
ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT NASABAH DALAM MENABUNG DI BANK SYARIAH (Studi Kasus BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan)

Zaid Raya Argantara¹⁾, Nurul Annisa²⁾

Institut Dirosat Islamiyah Al-Amien Prenduan

¹⁾zaidrayaargantara@gmail.com , ²⁾nabilakepaw123@gmail.com

ABSTRAK. BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan merupakan salah satu Lembaga Keuangan Syariah yang di kelilingi oleh banyak bank-bank besar bisa ditempuh dalam jangka waktu 8 menit dari bank BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan. Adanya bank tersebut menjadi tantangan besar bagi BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan untuk tetap bertahan dan mampu bersaing. Tujuan penelitian ini adalah faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan dan apa upaya yang dilakukan pihak Bank dalam mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan. Peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif lapangan. Adapun prosedur pengumpulan data yang melalui wawancara, dari 12 responden yang terdiri dari Kepala Cabang BPRS Bhakti sumekar KCP Pragaan, Customer Service, dan 10 nasabah yang menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan. Faktor-Faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan ialah adanya produk tabungan barokah yang banyak diminati oleh nasabah dengan bonus setiap bulan nya, lokasi yang strategis di pinggir jalan, pelayanan terbaik berupa *door to door*, mempromosikan produk dan jasa melalui sosialisasi masyarakat per minggu sehingga dapat meningkatkan minat nasabah dalam menabung dan upaya pihak Bank dalam menarik minat nasabah untuk menabung ialah memberikan layanan dan fasilitas yang baik seperti antar jemput bola, layanan cetak saldo, serta apabila nasabah mendapatkan masalah pihak Bank langsung sigap menanggapi, dan setiap minggu nya pihak Bank rutin mengadakan sosialisasi kepada masyarakat dan memberikan *reward* kepada nasabah yang mempunyai saldo tertinggi setiap pertahunnya sehingga hal ini dapat meningkatkan minat nasabah dalam menabung.

Kata kunci : Minat, Menabung, Nasabah

Abstract. BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan is one of the Islamic Financial Institutions which is surrounded by many large banks and can be reached within 8 minutes from the BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan bank. The existence of this bank is a big challenge for BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan to survive and be able to compete. The purpose of this study is what factors influence customer interest in saving at BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan and what efforts are made by the Bank to influence customer interest in saving at BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan. Researchers used field qualitative research methods. The procedure for collecting data through interviews, from 12 respondents consisting of the Head of the BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan Branch Head, Customer Service, Factors affecting the interest of the fortune in saving at BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan are there are new savings products that are much demanded by the fortune with bonuses every month, strategic location on the side of the road, the best service is door to door, Promoting products and services through the socialisation of society every

week so as to increase the interest in saving and the Bank's efforts to attract the interest in saving are to provide good services and facilities such as between invitations to the ball, balance printing services, and when the fate gets the Bank's problems directly responsive, And every week, the Bank routinely socializes the public and rewards the highest-balanced earnings of each year so that this can increase the interest in saving earnings.

Keywords : Interest, Savings, Customers

PENDAHULUAN

Lembaga keuangan di Indonesia mengalami perkembangan seiring dengan pertumbuhan perekonomian yang pesat. Di antara lembaga keuangan yang hadir dalam konteks pertumbuhan ekonomi tersebut adalah Bank Konvensional dan Bank Syariah. Bank konvensional menggunakan sistem bunga, yang menurut sebagian ulama dianggap haram karena bunga dianggap sebagai riba yang melibatkan unsur pemerasan. Sementara itu, Bank Syariah merupakan perbankan tanpa bunga. Dalam situasi lingkungan eksternal dan internal yang terus berkembang, perbankan mengalami perkembangan pesat. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) selalu menghadapi berbagai jenis risiko yang melekat pada kegiatan usahanya. Dalam konteks ini, banyak nasabah yang memilih menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan karena di sana tidak ada potongan atau biaya administrasi bulanan, serta tersedia layanan antar jemput bola yang memudahkan mereka dalam menabung. Desa Pragaan dipilih sebagai lokasi penelitian karena pendapatan warga di daerah tersebut masih terbatas, tetapi semangat mereka dalam menabung sangat tinggi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yang bertujuan untuk mengeksplorasi atau memotret situasi sosial yang akan diteliti secara menyeluruh, luas, dan mendalam. Pendekatan kualitatif melibatkan prosedur yang menghasilkan data deskriptif dalam bentuk kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang serta perilaku yang diamati. Lokasi penelitian merujuk pada pengertian lokasi sosial yang ditandai oleh tiga unsur, yaitu pelaku, tempat, dan kegiatan yang dapat diamati.¹ Lokasi penelitian yang dipilih adalah BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pragaan yang berlokasi di Jl. Raya Pamekasan-Sumenep No. 16, Pesisir, Prenduan, Pragaan, Kabupaten Sumenep, Jawa Timur 69465. Penelitian ini dilakukan di BPRS

¹ T. Heru Nurgiansah, "Pengembangan Kesadaran Hukum Berlalu Lintas Siswa Melalui Model Pembelajaran Jurisprudensial Dalam Pendidikan Kewarganegaraan" (Universitas Pendidikan Indonesia, 2018), 63.

Bhakti Sumekar Cabang Pragaan karena alasan tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilakukan secara simultan dengan proses pengumpulan data dan setelah selesainya pengumpulan data dalam periode tertentu. Hal ini berarti peneliti akan menganalisis data yang sudah terkumpul sambil terus mengumpulkan data baru. Analisis data tersebut melibatkan pemahaman dan interpretasi mendalam terhadap data kualitatif yang telah dikumpulkan, dengan tujuan untuk menggali makna dan pola yang muncul dalam konteks penelitian yang lebih luas.² Secara sistematis, data dalam penelitian ini diperoleh melalui beberapa metode, antara lain hasil observasi atau catatan lapangan, hasil wawancara, dan dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam paparan ini, peneliti akan menyajikan temuan hasil penelitian yang diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, sesuai dengan fokus dan tujuan penelitian yang telah ditetapkan sebelumnya. Berikut adalah data hasil wawancara penelitian:

- A. Identitas subjek penelitian:
1. Kepala cabang BPRS KCP Pragaan
 2. Customer service
 3. 10 nasabah

Informasi lebih rinci mengenai identitas subjek penelitian dapat ditemukan dalam tabel berikut:

DAFTAR NAMA RESPONDEN

No	Nama	Jabatan/Status	Asal	Kode Subyek
1	Heriyanto Syafriel Hidayat	Kepala Cabang	Sumenep	HSB
2	A Rofik	<i>Funding Officer</i>	Guluk Manjung	AR
3	Nik Sahliyah	Nasabah	Prenduan	NS
4	Risqiyah	Nasabah	Prenduan	RH
5	Nur Aida	Nasabah	Prenduan	NA
6	Elly Kusumawati	Nasabah	Prenduan	EK

² Ibid., 329.

7	Nurul Inayah	Nasabah	Prenduan	NI
8	Mustamilah	Nasabah	Prenduan	MH
9	Ahmad Jauhari	Nasabah	Prenduan	AJ
10	Ilham Wais Qurni	Nasabah	Prenduan	IWQ
11	Afiyah	Nasabah	Prenduan	AH
12	Nurul Islamiyah	Nasabah	Prenduan	NH

B. Identifikasi hasil penelitian:

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan:

a) Pemahaman nasabah tentang tabungan dan akad-akad yang dilaksanakan di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan: Sebelum membuka rekening tabungan, para nasabah perlu memahami produk atau akad yang akan mereka gunakan dalam melakukan transaksi pada tabungan. Penjelasan lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan akan disajikan dalam uraian berikutnya.

2. Hal ini sangat berpengaruh tentang peningkatan produk-produk apa saja yang ada di Bank. dan juga untuk menarik nasabah untuk menabung. Data Hasil Observasi Penelitian

Senin, 19 Desember 2022 peneliti melakukan observasi ke BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan bahwasanya tabungan yang banyak diminati oleh masyarakat adalah tabungan barokah karena setiap pengajuan pembiayaan diwajibkan pembukaan tabungan, tabungan barokah yang bisa diakses dengan BBS *Mobile* yang kini sudah bisa diunduh di *Smartphone*, dan pengambilannya bisa melalui ATM terdekat. Data yang ditemukan dalam melakukan pengamatan di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan di paparkan sebagai berikut :

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan:

a. Produk (Product): BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan memiliki portofolio produk yang beragam, sehingga dapat menyesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

- b. Pelayanan (Service): BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan menjalankan standar operasional prosedur (SOP) yang menekankan "service excellence" untuk memberikan pelayanan terbaik secara konsisten.
 - c. Tempat (Place): Dengan lokasi yang strategis, BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan memudahkan nasabah dalam menemukan dan mengakses layanan, sehingga transaksi menjadi lebih mudah terjadi.
 - d. Promosi (Promotion): BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan melakukan promosi melalui media sosial, promosi langsung dari pintu ke pintu, serta menggunakan media seperti brosur, spanduk, billboard, dan lainnya.
2. Upaya yang dilakukan pihak BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan dalam mempengaruhi minat nasabah dalam menabung:
- a. Memberikan fasilitas dan layanan yang baik: BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan berupaya memberikan fasilitas dan layanan yang baik kepada nasabah, seperti pelayanan yang ramah dan cepat, serta kemudahan akses ke produk dan layanan perbankan.
 - b. Mengadakan sosialisasi kepada masyarakat sekitar: BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan melakukan sosialisasi mengenai produk dan keuntungan menabung di bank kepada masyarakat di sekitar cabang, untuk meningkatkan kesadaran dan minat nasabah.
 - c. Memberikan hadiah/reward kepada nasabah sesuai syarat dan ketentuan: BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan memberikan insentif kepada nasabah yang aktif menabung, seperti hadiah atau reward tertentu, sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Dengan upaya-upaya tersebut, BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan berharap dapat mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di bank tersebut.

Pembahasan

Dalam konteks penelitian ini, faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan meliputi produk (product), pelayanan (service), tempat (place), dan promosi (promotion). Salah satu faktor internal yang menjadi pertimbangan adalah marketing mix. Faktor produk dapat dijelaskan dengan menggunakan konsep yang dikemukakan oleh Philip Kotler, di mana produk adalah sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian dan dapat dipergunakan atau dikonsumsi untuk

memenuhi kebutuhan sehari-hari. Produk dalam konteks ini mencakup kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada sasaran pasar. Produk ini harus mampu memuaskan keinginan dan kebutuhan nasabah, baik itu dalam bentuk barang maupun jasa yang diperlukan untuk menabung. Dalam penelitian ini, produk yang ditawarkan oleh BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan dapat menjadi faktor yang mempengaruhi minat nasabah untuk menabung. Produk-produk tersebut harus mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dalam melakukan transaksi perbankan, sehingga nasabah tertarik untuk menggunakan layanan yang disediakan oleh BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan.³ Tabungan Barokah merupakan produk yang paling diminati dan mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan. Hal ini dapat dijelaskan oleh beberapa keunggulan yang dimiliki oleh produk tersebut, seperti:

- 1) Nilai setoran awal minimal Rp 10.000: Adanya nilai setoran awal yang rendah ini memberikan kemudahan bagi para nasabah, terutama bagi mereka yang memiliki keterbatasan dana. Hal ini menjadi daya tarik tersendiri untuk menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan.
- 2) Tidak ada biaya admin bulanan: Ketidakhadiran biaya admin bulanan menjadi salah satu faktor yang menarik bagi nasabah. Dengan tidak adanya biaya admin, nasabah tidak perlu khawatir akan adanya potongan atau biaya tambahan yang harus mereka bayar setiap bulannya. Hal ini membuat nasabah merasa lebih nyaman dan terdorong untuk menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan.
- 3) Bonus bulanan: Keberadaan bonus bulanan pada Tabungan Barokah memberikan keuntungan tambahan bagi nasabah. Bonus tersebut dapat menjadi insentif yang mendorong nasabah untuk lebih aktif menabung, karena mereka akan mendapatkan manfaat tambahan dalam bentuk bonus yang diberikan setiap bulannya.
- 4) Hadiah untuk nasabah dengan saldo tertinggi: BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan memberikan hadiah kepada nasabah yang memiliki saldo tertinggi setiap tahunnya. Hadiah ini dapat berupa voucher, parcel lebaran, atau kartu ucapan ulang tahun. Keberadaan hadiah ini dapat menjadi motivasi tambahan bagi nasabah untuk menjaga dan meningkatkan saldo tabungannya. Dengan adanya beberapa keunggulan yang terdapat pada Tabungan Barokah, nasabah merasa tertarik untuk menabung di BPRS Bhakti

³ Philip kotler Kevin lane, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT. Indeks, 2009), 60.

Sumekar KCP Pragaan. Faktor-faktor tersebut mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk tersebut sebagai pilihan untuk menabung, karena memberikan keuntungan, kemudahan, dan insentif yang menarik bagi nasabah..

a. Faktor Promosi

Promosi memang merupakan tahap penting dalam bisnis untuk mengkomunikasikan kepada pelanggan mengenai produk dan keunggulan yang menarik yang ditawarkan. Tanpa promosi yang efektif, nasabah mungkin tidak akan mengetahui tentang produk atau layanan yang disediakan oleh suatu lembaga keuangan seperti BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan.⁴

Penting bagi BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan untuk merencanakan strategi promosi yang tepat dan sesuai dengan target pasar mereka. Dalam strategi promosi mereka, mereka perlu mempertimbangkan segmen pasar yang ingin mereka capai, pesan yang ingin mereka sampaikan, serta media yang paling efektif untuk mencapai nasabah potensial. Dengan melakukan promosi yang baik, BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan dapat memperluas jangkauan mereka, meningkatkan minat nasabah, dan memperkuat posisi mereka di pasar.⁵

Promosi yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan melalui sosialisasi dari sekolah-sekolah dan pondok serta dari rumah ke rumah penduduk yang ada di sekitar promosi langsung dari door to door dan memasang iklan seperti brosur, spanduk, billboard di pinggir jalan, dan juga memberikan hadiah kepada nasabah yang mempunyai nilai saldo tertinggi setiap tahunnya. Untuk menawarkan beberapa produk yang ada di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan sehingga dari promosi yang dilakukan dapat meningkatkan minat nasabah dalam menabung.

b. Faktor Pelayanan

Kualitas pelayanan merujuk pada usaha dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, memberikan layanan yang tepat, dan menyampaikan informasi untuk memenuhi harapan pelanggan. Pelayanan merupakan tindakan yang dilakukan untuk memberikan kepuasan kepada nasabah, baik melalui interaksi langsung antara

⁴ "Pengaruh minat menabung Pada Lembaga Keuangan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Tangerang Selatan)," 30.

⁵ Ranti Wiliasih, Fathia Shadrina, "Faktor Dominan Yang Memengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Menabung Di Bank Syariah, BPRS, DAN KSPPS ", Vol . 3 N o . 2, jurnal nisbah, tahun 2017, hal 458

karyawan dan nasabah.⁶ Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Atwal Arifin dan Husnul Khotimah pada tahun 2018 dengan judul "Pengaruh Produk, Pelayanan, Promosi, dan Lokasi Terhadap Keputusan Masyarakat Memilih Bank Syariah di Surakarta", dapat disimpulkan bahwa variabel produk, promosi, dan lokasi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat dalam memilih bank syariah. Namun, variabel pelayanan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan masyarakat dalam memilih bank syariah.⁷

BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah dengan prinsip excellent service. Mereka melakukan kunjungan langsung ke rumah nasabah melalui door to door untuk memudahkan proses pembukaan tabungan. Selain itu, pihak bank juga memberikan pelayanan yang ramah, santun, dan berkomunikasi dengan baik dengan nasabah. Mereka selalu senyum, sapa, dan salam kepada nasabah (3S). Ketika nasabah mengalami masalah dalam transaksi tabungan, pihak bank dengan sigap memberikan bantuan. BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan juga menyediakan layanan antar jemput bola dan cetak saldo untuk meningkatkan kenyamanan dan kepuasan nasabah dalam menabung di bank tersebut. Dengan pelayanan yang baik yang diberikan oleh BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan, nasabah merasa nyaman dan puas. Keberadaan pelayanan yang memuaskan ini dapat membangun hubungan positif antara nasabah dan bank. Sebagai hasilnya, nasabah cenderung merekomendasikan BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan kepada teman-teman mereka untuk ikut menabung di sana.

Selain itu, faktor lokasi juga berperan penting dalam keputusan nasabah. Lokasi bank menunjukkan tempat di mana produk dan layanan perbankan ditawarkan serta pusat pengendalian operasional bank. Lokasi yang strategis dan mudah diakses akan memudahkan nasabah untuk melakukan transaksi. Hal ini dapat meningkatkan minat nasabah dalam menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan karena aksesibilitas yang baik.⁸ Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ayu Nurtika Dewi pada tahun 2019,

⁶ Sunardi Fety Aniansih, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Muslim Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Kelapa Dua-Tangerang)" (2013), 63.

⁷ Atwal Arifin dan Husnul Khotimah, "Pengaruh Produk, Pelayanan, Pomosi Dan Lokasi Terhadap Keputusan Masyarakat Memilih Bank Syariah Di Surakarta", Jurnal Ekonomi&Bisnis, Tahun 2018, hal 182

⁸ Rahma Bellani Oktavindria Iranati, "Pengaruh Religiusitas, Kepercayaan, Pengetahuan, Dan Lokasi Terhadap Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah" (UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2017), 24.

yang berjudul "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menabung (Studi Kasus pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean)", ditemukan bahwa variabel lokasi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk menabung di PD BPR BKK Kendal Cabang Patean.⁹

Lokasi BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan memiliki keunggulan strategis karena terletak dipinggir jalan dan dapat dijangkau oleh kendaraan umum maupun pribadi. Bahkan pejalan kaki pun dapat dengan mudah menemukan lokasi BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan. Keberadaan lokasi yang strategis ini memberikan kemudahan bagi nasabah dalam melakukan transaksi menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan. Dengan lokasi yang mudah dijangkau oleh kendaraan apa pun, para nasabah tidak perlu menghadapi kesulitan dalam mencapai BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan. Hal ini memudahkan nasabah dalam melakukan perjalanan menuju bank dan bertransaksi dengan cepat dan efisien.

Upaya Yang Dilakukan Pihak Bank Dalam Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, terdapat beberapa hasil temuan mengenai upaya yang dilakukan pihak BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan dalam meningkatkan minat nasabah dalam menabung.

a) Melakukan pelayanan yang baik

Memberikan pelayanan terbaik pada setiap nasabah merupakan prioritas utama dalam bisnis perbankan. Dengan memberikan pelayanan yang baik, BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan dapat menciptakan kenyamanan bagi pelanggan yang datang dan meningkatkan loyalitas mereka.¹⁰ Pelayanan yang baik yang diberikan oleh BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan, termasuk layanan jemput tabungan door-to-door, merupakan upaya yang sangat positif. Dengan memberikan kemudahan dan kenyamanan kepada nasabah, bank ini dapat meningkatkan minat nasabah untuk menabung dan memperkuat hubungan mereka dengan bank. Praktik jemput tabungan door-to-door ini memungkinkan nasabah untuk melakukan transaksi tanpa harus datang ke kantor cabang secara langsung. Hal ini sangat menguntungkan

⁹ Ayu Nurtika Dewi, "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menabung (Studi Kasus pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean)", Jurnal Ekonomi&Bisnis, Tahun 2019, hal 8

¹⁰ Edwin Prassetio, "Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil, Penerapan Akad, Citra Merek, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Pada Lembaga Keuangan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Tangerang Selatan)" (UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2017), 38.

bagi nasabah yang sibuk atau memiliki keterbatasan waktu atau mobilitas. Layanan semacam ini menunjukkan bahwa BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan mengutamakan kepuasan dan kenyamanan nasabah dengan memberikan solusi yang fleksibel.

b) Mengadakan sosialisasi

Promosi adalah suatu strategi yang digunakan untuk menyampaikan informasi, membujuk, dan mengingatkan konsumen tentang produk atau merek yang ditawarkan, dengan harapan agar konsumen tertarik dan membeli produk tersebut. Promosi dapat dilakukan melalui berbagai cara, baik secara langsung maupun tidak langsung. Salah satu metode promosi yang efektif adalah melalui sosialisasi. Sosialisasi adalah proses transfer ide atau informasi dari suatu kelompok kepada individu-individu dalam masyarakat. Dalam konteks promosi, sosialisasi dapat dilakukan dengan cara menyebarkan informasi tentang produk atau merek kepada individu melalui berbagai saluran komunikasi, seperti melalui sekolah-sekolah, pondok, atau melalui kunjungan langsung ke rumah-rumah penduduk¹¹

Sosialisasi yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan melalui sekolah-sekolah, pondok, dan kunjungan door-to-door adalah salah satu strategi yang digunakan untuk mengenalkan produk dan layanan mereka kepada masyarakat sekitar. Biasanya, sosialisasi dilakukan oleh tim Funding Officer yang melakukan kunjungan rutin setiap minggu. Selama sosialisasi, tim Funding Officer mengumpulkan sekelompok masyarakat untuk memberikan informasi mengenai produk dan layanan yang ditawarkan oleh BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan. Salah satu produk yang ditawarkan adalah gadai emas, di mana nasabah dapat menggadaikan emas mereka untuk mendapatkan dana tunai dengan jaminan yang aman dan terpercaya. Selain itu, juga ada layanan pembiayaan yang dapat membantu nasabah dalam memenuhi kebutuhan finansial mereka. BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan juga memberikan hadiah kepada nasabah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Pemberian hadiah merupakan salah satu strategi promosi yang digunakan untuk meningkatkan minat nasabah dalam menabung di BPRS Bhakti Sumekar

Dalam upaya memasarkan produk-produk perbankan, hadiah menjadi salah satu daya tarik bagi konsumen. BPRS Bhakti Sumekar menggunakan hadiah sebagai insentif bagi nasabah yang memenuhi syarat tertentu, seperti nasabah dengan saldo tertinggi setiap

¹¹ "Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil, Penerapan Akad, Citra Merek, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Pada Lembaga Keuangan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Tangerang Selatan)," 30.

tahunnya. Hal ini memberikan dorongan tambahan bagi nasabah untuk terus menabung dan mencapai tujuan keuangan mereka¹² BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan memberikan reward atau hadiah kepada para nasabah yang mempunyai saldo tertinggi setiap tahunnya sebagai bentuk apresiasi terhadap kesetiaan dan keberhasilan nasabah dalam menabung. Hadiah tersebut dapat berupa parcel lebaran, voucher belanja, atau hadiah lainnya yang telah ditentukan oleh BPRS Bhakti Sumekar.

PENUTUP

Simpulan

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan dapat dirangkum sebagai berikut:

1. Produk Tabungan Barokah: Adanya produk tabungan dengan fitur bonus setiap bulan merupakan daya tarik bagi nasabah. Bonus yang diberikan memberikan insentif tambahan bagi nasabah untuk terus menabung dan meningkatkan saldo tabungan mereka.
2. Lokasi Strategis: Letak BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan yang berada di pinggir jalan memberikan keuntungan aksesibilitas yang baik bagi nasabah. Lokasi yang strategis memudahkan nasabah dalam mengunjungi dan bertransaksi di bank tersebut, baik menggunakan kendaraan pribadi, kendaraan umum, maupun berjalan kaki.
3. Pelayanan Terbaik: Pelayanan door to door yang diberikan oleh BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan membuat nasabah merasa diutamakan dan mendapatkan kenyamanan dalam proses menabung. Pelayanan yang baik, ramah, dan efisien menciptakan hubungan yang baik antara bank dan nasabah, sehingga meningkatkan kepuasan nasabah dan minat mereka untuk terus menabung.
4. Promosi melalui Sosialisasi: Kegiatan sosialisasi yang dilakukan secara rutin oleh BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan kepada masyarakat setempat membantu meningkatkan kesadaran dan minat nasabah dalam menabung di bank tersebut. Melalui sosialisasi, masyarakat dapat mengenal lebih jauh tentang produk dan jasa yang ditawarkan oleh

¹² Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Kencana Perdana media, 2003), 11.

bank, serta manfaat yang dapat mereka peroleh dengan menabung di BPRS Bhakti Sumekar KCP Pragaan.

DAFTAR PUSTAKA

- “Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil, Penerapan Akad, Citra Merek, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Pada Lembaga Keuangan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Tangerang Selatan),”
- Atwal Arifin dan Husnul Khotimah, “*Pengaruh Produk, Pelayanan, Pomosi Dan Lokasi Terhadap Keputusan Masyarakat Memilih Bank Syariah Di Surakarta*”, Jurnal Ekonomi&Bisnis, Tahun 2018
- Ayu Nurtika Dewi, “*Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menabung (Studi Kasus pada PD BPR BKK Kendal Cabang Patean)*”, Jurnal Ekonomi&Bisnis, Tahun 2019
- Dian Rismayanti, “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa UIN Mataram Jurusan Perbankan Syariah Angkatan 2016)*” (Universitas Islam Negeri Mataram, 2020)
- Edwin Prassetio, “Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil, Penerapan Akad, Citra Merek, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Pada Lembaga Keuangan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Tangerang Selatan)” (UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2017)
- Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Kencana Perdana media, 2003)
- Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil, Penerapan Akad, Citra Merek, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Pada Lembaga Keuangan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Tangerang Selatan),”
- Philip kotler Kevin lane, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT. Indeks, 2009)
- Rahma Bellani Oktavindria Iranati, “Pengaruh Religiusitas, Kepercayaan, Pengetahuan, Dan Lokasi Terhadap Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah” (UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2017)
- Ranti Wiliasih, Fathia Shadrina, “*Faktor Dominan Yang Memengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Menabung Di Bank Syariah, BPRS, DAN KSPPS*”, Vol . 3 N o . 2, jurnal nisbah, tahun 2017
- Sunardi Fety Aniansih, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Muslim Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Kelapa Dua-Tangerang)” (2013)
- T. Heru Nurgiansah, “Pengembangan Kesadaran Hukum Berlalu Lintas Siswa Melalui Model Pembelajaran Jurisprudensial Dalam Pendidikan Kewarganegaraan” (Universitas Pendidikan Indonesia, 2018)