimana perusahaan melakukannya dengan baik dibandingkan dengan perusahaan lainnya.

b. Ruang lingkup

Ruang lingkup adalah lingkungan dimana organisasi atau perusahaan tersebut beraktivitas, lokal, regional, dan internasional adalah salah satu contoh ruang lingkup dari kegiatan organisasi.

c. Distribusi sumber daya

Distribusi sumber daya adalah sebuah perusahaan memanfaatkan dan mendistribusikan sumber daya yang dimiliki untuk menerapkan strategi perusahaan.

Tujuan strategi bank adalah menciptakan kondisi paling menguntungkan untuk penjualan produk dan secara umum strategi memiliki komponen-komponen strategi yaitu kompetensi yang berbeda, ruang lingkup, dan distribusi sumber daya.

¹⁷ Erni Tisnawati dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen Edisi 1* (Jakarta: Kencana, 2006), 133.

B. Minat

1. Pengertian Minat

Minat menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah, dan keinginan.¹⁸ Menurut Sutjipto minat adalah kesadaran seseorang terhadap suatu objek, orang, masalah atau situasi yang mempunyai kaitan dengan dirinya. sehingga minat adalah kesadaran seseorang, dimana minat bisa membuat seseorang dalam keadaan sadar. Jika tidak dalam keadaan sadar maka orang tersebut bisa jadi tidak mengetahui apakah dia berminat atau tidak.¹⁹

Menurut Saleh minat merupakan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.²⁰ Minat dapat timbul karena daya tarik yang juga datang dari hati sanubari. Minat yang besar terhadap sesuatu merupakan modal yang besar artinya untuk mencapai dan memperoleh benda atau tujuan yang diminati.²¹

Ada beberapa hal yang menyebabkan seseorang dikatakan berminat terhadap sesuatu bila individu tersebut memiliki beberapa unsur antara lain:

¹⁸ Trygu, *Teori Motivasi Abraham H. Maslow dan Hubungannya Dengan Minat Belajar Matematika Siswa* (Gorontalo: Guapedia, 2021), 21.

¹⁹ Ibid., 27.

²⁰ Abdul Rahman Saleh dan Muhibb Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Prespektif Islam)* (Jakarta: Kencana, 2004), 263.

²¹ M. Dalyono, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2012), 56.

a. Perasaan senang

Perasaan senang dapat diartikan sebagai suasana psikis atau batin dengan cara atau jalan membuka diri terhadap suatu hal yang berbeda dengan keadaan dalam diri. Jadi dapat dikatakan bahwa perasaan senang dapat timbul karena mengamati, mengingat, atau memikirkan sesuatu.

b. Perhatian

Perhatian merupakan pemusatan tenaga psikis atau diluar akal yang tertuju pada suatu objek tertentu baik berjumlah banyak atau lebih sedikit. Perhatian seseorang atau individu yang menaruh minat/perhatian pada suatu aktivitas atau tindakan yang akan memberikan perhatian yang besar dibandingkan biasanya.

c. Ketertarikan

Minat bisa berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong kita tertarik pada orang benda atau kegiatan apa saja.

d. Manfaat dan fungsi

Selain adanya perasaan senang, perhatian dan ketertarikan, manfaat dan fungsi juga merupakan salah satu unsur/indikasi minat. Minat tidak timbul sendirian namun ada unsur kebutuhan misalnya minat menabung dan lain-lain.

Dari uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa minat memiliki unsur perasaan senang, perhatian, ketertarikan, manfaat dan fungsi. Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa minat adalah dorongan

kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam memenuhi keinginannya yang tinggi.²²

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa minat adalah kemauan hati seseorang untuk memiliki atau menggunakan suatu objek yang menyangkut dirinya dengan disertai perasaan senang tanpa ada paksaan dari orang lain.

2. Pengertian Menabung

Menabung adalah kegiatan atau aktivitas yang memerlukan adanya keinginan dalam diri seseorang untuk menyisihkan dan menyimpan uangnya di bank.²³ Menabung memerlukan minat agar perilakunya terarah pada aktivitas menabung. Menabung dapat dilakukan di sekolah maupun di bank. Bagi pelajar lebih bagus menabung di sekolah karna masih dalam tahap belajar.

Jadi minat menabung merupakan keinginan seseorang yang menyisihkan sebagian harta atau hak yang dimilikinya untuk ditabungkan dan tidak dipergunakan lagi untuk kebutuhan sehari-hari melainkan untuk kebutuhan yang mendesak.

3. Macam - Macam Minat

Minat dapat diklasifikasikan menjadi beberapa macam, ini sangat bergantung pada sudut pandang dan cara penggolongan misalnya

²² Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 122.

²³ Ninik Indawati, *Bonus Demografi Sebagai Peluang Indonesia Dalam Percepatan Pembangunan Ekonomi* (Cirebon : PT Insania, 2021), 478.

berdasarkan timbul minat, arahnya minat dan cara mendapatkan serta menggunakan minat itu sendiri yaitu sebagai berikut:

a. Berdasarkan timbulnya

Berdasarkan timbulnya minat ada dua macam minat yaitu minat primitif dan minat kultural. Minat primitif yaitu timbul dari kebutuhan dan jaringan yang berkisar pada soal-soal makanan, kebahagiaan hidup atau berdasarkan beraktivitas. Sedangkan minat kultural minat yang berasal dari kebutuhan belajar lebih tinggi tarafnya yang merupakan hasil dari pendidikan. Minat ini sebagai pelengkap.

b. Berdasarkan arahnya

Berdasarkan arahnya minat dapat dibedakan menjadi dua yaitu minat intrinsik dan minat ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, sedangkan minat ekstrinsik yaitu minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dengan kegiatan tersebut.

c. Berdasarkan cara mengungkapkannya minat dibedakan menjadi empat yaitu:

- 1) Minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik berupa tugas maupun bukan tugas yang disenangi dan paling disenangi.

- 2) Minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasi atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas-aktivitas yang dilakukan subjek atau dengan mengetahui hobinya.
- 3) Minat yang diungkapkan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif yang diberikan, nilai objektif yang tinggi biasanya menunjukkan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut.
- 4) Minat yang biasa berisi pertanyaan-pertanyaan yang ditunjukkan kepada subjek apakah dia senang atau tidak terhadap sejumlah aktivitas.²⁴

Kesimpulan dari macam-macam minat peneliti menggunakan teori Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab yang dapat diklasifikasikan menjadi beberapa macam, bergantung pada sudut pandang dan cara penggolongan yaitu berdasarkan timbulnya minat (minat primitif dan minat kultural), arahnya minat (minat intrinsik dan minat ekstrinsik) dan cara mendapatkan serta menggunakan minat itu sendiri (cara meminta kepada subyek, cara mengobservasi atau melakukan pengamatan secara langsung, menyimpulkan, minat yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang ditunjukkan kepada subjek).

²⁴ Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Persada Media, 2003), 265.

4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) faktor merupakan hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan (mempengaruhi) terjadinya sesuatu.²⁵

Menurut Crow dan Crow menyebutkan ada tiga faktor internal yang menyebabkan timbulnya minat:²⁶

- a. Faktor dorongan dari dalam, yaitu rasa ingin tahu atau dorongan untuk menghasilkan suatu yang baru dan berbeda. Dorongan ini dapat membuat seseorang berminat untuk mempelajari ilmu yang mekanik, melakukan penelitian ilmiah, atau aktivitas lain yang menantang faktor-faktor dorongan dari dalam sendiri adalah: Persepsi seseorang mengenai diri sendiri, harga diri, harapan pribadi, kebutuhan, keinginan, kepuasan, prestasi yang diharapkan.
- b. Faktor motivasi sosial, minat dalam upaya mengembangkan diri dari dalam ilmu pengetahuan untuk mendapatkan kemampuan dalam bekerja. Atau adanya hasrat untuk memperoleh penghargaan dari keluarga atau teman.
- c. Faktor emosional, yakni minat yang berkaitan dengan perasaan dan emosi.

Sedangkan faktor-faktor timbulnya minat dari eksternalnya menurut Crow and Crow adalah:

²⁵ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), <https://kbbi.web.id/faktor>, diakses 24 Agustus 2022

²⁶ Endie Riyoko dan M. Al Ghani, *Kebijakan Pemerintah Pada Bidang Olahraga Di Musi Banyuasin* (Palembang: Bening Media Publising, 2021), 60.

a. Sosial dan budaya

Lingkungan sosial budaya mengandung dua unsur yaitu yang berarti interaksi antara manusia dan unsur budaya yaitu bentuk kelakuan yang sama terdapat di keluarga.

b. Lingkungan

Lingkungan adalah seluruh kondisi yang ada disekitar manusia dan pengaruhnya yang dapat mempengaruhi perkembangan dan perilaku orang atau kelompok.²⁷

Sedangkan Faktor-faktor yang mempengaruhi minat menurut Kotler dan Amstrong:²⁸

a. Faktor *Marketing Mix*

Pengertian *marketing mix* adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan secara terus menerus mencapai tujuan pemasarannya dipasar sasaran. Keputusan-keputusan dalam pemasaran dapat dikelompokkan dalam beberapa bauran, diantaranya Produk, Harga, Distribusi, Promosi.

b. Faktor Budaya

- 1) Budaya merupakan penentu keinginan dalam perilaku yang paling mendasar.
- 2) Kelas sosial, merupakan pembagian masyarakat yang relatif homogen dan permanen yang tersusun secara hierarkis serta

²⁷ Endie Riyoko dan M. Al Ghani, *Kebijakan Pemerintah Pada Bidang Olahraga Di Musi Banyuasin* (Palembang: Bening Media Publisng, 2021), 60.

²⁸ Roni Andespa, "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah," *Al Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, Volume 2, Nomor 1, (Januari-juni2017), 37.

anggotanya menganut nilai-nilai, minat, dan perilaku yang serupa.

c. Faktor sosial meliputi:²⁹

- 1) Kelompok acuan
- 2) Keluarga
- 3) Peran dan Status

d. Faktor Pribadi

Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi yang terdiri dari:

- 1) Usia dan tahap siklus hidup
- 2) Gaya hidup
- 3) Kepribadian dan konsep diri.³⁰

e. Faktor Psikologis

Empat faktor psikologis yang mempengaruhi pembelian konsumen antara lain:³¹

1) Motivasi

Motivasi konsumen merupakan suatu kebutuhan yang cukup besar dalam mendorong konsumen untuk bertindak.

2) Persepsi

Persepsi merupakan proses yang digunakan seorang individu untuk memilih mengorganisasi dan

²⁹ Ibid., 46.

³⁰ Ibid., 47.

³¹ Ibid., 48.

menginterpretasi masukan-masukan informasi guna menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti.

3) Pembelajaran

Pembelajaran merupakan perubahan perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman.

4) Keyakinan dan sikap

Keyakinan merupakan suatu gambaran pikiran yang dianut seseorang tentang suatu hal. Dan sikap adalah evaluasi, perasaan, emosional dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dan bertahan lama dari seseorang terhadap suatu objek.³²

Kesimpulan dari faktor-faktor yang mempengaruhi minat peneliti menggunakan teori Crow dan Crow yaitu ada faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal (dari dalam) antara lain faktor dorongan dari dalam diri sendiri, faktor motivasi sosial dan faktor emosional. Sedangkan faktor eksternal (dari luar) yaitu faktor sosial dan budaya, faktor lingkungan.

C. EFEKTIVITAS

Kata efektif berasal dari bahasa Inggris yaitu *effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan dengan baik. Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan. Efektivitas menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia

³² Ibid., 48.

(KBBI) berasal dari kata efektif yang mempunyai arti sebagai pengaruh, efek, akibat atau dapat membawa hasil. Secara umum efektivitas adalah keaktifan, daya guna, adanya kesesuaian dalam suatu kegiatan orang yang melaksanakan tugas dengan sasaran yang dituju.³³

Menurut Gibson, efektivitas adalah pencapaian tujuan dan sasaran yang telah disepakati untuk mencapai tujuan usaha bersama. Tingkat tujuan dan sasaran menunjukkan tingkat efektivitas. Tercapainya tujuan dan sasaran itu akan ditentukan oleh tingkat pengorbanan yang telah dikeluarkan.³⁴ Menurut Abdulrahmat, efektivitas adalah pemanfaatan sumber daya, sarana dan prasarana dalam jumlah tertentu secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah pekerjaan tepat pada waktunya.

Menurut Mulyasa, efektivitas adalah bagaimana suatu organisasi berhasil mendapatkan dan memanfaatkan sumber daya dalam usaha mewujudkan tujuan operasional. Efektivitas berkaitan dengan terlaksananya semua tugas pokok, tercapainya tujuan, ketepatan waktu, dan adanya partisipasi anggota.³⁵

Untuk mengukur efektivitas suatu kegiatan maka perlu diperhatikan beberapa indikator, yaitu:

1. Pemahaman program. Pemahaman program yang dimaksud adalah bagaimana suatu program direalisasikan sehingga dapat

³³ Muh Yusri Abadi, Dkk, *Efektivitas Kepatuhan Terhadap Protokol Kesehatan Covid-19 Pada Pekerja Sektor Informal Di Kota Makasar* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019), 1.

³⁴ Gibson, Organisasi, *terjemahan Agus Dharma* (Jakarta: Erlangga, 2001), 120.

³⁵ Mulyasa, *Manajemen Berbasis Sekolah Konsep Strategis Dan Implementasi* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010), 82.

dengan mudah diterima dan dipahami. Hal ini juga dimaksudkan ketika program yang dijalankan dapat dengan mudah dan efektif dalam proses pelaksanaannya.

2. Tepat sasaran. Sasaran yang dibahas dalam indikator ini merupakan hal yang perlu ditinjau secara langsung akan keberadaan program. Karena keberadaan program yang dirancang apakah sudah sesuai dengan aturan yang telah ditentukan sebelumnya. Suatu program dikatakan efektif apabila program sesuai dengan sasaran yang telah ditentukan sejak awal.
3. Tepat waktu. Waktu merupakan hal yang sangat penting dalam suatu proses kegiatan. Ketetapan waktu dalam hal ini dimaksudkan untuk melakukan sebuah pengukuran apabila dikatakan efektif jika pelaksanaan kegiatan/program sesuai dengan aturan waktu. Semakin tepat pada saat pelaksanaan program maka semakin efektif program terealisasi.
4. Tercapainya tujuan. Pada indikator ini mengukur keefektifan suatu program dengan mengetahui bagaimana tujuan yang telah ditentukan sejak awal dapat dicapai.
5. Perubahan nyata. Dimana aturan yang telah ditentukan sejak awal pada program ini dapat terealisasi dengan baik sesuai dengan rencana.³⁶

³⁶ Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Kencana, 2009), 125.

Indikator efektivitas dalam arti tercapainya sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya merupakan sebuah pengukuran dimana suatu target telah tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Selain itu, konsep efektivitas merupakan suatu konsep yang bersifat multidimensional, artinya dalam mendefinisikan berbeda-beda sesuai dengan dasar ilmu yang dimiliki walaupun tujuan akhir dari efektivitas adalah sama yaitu pencapaian tujuan.³⁷

Efektivitas menunjukkan keberhasilan dari segi tercapai tidaknya sasaran yang telah ditetapkan. Jika hasil kegiatan semakin mendekati sasaran, makin tinggi efektivitasnya. Suatu tujuan atau sasaran yang telah tercapai sesuai dengan rencana dapat dikatakan efektif.

Maka dari itu pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah unsur pokok yang menggambarkan tingkat keberhasilan atau keunggulan untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan suatu organisasi, kegiatan ataupun program sebelumnya. Hal ini efektif apabila tercapai tujuan dan sasaran yang telah ditentukan diawal.

³⁷ Lysa Angrayni dan Yusliati, *Efektivitas Rehabilitas Pecandu Narkotika Serta Pengaruhnya Terhadap Tingkat Kejahatan Di Indonesia* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2018), 14.

BAB III

STRATEGI BPRS MITRA MENTARI SEJAHTERA DALAM MENINGKATKAN MINAT PELAJAR UNTUK MENABUNG

A. Gambaran umum dan Obyek Penelitian

1. Profil BPRS Mitra Mentari Sejahtera

PT BPRS Mitra Mentari Sejahtera adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perbankan syariah yang melayani simpanan berupa tabungan dan deposito serta menyalurkan dan pembiayaan yang dikelola secara syariah yang terletak di Kabupaten Ponorogo. BPRS Mitra Mentari Sejahtera atau disebut juga “Bank Mitra Syariah” merupakan salah satu Amal Usaha Muhammadiyah (AUM) yang bergerak di bidang ekonomi.¹

Bank Mitra Syariah memperoleh izin prinsip dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada bulan November 2015 dan disahkan dihadapan notaris H. Romlan S.H pada tanggal 12 Maret dengan dikeluarkannya Akta No 11 tentang Akta Pendirian Perseroan Terbatas Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mitra Mentari Sejahtera. Izin Usaha PT BPRS Mitra Mentari Sejahtera turun pada tanggal 28 November 2016, dan beroperasi untuk pertama kalinya pada tanggal 13 Desember 2016.

Bank Mitra Syariah telah menjalin kerja sama dengan Amal Usaha Muhammadiyah (AUM) lain dalam mengimplementasikan peran

¹ BPRS Mitra Mentari Sejahtera, “Profil BPRS,” dalam www.bprsmitramentari-sejahtera.com, (diakses pada tanggal 17 Oktober 2022, jam 10.00).

bank sebagai lembaga intermediasi. Di antaranya Universitas Muhammadiyah Ponorogo (UMPO), Rumah Sakit Umum Muhammadiyah (RSUM) Ponorogo, Rumah Sakit Umum Aisyiah (RSUA) Ponorogo, PT Daya Surya Sejahtera Ponorogo (SuryaMart), Koperasi, PAUD-TK Aisyiah (BA), Sekolah Dasar, Sekolah Menengah-Lanjutan di lingkungan Muhammadiyah, Masjid-masjid Muhammadiyah sampai pengusaha-pengusaha kader Muhammadiyah sudah menjadi nasabah Bank Mitra Syariah.

Sebagai salah satu amal usaha paling “bungsu” di Kabupaten Ponorogo, Bank Mitra Syariah saat ini digawangi oleh 25 karyawan yang merupakan kader-kader terbaik persyarikatan, dengan komitmen menjalankan pedoman hidup islami warga muhammadiyah serta dituntut menjalankan misi da’wah.

2. Visi dan Misi Serta Tujuan

a) Visi dan Misi

Menjadi lembaga keuangan syariah terbaik di Jawa Timur bagian Barat dan membangun ekonomi umat melalui pengembangan ekonomi syariah di Jawa Timur.

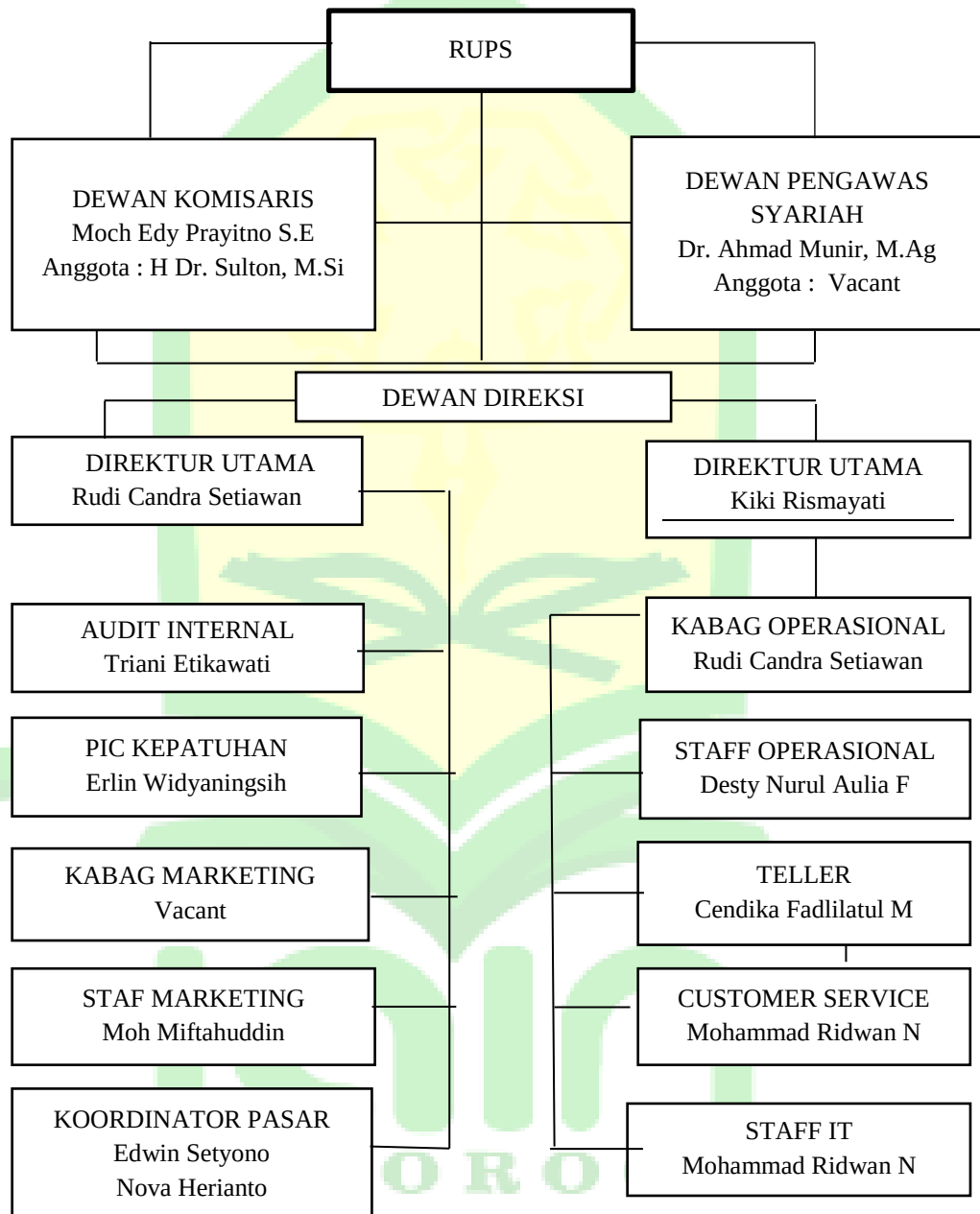
b) Tujuan

Tujuan BPRS Mitra Mentari Sejahtera adalah Menjalankan kegiatan usaha perbankan dengan prinsip syariah dan

meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya umat Islam di wilayah Kabupaten Ponorogo.²

3. Struktur Organisasi BPRS Mitra Mentari Sejahtera

Berikut adalah struktur Organisasi BPRS Mitra Mentari Sejahtera.³



Gambar 3.1 Struktur Organisasi BPRS Mitra Mentari Sejahtera 2022.

² Ibid.

³ Dokumentasi BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

4. Produk BPRS Mitra Mentari Sejahtera

a. Tabungan

Tabungan di BPRS Mitra Mentari Sejahtera terbagi menjadi tiga yaitu:

1) Tabungan Mitra iB

Tabungan Mitra iB adalah simpanan yang diperuntukkan untuk nasabah perorangan maupun nasabah badan hukum.⁴

a) Futur dan Biaya

- 1) Berdasar pada prinsip syariah dengan akad
- 2) Setoran awal minimal Rp.100.000,- untuk perorangan dan Rp. 500.000,- untuk badan hukum
- 3) Setoran berikutnya minimal sebesar Rp. 10.000,
- 4) Saldo minimal Rp. 10.000,-
- 5) Biaya tutup rekening sebesar Rp. 10.000,-

b) Manfaat

- 1) Bebas dari RIBA
- 2) Aman dan sesuai prinsip syariah
- 3) Tanpa biaya administrasi setiap bulan
- 4) Dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dan sudah diawasi Otoritas Jasa Keuangan

c) Syarat

Bagi Nasabah perorangan

⁴ BPRS Mitra Mentari Sejahtera, "Profil BPRS," dalam www.bprsmitramentari-sejahtera.com, (diakses pada tanggal 18 Oktober 2022, jam 09.10).

- 1) Kartu Identitas Diri (KTP)

- 2) NPWP (apabila ada)

Bagi nasabah badan hukum

- 1) Copy Akta Pendirian dan Perubahan

- 2) Copy NPWP Perusahaan/Yayasan

- 3) Copy Kartu Identitas Pengurus (KTP) Pengurus

- 4) Copy Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)

- 2) Tabungan Mitra Express iB

Tabungan Mitra Express iB hanya diberikan kepada nasabah pasar

- a) Futur dan biaya

- 1) Berdasarkan pada prinsip syariah menggunakan akad wadiah

- 2) Setoran awal minimal Rp.10.000

- 3) Setoran setelahnya minimal Rp.10.000

- 4) Saldo rekening minimal Rp.10.000

- 5) Biaya penutupan rekening sebesar Rp. 10.000

- b) Manfaat

- 1) Aman dan sudah sesuai syariah

- 2) Dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan

- c) Syarat

- 1) Kartu Identitas: KTP/SIM/Paspor, NPWP

- 2) Mengisi Formulir Pendaftaran

3) Tabungan Simpel iB

a) Futur dan biaya

- 1) Berdasarkan prinsip syariah
- 2) Setoran awal minimal Rp. 5.000
- 3) Setoran berikutnya minimal Rp. 1.000
- 4) Saldo rekening minimum Rp. 1.000
- 5) Biaya tutup rekening Rp. 10.000

b) Manfaat

- 1) Aman dan tidak melanggar syariah
- 2) Sudah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)

c) Syarat

- 1) Berstatus pelajar
- 2) Mengisi formulir pendaftaran serta menyerahkan FC Akta dan KK

b. Deposito iB

Deposito iB adalah simpanan yang memiliki jangka masa penarikannya dapat dilakukan setiap 1,3,6, dan 12 bulan.

1) Manfaat

- a) Aman dan tidak melanggar syariah
- b) Termasuk asuransi syariah
- c) Dijamin lembaga penjamin simpanan

2) Syarat

- a) Warga Negara Indonesia
- b) KTP/SIM/Paspor
- c) NPWP

c. Pembiayaan

1) Pembiayaan Mikro Express

Pembiayaan Mikro Express adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah simpanan mikro express yang memiliki tabungan minimal 3 bulan (setelah disetujui oleh komite pembiayaan) dengan profesi sebagai pedagang di pasar yang dikelola oleh BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

2) Pembiayaan Midorang

Pembiayaan Midorang adalah kepanjangan dari Mitra Syariah Dodolan Sembarang yaitu usaha dapat berupa barang seperti TV, mesin cuci, kulkas, hp, gerobak dorong dan lain-lain.

3) Pembiayaan Minimas

BPRS Mitra Mentari Sejahtera juga menawarkan pembiayaan investasi dalam bentuk pembelian logam mulia emas.

4) Pembiayaan Riyayan Gawe Emas

Pembiayaan Riyayan Gawe Emas adalah pembiayaan pengadaan emas yang dilakukan menjelang hari Raya Islam (Idul Fitri)

5) Pembiayaan KKB Harian

Pembiayaan KKB Harian (Kepemilikan Kendaraan Bermotor) merupakan kegiatan pengadaan barang melalui pembiayaan berupa sepeda motor dengan keuntungan 1,3% dan DP minimal sebesar 20% dari harga motor, maksimal pembiayaan 3 tahun.⁵

B. DATA

1. Strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera Dalam Meningkatkan Minat Pelajar Untuk Menabung

Strategi adalah penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang suatu perusahaan dengan menggunakan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Strategi menjadi tolak ukur bagi perbankan untuk melihat apakah berhasil atau tidaknya dapat dilihat dari strategi yang bagus sehingga terbentuk jumlah siswa dalam menabung. Strategi yang diterapkan pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung menggunakan tabungan Simpel iB menggunakan strategi *Marketing Mix* menggunakan 4P yaitu *product, place, price dan promotion*.

a. Produk (*Product*)

Penerapan bauran pemasaran tentang strategi produk pada BPRS Mitra Mentari Sejahtera untuk mengetahui hal tersebut peneliti melakukan wawancara dengan Mbak Sirilla selaku *Staff*

⁵ BPRS Mitra Mentari Sejahtera, "Profil BPRS," dalam www.bprsmित्रamंतरisejahtera.com, (diakses pada tanggal 18 Oktober 2022, jam 09.20).

Marketing Produk Tabungan Simpel iB di BPRS Mitra Mentari

Sejahtera :

“Di BPRS Mitra Mentari Sejahtera ini terdapat banyak produk yang ditawarkan. Sama seperti produk bank pada umumnya yang memiliki fungsi untuk menghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat yaitu ada produk simpanan/Tabungan dan pembiayaan. Jenis-jenis produk tabungan dalam BPRS Mitra Mentari Sejahtera itu ada produk Tabungan Mitra iB, Tabungan *Mitra Exspress* iB dan Tabungan Simpel iB”. Tabungan Simpel iB adalah tabungan yang diperuntukkan untuk anak-anak yang belum memiliki KTP, sehingga data yang diminta melampirkan data orangtua juga, selain data anak. Untuk persyaratan pembukaan Rekening Tabungan Simpel adalah Fotocopy KK, Fotocopy Akta Kelahiran dan Surat Persetujuan Orang tua”.⁶

Mbak Sirilla juga menambahkan bahwa :

“Tujuan adanya tabungan Simpel iB ini diharapkan mampu mendidik anak untuk menabung usia dini serta bisa menjadi anak yang mandiri. Untuk produk tabungan Simpel iB ini memiliki banyak manfaat bagi nasabah khususnya pelajar, untuk membantu memenuhi kebutuhan siswa di masa depan yaitu pendidikan. Tabungan ini biasa digunakan dari anak-anak PAUD, TK, SD, SMP dan SMA. Tabungan ini Memiliki banyak program-programnya antara lain program tabungan Simpel iB Umroh, Simpel iB Qurban, Simpel iB Pendidikan, Simpel iB *Study Tour*, dan Simpel iB *Turnament/Kompetisi*. Setiap program tersebut memberikan banyak keunggulan dimasing-masing program. Tabungan ini menggunakan akad wadiah atau titipan sehingga tidak ada biaya admin setiap kali setor dan dapat diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan buku tabungan”.⁷

Berdasarkan hasil paparan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan BPRS dalam meningkatkan minat pelajar terhadap produk tabungan Simpel iB yakni tabungan yang diberikan kepada siswa pelajar mulai dari PAUD, TK, SD, SMP dan SMA. Produk

⁶ Sirilla, *Wawancara*, 17 Oktober 2022.

⁷ Ibid.

tabungan Simpel iB memiliki banyak program yaitu tabungan Simpel iB Umroh, Simpel iB Qurban, Simpel iB Pendidikan, Simpel iB *Study Tour*, dan Simpel iB *Turnament/Kompetisi*. Untuk keunggulannya tabungan ini tidak ada biaya administrasi.

b. Harga (*Price*)

Harga adalah sejumlah nilai yang diberikan konsumen untuk memperoleh keuntungan atas kepemilikan atau penggunaan suatu produk atau jasa. Harga mempunyai peranan cukup penting guna meningkatkan jumlah nasabah. Harga pada produk yang ada di BPRS Mitra Mentari Sejahtera cukup terjangkau. Penetapan harga tidak memberatkan dan tidak merugikan nasabah. Dimana harga yang ditetapkan dalam tabungan Simpel iB oleh BPRS Mitra Mentari Sejahtera kepada calon nasabah adalah sebagaimana yang diungkapkan oleh Mbak Sirilla selaku *Staff Marketing* tabungan Simpel iB, sebagai berikut :

“Untuk strategi harga yang ditentukan oleh BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam menghadapi persaingan perbankan yaitu dengan melihat kebutuhan nasabah serta kemampuan daya beli masyarakat terhadap produk yang dibutuhkan. Untuk setoran awal sangat murah mbak yaitu sebesar Rp. 5000, minimum setoran selanjutnya yaitu Rp. 1000, saldo minimum Rp. 1000”.⁸

Sedangkan menurut Ibu Dilla selaku *Back Office* mengatakan bahwa:

“Untuk pembukaan rekening tabungan Simpel iB ini sangat murah dari pada produk tabungan yang lain dek. selain itu juga tidak ada biaya admin jadi biaya administrasinya gratis. Setoran awal Rp. 5000, minimum setoran selanjutnya yaitu Rp. 1000, saldo minimum Rp. 1000, biaya tutup rekening Rp. 10.000”.⁹

⁸ Sirilla, Wawancara, 17 Oktober 2022.

⁹ Dilla, Wawancara, 17 Oktober 2022.

Berdasarkan paparan data tersebut dapat disimpulkan bahwa penentuan harga di BPRS Mitra Mentari Sejahtera yang telah ditentukan yaitu biaya administrasinya gratis. Setoran awal minimal Rp. 5000, minimum setoran selanjutnya yaitu Rp. 1000, saldo minimum Rp. 1000, biaya tutup rekening Rp. 10.000

c. Tempat (*Place*)

Penentuan tempat atau lokasi merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Dimana tujuannya untuk mendukung keunggulan sumber daya manusia serta mendukung sistem yang dimiliki oleh perbankan. Tempat yang strategis memudahkan nasabah untuk bertransaksi di Bank. Menurut Ibu Dilla selaku *Back Office* mengatakan bahwa :

“Lokasi BPRS Mitra Mentari Sejahtera sangat strategis, karena berada di pusat kota dimana dekat dengan jalan raya, lokasi Bank ini terletak di Jl. Ir. H Juanda No. 21, Tonatan, Kec. Ponorogo, Kab. Ponorogo, samping barat kantor Pengadilan Agama Negeri Ponorogo, selain itu juga dekat dengan mall terbesar di Ponorogo yaitu PCC (Ponorogo City Canter)”.¹⁰

Mbak Sirilla selaku *Staff Marketing* Produk Tabungan Simpel iB di BPRS Mitra Mentari Sejahtera mengatakan bahwa:

“BPRS Mitra Mentari Sejahtera untuk letak lokasinya cukup strategis mbak, karena dekat dengan jalan raya, dekat dengan instansi pemerintahan juga yaitu berada di samping barat kantor Pengadilan Agama Negeri Ponorogo, dekat dengan pusat perbelanjaan atau Mall PCC (*Ponorogo City Canter*) sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat setempat”.¹¹

Dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwasannya lokasi merupakan tempat transaksi nasabah dengan lembaga, penentuan lokasi

¹⁰ Ibid.

¹¹ Sirilla, *Wawancara*, 17 Oktober 2022.

yang strategis seperti mudah dijangkau dan dekat dengan jalan raya atau pusat kota sangat membantu untuk menarik minat nasabah yang baru untuk menjadi nasabah di BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Selain itu penentuan lokasi ini juga memiliki tujuan untuk menarik minat nasabah sehingga memudahkan perluasan pasar dan kegiatan pemasaran serta jangkauan masyarakat untuk bertransaksi di BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

Berdasarkan paparan data tersebut dapat disimpulkan bahwa lokasi kantor BPRS Mitra Mentari Sejahtera ini terletak di Jl. Ir. H Juanda No. 21, Tonatan, Kec. Ponorogo, Kab. Ponorogo, Jawa Timur. Lokasi yang berada di tengah pusat kota serta mudah dijangkau menggunakan sarana transportasi serta dekat dengan jalan raya, dekat dengan kantor Pengadilan Agama Negeri Ponorogo, dekat dengan pusat perbelanjaan guna mencapai target pasar yang dituju.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi yaitu komponen pemasaran yang sangat penting karena dapat meningkatkan *brand recognition* dan penjualan. Adapun strategi tersebut dilakukan dengan strategi sosialisasi secara langsung dan tidak langsung. Sosialisasi secara langsung adalah sosialisasi yang dilakukan dengan tahap *face to face* tanpa menggunakan media atau perantara komunikasi untuk sosialisasi secara tidak langsung adalah sosialisasi dengan menggunakan alat perantara seperti menyebarkan brosur melalui media cetak dan melalui media sosial. Hal ini sesuai dengan hasil

wawancara yang didapat dari Mbak Sirilla selaku *Staff Marketing* tabungan Simpel iB :

“Strategi yang digunakan dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung di bank kami melakukan dengan strategi sosialisasi secara langsung dan tidak langsung. Untuk sosialisasi secara langsung kami biasanya pihak bank melakukan strategi dengan mendatangi sekolah-sekolah untuk mengetahui apakah sekolah tersebut sudah menggunakan produk tabungan dari kami sebagai BPRS Mitra Mentari Sejahtera yaitu tabungan Simpel iB, atau dapat dikatakan dengan istilah *Bank Goes to School*. Selain itu juga dapat dikatakan dengan sistem Jemput bola. Dengan adanya strategi tersebut memudahkan siswa untuk menabung sedangkan sosialisasi tidak langsung melalui media cetak seperti brosur dan melalui media sosial seperti *website dan instagram*”.¹²

Selain strategi tersebut ada strategi BPRS dalam pelayanan prima dimana Ibu Dilla selaku *Back Office* mengatakan bahwa :

“Untuk strategi yang dilakukan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam pelayanan nasabah yaitu dengan memberikan pelayanan prima antara lain: Cepat dan tanggap, melakukan komunikasi yang baik dengan nasabah maupun calon nasabah, Mampu meyakinkan nasabah, Memberikan pelayanan yang terbaik dengan menerima komplain dari nasabah yang kurang puas akan pelayanan atau masalah lain tentang keuangan mereka”.¹³

Jadi hasil dari wawancara tersebut untuk strategi yang digunakan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat menabung siswa yaitu strategi promosi dengan melalui sosialisasi baik sosialisasi langsung maupun tidak langsung selain itu juga melakukan strategi dalam hal pelayanan prima.

¹² Sirilla, *Wawancara*, 17 Oktober 2022.

¹³ Dilla, *Wawancara*, 18 Oktober 2022.

2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Pelajar Menabung Pada Tabungan Simpel iB

Minat di pengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor adalah suatu hal atau keadaan yang memberi pengaruh kepada sesuatu. Menurut teori Crow dan Crow faktor akan timbulnya minat ada 2 yaitu faktor internal dan eksternal.

1. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari individu atau yang melekat pada individu seseorang, dalam faktor internal terdapat tiga faktor yang mempengaruhi minat antara lain faktor dorongan dari dalam, faktor motivasi sosial dan faktor emosional. Dari ketiga faktor tersebut yang paling dominan adalah faktor dorongan dari dalam. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Mbak Sirilla selaku *Staff Marketing* dalam wawancara yang dilakukan peneliti dengan pihak BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

“Untuk ketiga faktor tersebut yang paling berpengaruh adalah faktor dorongan dalam diri mbak, mengapa demikian karena jika dalam diri kita tidak terdorong untuk menabung maka keinginan akan menabung dalam diri tidak akan terpenuhi oleh karena itu faktor dorongan dalam diri ini sangat penting bagi nasabah yang akan melakukan transaksi menabung”.¹⁴

Hal ini juga dikatakan oleh Nisbana yakni sebagai berikut

“Saya menabung di BPRS Mitra Mentari Sejahtera karena saya termotivasi untuk membeli kebutuhan sekolah sehingga mengambil program tabungan Simpel iB pendidikan. Selain itu faktor lain juga mempengaruhi saya untuk menabung adalah pelayanan bank yang diberikan oleh BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Dengan memberikan

¹⁴ Sirilla, Wawancara, 18 Oktober 2022.

berbagai keuntungan/fasilitas yang memudahkan saya untuk menabung”.¹⁵

Faktor yang mempengaruhi Nisbana menabung menggunakan tabungan Simpel iB karena faktor internal berupa keinginan akan kebutuhan, Nisbana minat menabung di BPRS Mitra Mentari Sejahtera karena agar keinginannya tercapai dimana Nisbana berkeinginan untuk membeli kebutuhan sekolah dan memilih untuk program tabungan Simpel iB pendidikan.

2. Faktor eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar individu yang meliputi sosial budaya dan lingkungan. Di BPRS Mitra mentari Sejahtera untuk faktornya dipengaruhi oleh faktor budaya dan faktor lingkungan. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Mbak Sirilla selaku *Staff Marketing* dalam wawancara yang dilakukan peneliti dengan pihak BPRS Mitra Mentari Sejahtera.

“Kalau menurut saya, faktor eksternalnya dari budaya dan lingkungan seperti budaya menabung keluarganya si A membiasakan anaknya untuk menabung sejak kecil maka anak tersebut akan terbiasa menabung karena sejak kecil sudah diajarkan untuk budaya menabung sejak dini oleh orangtuanya maka dari itu dapat dikatakan faktor budaya, sedangkan faktor lingkungan itu bisa dari pertemanan berupa ajakan dari teman untuk menabung bersama”.¹⁶

Menurut saudara Zahra, selaku siswa SD Muhammadiyah yang menggunakan tabungan Simpel iB di BPRS Mitra Mentari Sejahtera,

¹⁵ Nisbana, *Wawancara*, 14 Agustus 2022.

¹⁶ Sirilla, *Wawancara*, 18 Oktober 2022.

mengatakan bahwa dia minat menggunakan tabungan Simpel iB sebagai berikut:

“Saya menggunakan tabungan Simpel karena orangtua saya menyarankan saya untuk menabung, selain itu didalam keluarga saya sejak kecil sudah diajari untuk menabung oleh kedua orangtua saya”.¹⁷ Selain itu Zoya juga mengatakan bahwa “Saya menggunakan tabungan Simpel iB ini karena ajakan dari teman saya mbak, dimana waktu itu saya kelas”¹⁸

Menurut Fajri dia juga minat menabung di BPRS Mitra Mentari Sejahtera karena faktor dari teman sekelas yang mengajak untuk menabung di BPRS maka dari itu Fajri membuat tabungan, hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan Fajri waktu wawancara :

“Saya awalnya minat untuk menabung karena teman saya yang mengajak saya mbak untuk menabung sehingga saya mau dan baiknya orang tua saya juga menyetujui untuk menabung disekolah, dan biasanya saya nabung Rp 10.000,-”¹⁹

Dari beberapa wawancara baik dengan pihak bank maupun dengan siswa tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi siswa minat menabung di BPRS Mitra Mentari Sejahtera adalah faktor internal dan faktor eksternal. Yang mana faktor internal adalah faktor yang berasal dari individu seseorang atau faktor dari dalam diri berupa kebutuhan dan keinginan siswa seperti kebutuhan atau keinginan siswa akan peralatan sekolah. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar individu yakni faktor budaya (budaya menabung siswa) dan faktor lingkungan seperti

¹⁷ Zahra, Wawancara, 14 Agustus 2022.

¹⁸ Zoya, Wawancara, 14 Agustus 2022.

¹⁹ Fajri, Wawancara, 14 Agustus 2022.

lingkungan pertemanan dengan memberi ajakan terhadap teman agar ikut menabung.

3. Efektivitas Strategi Yang Dijalankan BPRS Mitra Mentari Sejahtera Dalam Meningkatkan Minat Pelajar Untuk Menabung

Efektivitas adalah unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan suatu organisasi, kegiatan ataupun program sebelumnya. Dalam perusahaan dapat dikatakan efektif apabila tujuan anggota perusahaan dan tujuan perusahaan tercapai sesuai atau diatas target yang telah ditetapkan. Dalam efektivitas peneliti menggunakan teori dari Sutrisno yang menjelaskan bahwa ada lima indikator yang digunakan untuk menganalisis efektivitas yakni pemahaman program, tepat sasaran, tepat waktu, tercapainya tujuan, dan perubahan nyata namun hanya dua indikator yang dilakukan oleh BPRS Mitra Mentari Sejahtera untuk mengukur efektivitas strategi yang dijalankan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung dengan tabungan Simpel iB yaitu dapat dilihat dari indikator tepat sasaran dan tercapainya tujuan. Untuk mengetahui hal itu peneliti telah melakukan wawancara terhadap Mbak Sirilla sebagai *Staff Marketing* BPRS Mitra Mentari Sejahtera sebagai berikut :

“Kami melakukan berbagai cara untuk menarik minat pelajar menabung seperti memberikan pelayanan yang terbaik dengan mendatangi sekolah-sekolah dengan memberikan kemudahan dalam menabung, melakukan pendekatan dengan siswa/siswi pelajar dan kegiatan sosialisasi tentang produk Tabungan Simpel iB yang telah bekerjasama dengan sekolah-sekolah tertentu. Menurut kami hal tersebut sangat penting dilakukan agar calon nasabah pelajar mau bergabung dengan kami. Strategi yang telah dirumuskan

dilakukan dengan sebaik mungkin untuk mendapatkan hasil yang maksimal maka sistem tersebut sudah efektif dan mengalami peningkatan. Perbedaan jumlah nasabah sebelum dan sesudah melakukan strategi tersebut pasti ada mbak walaupun hanya 26”.²⁰

Berdasarkan wawancara tersebut maka dapat dilihat perbedaan sebelum dan sesudah menjalankan strategi yang telah dijalankan oleh BPRS Mitra Mentari Sejahtera. Berbagai cara telah dilakukan bank untuk tercapainya tujuan strategi bank yang telah dirumuskan yakni dengan penambahan jumlah nasabah.

“Strategi yang kami jalankan selama ini dapat dikatakan tepat sasaran. Hal ini dapat dibuktikan dengan semakin bertambahnya pelajar yang bergabung dengan kami. Setelah kami melakukan strategi tersebut”.²¹

Berdasarkan wawancara tersebut dapat diketahui bahwa strategi yang dilakukan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dapat dikatakan tepat sasaran hal ini dapat dibuktikan dengan semakin bertambahnya jumlah nasabah yang menabung menggunakan tabungan Simpel iB. Dengan adanya strategi marketing melalui sosialisasi nasabah yang menabung semakin bertambah. Strategi marketing bertujuan untuk memberikan informasi secara cepat dan tepat dengan menjelaskan segala jenis produk yang ada di BPRS Mitra Mentari Sejahtera dengan tujuan menarik minat calon nasabah.

Menurut Ibu Siti selaku orang tua dari Widya siswa SD Muhammadiyah Ponorogo mengatakan bahwa:

²⁰ Sirilla, *Wawancara*, 18 Oktober 2022.

²¹ Ibid.

“Awalnya saya tidak tahu mbak tabungan yang ada di BPRS Mitra Mentari Sejahtera ini apa saja, namun akhirnya saya mengetahui adanya produk ini itu dari sosialisasi yang diadakan disekolah yang saya ikuti bersama orangtua murid lainnya, kemudian saya menyarankan anak saya untuk menggunakan tabungan Simpel iB ini karena tidak adanya biaya administrasi dan dapat diambil sewaktu-waktu saat dibutuhkan. Untuk promosi yang dilakukan juga sangat baik mbak, kami tidak perlu datang ke kantor anak saya sudah bisa menabung karena biasanya pihak bank datang seminggu sekali tiap hari rabu di sekolahan”.²²

Berdasarkan wawancara tersebut dengan menggunakan strategi produk dan tempat yang digunakan dapat dikatakan sesuai sasaran yang dilakukan bank terhadap nasabah.

Hasil wawancara dengan Ibu Dewi selaku guru SD Muhammadiyah Ponorogo juga mengatakan bahwa :

“Dengan adanya sosialisasi ini saya sangat setuju mbak, karena siswa diajarkan untuk menabung sejak dini dengan menggunakan tabungan Simpel iB, dan membantu sekolah untuk mengatur keuangan siswa dalam menabung”.²³

Berdasarkan wawancara tersebut dapat dilihat bahwa pelayanan yang diberikan sangat baik dengan melihat strategi produk dan tempat yang diberikan bank kepada calon nasabah.

Dari paparan data tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi yang dijalankan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar dalam menabung telah tepat sasaran atau efektif. Hal ini dapat dibuktikan dengan perbedaan jumlah nasabah sebelum dan sesudah menerapkan strategi *marketing mix*.

²² Siti, Wawancara, 18 Oktober 2022.

²³ Dewi, Wawancara, 18 Oktober 2022.

BAB IV

ANALISIS STRATEGI BPRS MITRA MENTARI SEJAHTERA DALAM MENINGKATKAN MINAT PELAJAR UNTUK MENABUNG DI TABUNGAN SIMPEL iB

A. Analisis Strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera Dalam Meningkatkan Minat Pelajar Untuk Menabung

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan diatas mengenai strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung adalah strategi *marketing* yaitu :

1. Produk (*Product*)

Strategi produk yang diterapkan oleh BPRS Mitra Mentari Sejahtera yakni dengan menawarkan berbagai produk serta menunjukkan mutu dan manfaat produk tersebut kepada nasabah. Produk simpanan yang dimiliki BPRS Mitra Mentari Sejahtera salah satunya Tabungan Simpel iB. Tabungan Simpel iB adalah tabungan yang diterbitkan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan yang mudah dan sederhana, serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Selain itu Tabungan Simpel iB ini diperuntukkan untuk anak-anak yang belum memiliki KTP, sehingga untuk persyaratan pembukaan buku rekening tabungan Simpel iB data yang diminta harus ada data anak dan orangtuanya. Tujuan adanya tabungan Simpel iB ini diharapkan mampu mendidik anak menabung usia dini serta menjadikan anak lebih mandiri. Akad yang digunakan

di tabungan Simpel iB yang ada di BPRS Mitra Mentari Sejahtera, menerapkan akad *wadi'ah* (titipan) yang dapat diambil sewaktu-waktu dengan buku tabungan.

Dengan persyaratan yang mudah dan fitur menarik tentunya bisa menarik calon nasabah. Untuk memasarkan produk pihak bank harus kreatif dan inovatif agar meningkatkan jumlah minat menabung masyarakat khususnya pelajar. Tabungan ini Memiliki banyak program-program antara lain program tabungan Simpel iB Umroh, Simpel iB Qurban, Simpel iB Pendidikan, Simpel iB *Study Tour*, dan Simpel iB *Turnament/Kompetisi*, dan setiap program memberikan banyak keunggulan di masing-masing program yang dilakukan oleh pihak bank.

2. Harga (*Price*)

Harga menjadi salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan.¹ Penerapan strategi harga yang digunakan BPRS Mitra Mentari Sejahtera pada produk tabungan Simpanan Pelajar (Simpel iB) sudah sesuai dengan teori Kasmir dalam buku manajemen perbankan.

¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), 56.

Mbak Sirilla mengatakan bahwa harga produk tabungan Simpel iB sangat murah dimana untuk setoran awal sebesar Rp. 5000, minimum setoran berikutnya adalah Rp. 1000, saldo minimum sebesar Rp. 1000, dan untuk biaya penutupan rekening maka pelajar akan dikenakan biaya sebesar adalah Rp. 10.000. Untuk beban biaya administrasi tidak dikenakan atau dapat dikatakan gratis biaya administrasi. Harga yang ditetapkan BPRS Mitra Mentari Sejahtera diatas cukup terjangkau. Sehingga siswa dapat menggunakan produk tersebut dengan murah.

3. Tempat (*Place*)

BPRS Mitra Mentari Sejahtera terletak pada lokasi yang strategis sangat mudah dijangkau oleh nasabah untuk melakukan interaksi dengan bank Mitra. BPRS Mitra Mentari Sejahtera ini terletak di Jl. Ir. H Juanda No. 21, Tonatan, Kec. Ponorogo, Kab. Ponorogo, yang merupakan jalan raya, mudah dijangkau oleh masyarakat luas dengan menggunakan kendaraan pribadi maupun umum. Samping barat kantor Pengadilan Agama Negeri Ponorogo, selain itu juga dekat dengan Mall terbesar diponorogo yaitu PCC (*Ponorogo City Canter*).

Secara teori penerapan strategi tempat atau distribusi merupakan bagian yang sangat penting. Perusahaan harus memposisikan dan mendistribusikan produk ditempat yang mudah diakses oleh pembeli potensial. Berdasarkan hasil penelitian terhadap penerapan strategi

BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat menabung siswa pada tabungan Simpel iB di BPRS Mitra Mentari Sejahtera dari segi tempat sudah sangat baik, pemilihan lokasi yang berada di pusat aktivitas masyarakat memungkinkan BPRS Mitra Mentari Sejahtera untuk meningkatkan produk dan jasa bank. Masyarakat akan sangat terbantu dengan adanya lembaga keuangan yang berada dengan lokasi usaha maupun kegiatan lainnya.

4. Promosi (*Promotion*)

Tujuan promosi bagi BPRS Mitra Mentari Sejahtera adalah untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha untuk menarik nasabah yang baru dan meningkatkan penjualan produk di BPRS Mitra Mentari Sejahtera terutama pada tabungan Simpel iB. Adapun promosinya untuk strategi yang digunakan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat menabung siswa yaitu strategi promosi dengan melalui sosialisasi baik sosialisasi langsung maupun tidak langsung selain itu juga melakukan strategi dalam hal pelayanan prima.

Sosialisasi secara langsung biasanya pihak BPRS Mitra Mentari Sejahtera melakukan dengan cara *face to face* dengan mendatangi sekolah-sekolah atau sering disebut dengan *Bank Goes to School* hal tersebut dilakukan agar memudahkan siswa untuk menabung dengan langsung mendatangi mobil layanan bank BPRS sehingga siswa tidak perlu pergi ke bank langsung atau dapat dikatakan dengan sistem

jemput bola. sedangkan untuk sosialisasi tidak langsung bank melakukannya dengan melalui media cetak yaitu brosur dan media online seperti *website* dan *instagram*.

Selain hal tersebut hasil wawancara dengan pihak BPRS untuk strategi pelayanan BPRS Mitra Mentari Sejahtera melakukan dengan cara memberikan pelayanan prima seperti dengan pelayanan yang cepat dan tanggap, melakukan komunikasi yang baik dengan nasabah maupun calon nasabah, mampu meyakinkan nasabah agar menggunakan produk yang ada di BPRS Mitra Mentari Sejahtera, memberikan pelayanan yang terbaik dengan menerima komplain dari nasabah yang kurang puas akan pelayanan atau masalah lain tentang keuangan mereka.

B. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pelajar Menabung Pada Tabungan Simpel iB

Minat mempengaruhi beberapa faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari individu atau yang melekat pada individu seseorang, di dalam faktor internal terdapat tiga faktor yang mempengaruhi minat antara lain faktor dorongan dari dalam, faktor motivasi sosial dan faktor emosional. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar individu yang meliputi sosial budaya dan lingkungan.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan pihak BPRS Mitra Mentari Sejahtera dapat diketahui bahwa ada dua faktor yang

biasanya mendasari siswa berminat untuk menabung di BPRS Mitra Mentari Sejahtera yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi minat siswa menabung yakni faktor dorongan dari dalam berupa keinginan siswa yang berminat untuk menabung maka keinginan akan menabung terpenuhi dan sebaliknya jika tidak ada dorongan dalam diri maka keinginan tersebut tidak akan terpenuhi. Faktor eksternal yang mempengaruhi adalah faktor budaya dan lingkungan dimana jika budaya menabung dilakukan sejak kecil maka anak akan terbiasa menabung dan lingkungan juga berpengaruh seperti ajakan dari teman untuk menabung bersama maka hal tersebut akan berpengaruh kepada kita. Dari sini dapat diketahui bahwa faktor budaya dan lingkungan mempengaruhi minat.

Selain itu peneliti juga melakukan wawancara dengan beberapa pelajar yang menggunakan produk tabungan Simpel iB ini karena faktor internal dan juga eksternal. Mereka mengatakan bahwa faktor internal yang mempengaruhi mereka menabung adalah motivasi dalam keinginan mereka akan kebutuhan dapat dipenuhi dengan mengambil program tabungan simpel iB. Sedangkan faktor eksternalnya yaitu lingkungan baik di lingkungan keluarga maupun pertemanan. Salah satu dari mereka mengatakan bahwa minat menabung karena orangtuanya menyarankan untuk menabung. Hasil wawancara pelajar lainnya juga mengatakan bahwa dia berminat menabung karena diajak oleh temannya untuk menabung.

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat dapat digolongkan menjadi dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor dari dalam diri kita sendiri seperti faktor kebutuhan dan keinginan. Seperti kebutuhan atau keinginan siswa akan peralatan sekolah. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar individu yakni faktor budaya (budaya menabung siswa) dan faktor lingkungan seperti lingkungan pertemanan dengan memberi ajakan terhadap teman agar ikut menabung.

C. Analisis Efektivitas Strategi yang Dijalankan BPRS Mitra Mentari Sejahtera Dalam Meningkatkan Minat Pelajar Untuk Menabung

Efektivitas adalah tingkat keberhasilan dalam mencapai tujuan atau sasaran dengan suatu konsep yang lebih luas yang mencakup berbagai faktor di dalam maupun di luar diri seseorang.² Dalam perusahaan dapat dikatakan efektif apabila tujuan anggota perusahaan dan tujuan perusahaan tercapai sesuai atau diatas target yang telah ditetapkan. Dari hasil wawancara dengan Mbak Sirilla mengatakan bahwa strategi *marketing* yang dijalankan oleh BPRS Mitra Mentari Sejahtera dapat dikatakan tepat sasaran dimana untuk produk tabungan Simpel iB mengalami peningkatan. Hal ini dibuktikan dengan bertambahnya jumlah nasabah sebelum dan sesudah dimana pada tahun 2023 ini mengalami 26 nasabah yang mana sebelumnya 311 nasabah. Setelah menjalankan hal tersebut jumlah nasabah yang menabung mengalami peningkatan. Setelah berupaya

² Roymond H Simamora, *Buku Ajaran Pendidikan Dalam Keperawatan* (Jakarta : IKAPI,2020), 32.

memasarkan produk dengan baik seperti memberikan pelayanan yang terbaik dengan mendatangi sekolah-sekolah, memberikan kemudahan dalam menabung, melakukan pendekatan dengan siswa/siswi pelajar dan kegiatan sosialisasi tentang produk.

Selain itu peneliti juga melakukan wawancara dengan orang tua siswa nasabah pengguna tabungan Simpel iB dengan Ibu Siti, hasil wawancara menunjukkan bahwa dengan adanya sosialisasi di tabungan Simpel iB memudahkan siswa untuk menabung dan siswa memiliki rasa tanggung jawab, dengan diajarkan untuk menabung sejak dini.

Hal tersebut juga sesuai dengan wawancara dengan Ibu Dewi selaku guru SD Muhammadiyah Ponorogo. Dengan hasil wawancara dia sangat setuju dengan pelayanan yang diberikan dari pihak BPRS yang ramah dan baik, serta pihak sekolah juga dibantu dengan adanya mobil layanan yang datang tiap minggu sekali ke sekolah memudahkan siswa untuk menabung tidak perlu datang ke kantor BPRS Mitra Metari Sejahtera.

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan adanya strategi *marketing* yang dilakukan BPRS Mitra Metari Sejahtera. Dalam hal promosi melalui sosialisasi ke sekolah-sekolah serta lokasi pelayanan yang dilakukan pihak BPRS Mitra Metari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung sangat efektif dan sesuai dengan teori yang tertera yakni tercapainya tujuan dan tepat sasaran.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di BPRS Mitra Mentari Sejahtera mengenai Strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam Meningkatkan Minat Pelajar Menabung Menggunakan Tabungan Simpel iB (Simpanan Pelajar), dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi yang digunakan BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung menggunakan strategi *marketing mix* yaitu 4P produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*). Dari ke empat strategi tersebut yang lebih dominan atau sering digunakan adalah promosi (*promotion*) dengan sosialisasi secara langsung menggunakan mobil layanan bank (sistem jemput bola) dan sosialisasi tidak langsung (media cetak dan *online*).
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat pelajar untuk menabung yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari individu seseorang atau faktor dari dalam diri berupa kebutuhan dan keinginan siswa seperti kebutuhan atau keinginan siswa akan peralatan sekolah. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar individu yakni faktor budaya (budaya menabung siswa) dan faktor lingkungan seperti lingkungan pertemanan.
3. Efektivitas strategi yang dijalankan oleh BPRS Mitra mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung dapat dikatakan

efektif. Hal ini dapat dibuktikan dengan sistem yang dilakukan dengan mengadakan sosialisasi dan pelayanan dapat mengalami peningkatan jumlah pelajar untuk menabung.

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Bagi Akademisi

Menambah pengetahuan tentang strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung. Serta menjadi referensi awal bagi akademis yang akan melanjutkan penelitian yang serupa dengan penelitian ini, baik dilakukan di lokasi yang sama maupun di lokasi yang berbeda.

2. Bagi BPRS Mitra Mentari Sejahtera

Pihak bank lebih gencar lagi dalam mengenalkan produk tabungan Simpel iB kepada pelajar dengan memanfaatkan berbagai fasilitas yang ada baik secara *online* maupun secara *offline*. Serta dapat memperluas jaringan kerjasama kepada sekolah-sekolah lain yang ada di Ponorogo.

3. Bagi Pelajar

Pelajar akan lebih baik berupaya lagi dalam mencari informasi tentang perbankan syariah khususnya pada produk tabungan Simpel iB agar mendapatkan pengetahuan dan pemahaman lebih mendalam mengenai perbankan syariah.

4. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini hanya meneliti mengenai strategi BPRS Mitra Mentari Sejahtera dalam meningkatkan minat pelajar untuk menabung menggunakan tabungan Simpel iB (Simpanan Pelajar). Bagi penelitian selanjutnya yang masih berminat melanjutkan atau mengambil tema yang sama dengan penelitian ini diharapkan untuk bisa menyempurnakannya.



DAFTAR PUSTAKA

BUKU:

- Abadi, Muh Yusri. Dkk. *Efektivitas Kepatuhan Terhadap Protokol Kesehatan Covid-19 Pada Pekerja Sektor Informal Di Kota Makasar*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019.
- Adindo, Apri Winge. *Kewirausahaan Dan Studi Kelayakan Bisnis Untuk Memulai Dan Mengelola Bisnis*. Yogyakarta: Deepublish, 2021.
- Al-Arif, M. Nur Rianto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Anggito, Albi dan Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak, 2018.
- Angrayni, Lysa dan Yusliati. *Efektivitas Rehabilitas Pecandu Narkotika Serta Pengaruhnya Terhadap Tingkat Kejahatan Di Indonesia*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2018.
- Antonio, Muhammad Syafii. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Anoraga, Pandji. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Renika Cipta, 2009.
- Buchari, Alma dan Donni Juni Priansa. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung : CV. Alfabeta, 2009.
- Bungin, M. Burhan. *Metode Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- Dokumentasi BPRS Mitra Mentari Sejahtera.
- Gibson. *Organisasi, terjemahaun Agus Dharma*. Jakarta: Erlangga, 2001.
- Hasan, Ali. *Marketing Bank Syariah*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2017.
- Indawati, Ninik. *Bonus Demografi Sebagai Peluang Indonesia Dalam Percepatan Pembangunan Ekonomi*. Cirebon: PT Insania, 2021.

- Jahja, Yudrik. *Psikologi Perkembangan*. Jakarta: Prenada Media Group, 2011.
- Kartono, Kartini. *Pengantar Metodologi Riset Sosial*. Bandung: CV Mundur Maju, 1996.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003
- Mamik. *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015.
- M. Dalyono. *Psikologi pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta, 2012.
- Moleong, Lexi J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2012.
- Muchtar, Bustari. Dkk. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Kencana, 2016
- Mulyasa, *Manajemen Berbasis Sekolah Konsep Strategis Dan Implementasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018.
- Riyoko, Endie dan M. Al Ghani. *Kebijakan Pemerintah Pada Bidang Olahraga Di Musi Banyuasin*. Palembang: Bening Media Publising, 2021.
- Saleh, Abdul Rahman dan Muhibb Abdul Wahab. *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Prespektif Islam)*. Jakarta: Kencana, 2004.
- Salusu. *Pengantar Keputusan Stratejik: Untuk organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit*. Jakarta: Grasindo, 2005.
- Simamora, Roymond H. *Buku Ajaran Pendidikan Dalam Keperawatan*. Jakarta : IKAPI, 2020.
- Soemitra, Andri. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Sudarsono, Heri. *Buku Ajar: Manajemen Pemasaran*. Jember: CV. Pustaka Abadi, 2020.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2019.

Suryabarata, Sumadi. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT Grafindo Persada, 2011.

Sutrisno, Edy. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana, 2009.

Thian, Alexander. *Manajemen Perbankan*. Yogyakarta: Andi, 2021.

Tisnawati, Erni dan Kurniawan Saefullah. *Pengantar Manajemen Edisi 1*. Jakarta: Kencana, 2006.

Trygu. *Teori Motivasi Abraham H. Maslow dan Hubungannya Dengan Minat Belajar Matematika Siswa*. Gorontalo: Guapedia, 2021.

Tunggal, Amin Widjaya. *Manajemen Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002.

Jurnal :

Andespa, Roni 2017, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah." *Al Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbanka*, Volume 2. Nomor.1. (2017).

Dewi dkk, Nur Hasanah. "Strategi Pemasaran Yang Efektif Dalam Meningkatkan Minat Menabung Nasabah Di Era Covid-19." *Jurnal Masharif –Syariah*. Volume 6. Nomor 3. (2019).

Edi dkk, Agus Sarwo. "Strategi Peningkatan Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah Di Surabaya." *Jurnal STEKOM*, Volume 2. Nomor 1. (2022), 168.

Putri, Yuli. Dkk. "Strategi Meningkatkan Minat Menabung Di Bank Syariah Melalui Penerapan Religiusitas." *Jurnal Manajemen dan Bisnis*. Volume 16, Nomor 1. (2019), 85.

Rudzali dkk, Acmad. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung Di Bank Pada Kalangan Pelajar (Studi Kasus Pada Pelajar SMP Negeri 3)". *Jurnal Eksis*. Volume 16. Nomor 1. (2020).

Salman Al Farisi, Muhammad, Dkk. "Strategi Pemasaran Produk Usaha Pesantren Untuk meningkatkan perekonomian santri (Study Kasus PP.Riyadlul Jannah Pacet Mojokerto)". *Jurnal Riset Entrepreneurship (JRE)*. Volume 4. Nomor 2. (2021).

Utami Riski dan Unun Roudhotul Janah, “Analisis Marketing Syariah Terhadap Strategi Pemasaran Keripik Tempe De Yati Madiun”, *Journal of Economics and Business Research*. Volume 2. Nomor 2. (2022).

Yulizar, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung Nasabah Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) Pada PD.BPR Sarimadu Kantor Pusat Bangkinang”, *Jurnal Ensiklopedia Sosial Review*, Volume 1. Nomor 1. (2019).

Skripsi :

Fadhilah, Muhammad Rifqi. “Analisis Strategi BPRS Formes Yogyakarta Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Dan Profitabilitas Di Masa Pandemi Covid-19”. *Skripsi*. Yogyakarta: UII Yogyakarta, 2021.

Fadillah, Gusfita. “Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Menarik Minat Menabung Pelajar Di Kota Payakumbuh Studi Kasus : Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Payakumbuh”. *Skripsi*. Bukittinggi: IAIN Bukittinggi. 2019.

Fashiha, Lisanul. “Penerapan Strategi Promosi Tabungan Simpanan Pelajar Pada PT BPRS Berkah Dana Fadhillah (PERSERODA) Kantor Pusat Air Tiris”. *Skripsi*. Pekanbaru: UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2021.

Fitriani, Nani. “Strategi Bank Dalam Menarik Minat Nasabah Pada Investasi Mudharabah BPRS Aman Syariah Sekampung”. *Skripsi*. Metro:IAIN Metro, 2018.

Hadi, Samsul. “Analisis Terhadap Strategi BMT Al-Hasan Mitra Ummat Desa Rensing Kecamatan Sakra Barat Dalam Meningkatkan Minat Menabung Nasabah”. *Skripsi*. Mataram: UIN Mataram. 2019.

Imawati, Nadia Ristian. “Strategi Marketing Pada Produk Tabungan Takeswajar(Tabungan Kesejahteraan Mahasiswa Dan Pelajar) Dalam Menarik Minat Pelajar Menabung Di PT BPR Raga Surya Nuansa Kantor Cabang Jetis Ponorogo”. *Skripsi*. Surakarta: USM Surakarta. 2021.

Islamiati, Nur. “Analisis Strategi Bank Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Terhadap Produk Tabungan iB Hijrah Haji Di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun Pada Masa Pandemi Covid-19”. *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo. 2021.

Naim, Abu. “Strategi Pemasaan Tabungan Sigun Dalam Upaya Meningkatkan Minat Menabung Masyarakat Di BMT Dinar Rahmat Insani Muamalat KCP Margasari Tegal”. *Skripsi*. Purwokerto: IAIN Purwokerto. 2019.

Okora, Widya. “Strategi Pemasaran Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Minat Menabung Mahasiswa Perbankan Syariah UIN Mataram T.A 2017 Kantor Cabang Cakranegara”. *Skripsi*. Mataram: UIN Mataram. 2021.

Sandora, Liana. “Analisis Strategi Promosi Produk Simpanan Pelajar (Simpel) Di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Bengkulu”. *Skripsi*. Bengkulu: IAIN Bengkulu. 2020.

Utama, Nuri dan Doni Marlius. “Upaya Meningkatkan Minat Untuk Menabung Pada PT.BPR Samudera Paiman”. *Skripsi*. Mataram: UIN Mataram 2021, 10.

Internet :

BPS Kabupaten Ponorogo “BPS Ponorogo Kab” diakses dari <https://ponorogokab.bps.go.id> di akses pada tanggal 16 Agustus 2022, jam 10.45 WIB.

BPRS Mitra Mentari Sejahtera, “Profil BPRS” diakses dari <https://mitrasyariahbank.com> di akses pada tanggal 16 Agustus 2022, jam 10.45 WIB.

----- “Profil BPRS” diakses dari www.bprsmitramentari-sejahtera.com, (Diakses pada Tanggal 17 Oktober 2022, Jam 10.00 WIB

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) diakses dari <https://kbbi.web.id/faktor>, pada tanggal 24 Agustus 2022, jam 16.29 WIB.

Wawancara dan Observasi :

Adira dan Zoya. Wawancara. 20 April 2022

Dilla. Wawancara. 30 Agustus 2022

-----Wawancara. 17 Oktober 2022

-----Wawancara. 18 Oktober 2022

Dewi. Wawancara. 18 Oktober 2022

Fajri. Wawancara. 14 Agustus 2022

Firda, Nisbana dan Fajri. Wawancara. 30 Agustus 2022

Nilam Nurylawati. *Observasi*. 19 April 2022

Nisbana. Wawancara. 14 Agustus 2022

Sirilla. Wawancara. 30 Agustus 2022

-----Wawancara. 17 Oktober 2022

-----Wawancara. 18 Oktober 2022

Siti. Wawancara. 18 Oktober 2022

Zahra. Wawancara. 14 Agustus 2022

Zoya. Wawancara. 14 Agustus 2022

