

MARKETING UNGGULAN UNTUK NASABAH DALAM AKTIFITAS *FUNDING* DI PT BPRS LANTABUR TEBUIRENG MOJOKERTO

Siti Lutfiyah¹, Susilowati²

¹STAI An Najah Indonesia Mandiri Sidoarjo

²STAI An Najah Indonesia Mandiri Sidoarjo

¹lutfiyaaah28@gmail.com

²susilowati.mm@gmail.com

Abstrak: This study intends to analyze superior marketing for customers in funding activities at PT BPRS Lantabur Tebuireng, analyze funding activities, analyze factors that become customer priorities. There are two sources of data in this study, namely primary and secondary data sources. Finished collecting data, to analyze the writer using descriptive method. Funding activities carried out by PT BPRS Lantabur Tebuireng use the pick-up technique, with this technique customers do not need to come to the office directly to take care of account opening, deposit and cash withdrawals. This is one of the considerations for customers in taking funding products at PT BPRS Lantabur Tebuireng because it provides convenience for customers, especially market traders. The results of this study indicate that funding activities at PT BPRS Lantabur Tebuireng are quite effective in influencing superior marketing to customers, priority factors and also supporting factors to become the basis for customers in making decisions to use funding products at PT BPRS Lantabur Tebuireng. These factors include service factors, convenience, according to Islamic law, promotion, culture, social and personal.

Kata kunci: *Product Funding, Featured Marketing, Customers*

Abstrak: Penelitian ini bermaksud menganalisis marketing unggulan untuk nasabah dalam aktifitas funding di PT BPRS Lantabur Tebuireng, menganalisis kegiatan funding, menganalisis faktor-faktor yang menjadi prioritas nasabah. Terdapat dua sumber data dalam penelitian ini, yaitu sumber data primer dan sekunder. Selesai mengumpulkan data, untuk menganalisis penulis menggunakan metode deskriptif. Kegiatan funding yang dilakukan PT BPRS Lantabur Tebuireng menggunakan teknik jemput bola, dengan teknik ini

nasabah tidak perlu datang ke kantor secara langsung untuk mengurus pembukaan rekening, setor dan tarik tunai. Hal ini menjadi salah satu pertimbangan bagi nasabah dalam mengambil produk funding di PT BPRS Lantabur Tebuireng karena memberikan kemudahan bagi para nasabah, terutama para pedagang pasar. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kegiatan funding di PT BPRS Lantabur Tebuireng terbilang cukup efektif dalam memengaruhi marketing unggulan terhadap nasabah, faktor prioritas dan juga faktor pendukung untuk menjadi landasan bagi nasabah dalam mengambil keputusan untuk menggunakan produk-produk funding di PT BPRS Lantabur Tebuireng. Faktor-faktor tersebut di antaranya faktor pelayanan, kemudahan, sesuai syariat Islam, promosi, budaya, sosial dan pribadi.

Kata Kunci: *Produk Funding, Marketing Unggulan, Nasabah*

Pengantar

Sebagai lembaga keuangan, bank memainkan peran penting sebagai salah satu spesialis kemajuan negara, khususnya dengan mengumpulkan aset dari orang-orang pada umumnya sebagai dana investasi dan kemudian mengembalikannya ke daerah sebagai uang muka atau struktur lain. Perbankan syariah menawarkan jenis bantuan yang menggunakan standar syariah. Standar Syariah adalah standar hukum Islam dalam latihan keuangan yang bergantung pada fatwa yang dibuat oleh organisasi yang memiliki kemampuan untuk memutuskan fatwa di bidang syariah. Aturan ini menggantikan standar premi di perbankan reguler.

Sebagai kontak moneter, bank-bank Islam mengintervensi dua kebutuhan yang berbeda. Salah satunya adalah pelanggan yang memiliki cadangan, dan yang lainnya adalah pelanggan yang membutuhkan cadangan. Bank Islam mengizinkan aset dari masyarakat umum sebagai dana investasi dan spekulasi, dan mengumpulkan aset melalui pembiayaan atau struktur berbeda yang diizinkan oleh hukum Islam. Cadangan yang dikumpulkan oleh bank syariah dapat diselesaikan dengan memanfaatkan kesepakatan antara wadiah dan mudharabah. Mereka (perseorangan) yang menyimpan aset sebagai dana investasi akan mendapatkan imbalan yang besarnya bergantung pada bank syariah. Mereka (individu) yang menggunakan persetujuan kerjasama untuk menyimpan aset di bank syariah akan mendapatkan tingkat pembagian keuntungan tergantung pada pemahaman antara bank syariah dan klien.

Pedoman pengumpulan aset antara bank syariah dan bank tradisional praktis sangat, menyiratkan bahwa dalam kerangka keuangan syariah ada item sebagai toko permintaan (*on-request store*), dana investasi (tabungan), dan penyimpanan waktu sebagai metode mengumpulkan aset dari orang-orang pada umumnya. Hal yang penting adalah bahwa dalam kerangka keuangan Islam tidak ada biaya pinjaman yang direalisasikan, jenis barang yang dipilih oleh klien akan mempengaruhi pembagian manfaat dan imbalan.

PP MQ TBI). Nama "Lantabur" sendiri berarti "tidak ada musibah", yang juga menjadi penghiburan bagi administrasi organisasi. Hasil perbaikan yang dibangkitkan oleh jiwa solidaritas untuk menghimpun perekonomian individu, *Islamic Live-in School Tebuireng* turut ambil bagian dengan hadirnya Bank Syariah Lantabur (Lantabur Syariah Bank) yang dipisah dengan nama "Tebuireng", sehingga berubah menjadi "PT BPRS Lantabur Tebuireng" yang diperkenalkan pada tanggal 11 Agustus 2014. Di BPRS Lantabur Tebuireng, terdapat item dukungan penggalangan yang tidak mengandung bunga, namun sebagai bagi hasil dan imbalan.

Perilaku seseorang untuk menjadi nasabah bank dalam interaksi yang dinamis akan dipengaruhi oleh faktor *internal* (seperti mentalitas, wawasan, inspirasi) dan variabel *eksternal* (seperti dampak dari pertemuan referensi, pelatihan, kondisi sosial dan keluarga). Apalagi, menurut pandangan bank, ada beberapa hasil dan faktor yang mempengaruhi kecenderungan dan perilaku nasabah untuk menjadi nasabah bank. Seperti halnya situasi bank di suatu wilayah penting, setiap kantor dan yayasan dituntut akan memberikan bantuan yang menyenangkan, cepat dan ramah, keamanan spekulasi dan keuntungan yang akan diberikan. Dengan memahami alasan mengapa seorang nasabah memilih menjadi nasabah bank, maka pihak bank akan memahami siapa nasabah tersebut, apa alasannya, dan apa identitasnya.

Sebelumnya, konsekuensi penelitian yang dipimpin oleh Bank Indonesia dan Tempat Penjajakan Peningkatan Yayasan Perguruan Tinggi Diponegoro (2000) terhadap potensi, kecenderungan dan perilaku daerah terhadap perbankan syariah beralasan bahwa unsur-unsur yang mempengaruhi pemanfaatan administrasi keuangan syariah oleh masyarakat pada umumnya adalah bidang/transportasi, administrasi, kemasyhuran, kantor, status, dan informasi nasabah bank syariah. Dibandingkan dengan penelitian sebelumnya, artikel ini berpusat pada kecenderungan klien dalam latihan pembiayaan di BPRS. Secara khusus, artikel ini mengkaji kecenderungan klien dalam pemberian subsidi di BPRS, lebih tepatnya di PT BPRS Lantabur.

Metodologi Penelitian

Penelitian ini berbeda dengan penelitian subjektif. Teknik untuk bermacam-macam informasi dengan persepsi, dokumentasi, dan pertemuan. Informasi penting didapat dari nasabah subsidi di PT BPRS Lantabur Tebuireng, mengingat nasabah yang masih dinamis maupun yang belum dinamis adalah nasabah di BPRS Lantabur. Investigasi informasi yang digunakan dalam pemeriksaan ini memukau.

Hasil dan Diskusi

- a) Pembiayaan atau disebut penghimpunan uang mengacu pada latihan bisnis yang dilakukan oleh bank untuk mencari aset dari investor, yang akan dipindahkan kembali ke bos pinjaman. Pergerakan pembiayaan yang dilakukan oleh PT BPRS Lantabur Tebuireng menggunakan metode *ball get*. Penggunaan sistem *get ball* produktif karena sesuai dengan kebutuhan klien, yang sebagian besar adalah pedagang pasar, karena itu pedagang tidak harus menyerahkan toko atau produk mereka untuk melakukan pertukaran. Selain perantara pasar, tujuan penghimpunan aset bagi PT BPRS Lantabur Tebuireng juga mendorong yayasan-yayasan seperti sekolah dan sekolah pengalaman hidup Islami.
- b) Meski metodologi yang ditempuh PT BPRS Lantabur Tebuireng lebih ke arah ekonomi mikro, PT BPRS Lantabur Tebuireng justru mengakui pelaku ekonomi makro yang memiliki cadangan di atas Rp. 100.000.000,- . PT BPRS Lantabur Tebuireng juga melayani sistem atau administrasi telebanking kepada klien yang menggunakan telepon, untuk membuat korespondensi antara klien dan Pejabat Subsidi lebih mudah. Segmen ini menggambarkan dan mengkaji efek samping dari eksplorasi/penelitian sesuai dengan strategi yang digunakan. Percakapan ini mencakup ulasan spekulasi dan pengujian hipotetis yang telah digambarkan di area masa lalu.

Prasyarat untuk membuka arsip di PT BPRS Lantabur Tebuireng hampir sama dengan neraca keuangan pada umumnya, seperti menyelesaikan struktur, menyerahkan salinan kartu keluarga, KTP dan kependudukan lainnya. Bagaimanapun, perbedaan besar antara PT BPRS Lantabur Tebuireng dan bank lain adalah bahwa toko dasarnya cukup ringan. Awal simpan untuk dana cadangan adalah Rp. 10.000,- dengan keseimbangan dasar sebesar Rp. 20.000,- sedangkan untuk toko dasar toko awal adalah Rp. 1.000.000,- dan produk-produknya, dan tidak ada titik putus yang paling ekstrim untuk toko ini. Pemberian subsidi PT BPRS Lantabur Tebuireng tidak hanya membawa sesuatu yang positif (kedua klien dan organisasi), namun ada juga peluang, juga Pejabat Pembiayaan bekerja lebih teratur di lapangan. Beberapa bahaya yang dialami oleh petugas adalah uang palsu dan perbedaan dalam uang tunai adalah unik.

Kecenderungan klien PT BPRS Lantabur Tebuireng untuk mengikuti daya dukung yayasan harus diyakini dan terus diciptakan. Dalam melengkapi kapasitasnya, PT BPRS Lantabur Tebuireng lebih mengarah pada usaha kecil, mini dan menengah, PT BPRS Lantabur Tebuireng semakin tergabung antar jaringan sebagai pelaku bisnis UMKM. Menanggapi dunia persaingan yang tak terbantahkan, PT BPRS

Lantabur Tebuireng dituntut untuk mampu bersaing dengan menawarkan produk dan layanan yang memikat, serta area dan pengembangan untuk memberikan keuntungan tambahan bagi pembeli.

Perilaku pembeli yang dinamis dan cerdas patut menjadi perhatian PT BPRS Lantabur Tebuireng. PT BPRS Lantabur Tebuireng dapat mengatasi masalah pembeli dengan memenuhi kebutuhan mereka. Untuk situasi ini, PT BPRS Lantabur Tebuireng harus lebih memahami keinginan klien sejauh administrasi dan berbagai kemajuan. Kemajuan dan daya dukung PT BPRS Lantabur Tebuireng bergantung pada ukuran aset yang dikumpulkan dari individu atau klien, dan kemampuan untuk mendapatkan keuntungan dari konsekuensi pembiayaan. Teknik PT BPRS Lantabur Tebuireng berharap dapat menghimbau kepada individu atau klien untuk terus memanfaatkan administrasi PT BPRS Lantabur Tebuireng secara efektif. Selanjutnya, PT BPRS Lantabur Tebuireng harus memikat, yang dimanfaatkan sebagai sistem untuk bertahan dan berkreasi.

Daya tarik menggabungkan kapasitas item untuk mengatasi masalah pelanggan sejauh memenuhi manfaat, nilai, kenyamanan, dan memberikan item dan administrasi kepada pembeli. Menyampaikan barang kepada pelanggan membutuhkan metodologi pamer. Periklanan dicirikan sebagai keseluruhan pengaturan latihan bisnis yang ditujukan untuk mengatur, menilai, memajukan, dan menyebarluaskan tenaga kerja dan produk yang menangani masalah pelanggan yang ada dan yang diharapkan. Jelas, semua pembeli menentukan pilihan yang berbeda tentang penggunaan atau penggunaan barang atau layanan. Siklus dinamis pembeli biasanya masih merupakan masalah yang membingungkan yang menjadi dasar pilihan. Variabel-variabel yang mempengaruhi nasabah dalam menentukan pilihan untuk menggunakan jasa atau barang bersubsidi di PT BPRS Lantabur Tebuireng secara garis besar dipisahkan menjadi dua unsur, yaitu unsur dalam dan unsur luar. Kemudian, pada saat itu, pada elemen interior dan outer, terdapat beberapa elemen pendukung. Dalam faktor internal, ada beberapa unsur, yaitu bantuan khusus, kenyamanan, sesuai syariat Islam, dan kemajuan. Apalagi dengan faktor luar, unsur-unsurnya adalah unsur sosial, variabel sosial, unsur individu dan unsur mental.

Dengan melihat faktor-faktor yang mempengaruhi kecenderungan nasabah dalam menentukan pilihan untuk menggunakan jasa atau barang pembiayaan di PT BPRS Lantabur Tebuireng, dapat dimaklumi bahwa pada umumnya variabel-variabel tersebut memiliki tingkat kekuatan pengaruhnya masing-masing. Bagaimanapun, masih ada beberapa faktor yang paling berdampak pada arahan klien. Derajat variabel yang paling berpengaruh terhadap pengambilan keputusan klien atas item pembiayaan di PT BPRS Lantabur Tebuireng adalah sebagai berikut:

1) Administrasi

Sebagai salah satu kunci keberhasilan dalam berbagai kegiatan bisnis atau administrasi, administrasi memiliki pengaruh penting dalam navigasi klien. Dengan administrasi yang "merusak"

klien, jelas, mereka memengaruhi pilihan. Layanan ini memasukkan item pengungkapan kepada klien dengan tepat, memberikan jaminan klasifikasi di setiap bursa, dapat diandalkan untuk klien di setiap bursa dari awal hingga akhir, dll.

2) Akomodasi

Kesederhanaan teknik pembukaan rekor di PT BPRS Lantabur Tebuireng menjadi salah satu kecenderungan klien. Karena persyaratan yang diusulkan untuk membuka rekor tidak merepotkan klien, ungkapkan item pembiayaan kepada klien secara mendalam, dan selesaikan struktur pembukaan rekor yang sederhana. PT BPRS Lantabur Tebuireng melakukan teknik promosi yang memikat dan memikat, khususnya dalam mendapatkan bola. Dengan menggunakan prosedur ini, petugas pembiayaan melakukan latihan promosi dengan menjangkau atau mendekati klien secara individu. Setelah mendekati klien, petugas kemudian akan, kemudian, mengklarifikasi/menyajikan produk atau layanan yang diiklankan. Meskipun demikian, sistem ini membutuhkan lebih banyak energi. Selain sistem get yang semakin memudahkan nasabah, berikut kemudahan yang diberikan PT BPRS Lantabur Tebuireng sebagai syarat pendaftaran menjadi nasabah di PT BPRS Lantabur Tebuireng yang tidak dibingungkan. Dengan nilai keterusterangan, pejabat harus menjamin bahwa klien mengetahui dan memahami keuntungan dan manfaat mengambil item pembiayaan di PT BPRS Lantabur Tebuireng.

3) Sesuai syariat Islam

Dengan memanfaatkan barang bersubsidi di PT BPRS Lantabur Tebuireng, nasabah tidak hanya melakukan latihan keuangan saja, namun nasabah juga suka sekaligus, karena cara dan cara pembiayaan di PT BPRS Lantabur Tebuireng sudah sesuai standar syariah, dan jelas bebas. dari riba.

1) Budaya

Masyarakat yang memiliki sifat-sifat positif akan lebih mudah untuk dirangkul dan memiliki rentang waktu yang lebih lama untuk memenuhi kehidupan lokal, karena telah menjadi rutinitas yang bermanfaat, maka akan terus mendapatkan reaksi positif. Apalagi yang menimpa PT BPRS Lantabur Tebuireng, sebagai yayasan moneter yang sudah berdiri cukup lama, jelas PT BPRS Lantabur Tebuireng sangat merugikan nasabah, khususnya nasabah subsidi. Karena budaya membuat kecenderungan klien dalam mencari tahu item mana yang akan digunakan.

2) Sosial

Manusia adalah makhluk sosial yang saling berhubungan dengan orang yang berbeda. Sebagai hewan yang mengidentifikasikan diri dengan orang yang berbeda, tentunya tidak dapat dipisahkan dari komunikasi. Dengan adanya komunikasi antara orang-orang yang berhubungan satu sama lain, maka akan menimbulkan dampak emosional dan sosial. Orang-orang yang berhubungan satu sama lain akan membentuk perkumpulan orang-orang, karena adanya hubungan antara orang-orang yang benar-benar akan mempengaruhi perilaku mereka. Variabel

sosial ini mempengaruhi kecenderungan klien dalam mengambil keputusan, dengan mendapatkan lamaran dari teman atau keluarga.

3) Kemajuan

Dengan melakukan pengembangan, PT BPRS Lantabur Tebuireng akan menjelaskan dan selanjutnya mempengaruhi pelanggan yang diharapkan tentang organisasi dan barang atau administrasi yang ditawarkan, terutama barang subsidi. Kemajuan barang bersubsidi yang dilakukan oleh PT BPRS Lantabur Tebuireng menekankan kemajuan melalui pekerja untuk turun langsung ke lapangan dengan memberikan bantuan barang pembiayaan kepada dunia usaha dan organisasi, dengan alasan sasaran utamanya adalah para pedagang pasar dan selanjutnya mahasiswa atau pelajar.

4) Pribadi

Pilihan klien juga dipengaruhi oleh karakteristik dekat dengan rumah, khususnya:

- a. usia,
- b. tahap siklus hidup,
- c. panggilan,
- d. kondisi moneter,
- e. karakter,
- f. ide diri.

Selain faktor-faktor di atas, kecenderungan klien juga tidak dapat dibedakan dari pejabat keuangan yang bekerja sangat baik dalam mempromosikan barang-barang bersubsidi. Selain itu, pejabat pembiayaan PT BPRS Lantabur Tebuireng menerapkan ide pertunjukan jiwa seperti yang dilakukan Rasulullah SAW. Ide iklan jiwa menggabungkan kepercayaan, kejujuran, keterampilan yang dapat dibuktikan, persahabatan, dan kemurahan hati.

a. Tulus

Kepercayaan adalah kunci utama. Kepercayaan bukanlah sesuatu yang dibuat, itu adalah sesuatu yang dikandung. Keaslian juga merupakan nilai tambah dan peningkatan pengalaman. Dengan asumsi Anda tidak asli, terlepas dari seberapa antusias Anda mencoba menawarkan keuntungan besar kepada pembeli, itu sia-sia

b. Sungguh-sungguh

Artinya, memiliki pilihan untuk membaca dengan teliti kapasitas sendiri jauh lebih unggul daripada kapasitas untuk mengukur kapasitas orang lain (menghitung hubungan dan pesaing). Mentalitas ini dapat mencegah orang atau organisasi untuk tidak terlalu menjanjikan karena dapat mengukur keinginan diri sebelum mencapai sesuatu. Kesungguhan tidak berarti menyerah pada keadaan dan menoleransi apa

adanya, tetapi menjaga keharmonisan batin dengan memperjelas harapan Anda dan menyerah.

c. Ahli

Dalam bekerja, harus memiliki sikap yang tulus dan terampil. Individu yang ideal pada posisi yang tepat adalah inti dari kemahiran. Disposisi ini pada akhirnya akan membawa seseorang pada pemanfaatan waktu dan aset yang lebih berhasil dan efektif oleh orang tersebut.

d. Persahabatan

Merupakan resep untuk menjaga hubungan baik dengan manusia, iklim, dan makhluk hidup lainnya. Kekeluargaan juga merupakan jalan menuju pencapaian bisnis, karena akan membangun organisasi yang luas dan menambah data serta memahami kebutuhan pembeli.

e. Liberal

Ini adalah titik fokus dari jiwa periklanan, dengan alasan bahwa bergantung pada sikap liberal dan perpaduan dari persekutuan yang tulus, benar, mahir, dan mendukung akan membingkai pola pikir yang ideal dan pandangan dunia lain yang terpaku pada kebebasan.

Kesimpulan

Latihan pembiayaan di PT BPRS Lantabur Tebuireng dilakukan oleh pejabat pemberi subsidi di bawah koordinasi Administrator Subsidi melayani kerangka telebanking atau administrasi kepada klien melalui telepon, dan mendapatkan metode dalam mengumpulkan cadangan. Ada dua pasal atau fokus pejabat pembiayaan dalam mempromosikan barang, khususnya yayasan dan pasar. Di perusahaan seperti sekolah, dan lebih jauh lagi di sektor bisnis seperti pedagang. Karena asosiasi yang lebih teratur di lapangan, pejabat keuangan akan menghadapi bahaya seperti uang palsu dan perbedaan antara uang tunai dekat dan agregat. Kecenderungan nasabah dalam pembiayaan item di PT BPRS Lantabur Tebuireng sangat beragam, variabel interior dan elemen luar menjadi dua faktor yang digambarkan secara umum, di mana ada beberapa elemen yang menjadi elemen utama dalam pilihan klien dalam mengambil item subsidi di PT BPRS Lantabur Tebuireng. Pada elemen interior terdapat variabel administrasi, kenyamanan, kemajuan, dan sesuai dengan syariat Islam. Sementara itu, pada faktor luar terdapat unsur sosial, sosial dan individu. Variabel pendukung adalah unsur dalam dan unsur luar, khususnya kepaiawaian pejabat pembiayaan dalam mempromosikan barang subsidi di PT BPRS Lantabur Tebuireng.

References

- Goetz, J. P & LeCompte, M. D. 1984. *Ethnography and Qualitative Design in Educational Research*. San Diego: Academic Press.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo. 2016. *Perbankan Syariah: Dasar-dasar Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Makassar: Rajawali Pers.
- Sugiyono. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Elfabeta.
- Sutopo H.B. 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Surakarta: Universitas Negeri Sebelas Maret.
- Miles, Mattew B dan Amichael Huberman. 2007. *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber tentang Metode-Metode Baru*. Terjemahan Tjetjep Rohendi Rohisi. Jakarta: Universitas Indonesia.