

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Strategi Pemasaran Produk Bank Syariah Mandiri dalam menjalin Kerja Sama dengan Lembaga Pendidikan

Strategi pemasaran yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Jepara salah satunya menggunakan kerja sama melalui nota kesepakatan atau *Memorandum of Understanding (MoU)*. Bank Syariah Mandiri Jepara dengan lembaga pendidikan di kabupaten Jepara mengombinasikan perpaduan strategi pemasaran *marketing mix* dan *Islamic marketing*.

##### 1. Marketing Mix

Pertimbangan Bank Syariah Mandiri Jepara dalam melakukan kerja sama nota kesepakatan melalui strategi bauran pemasaran. Pertimbangan-pertimbangan tersebut yaitu:

###### a. *Product*

Produk yang di tawarkan yaitu BSM Implan dan tabungan simpel iB. Strategi yang digunakan dalam memasarkan produk BSM Implan yaitu memberikan kemudahan bagi guru dan karyawan melakukan pembiayaan dengan syarat yang mudah. Dan strategi yang digunakan untuk tabungan simpel iB yaitu memberikan layanan penyimpanan uang pada siswa-siswi.

###### b. *Place*

Lokasi lembaga pendidikan yang di pilih Bank Syariah Mandiri Jepara yaitu MTSN Bawu, MAN 1, SD UT Bumi Kartini, SD IT Amal Insani, MA Walisongo, SMK Walisongo, SMA Islam dan SMK I

Jepara. Pemilihan sekolah tersebut berdasarkan pertimbangan kredibilitas sekolah. BSM Jepara memilih lokasi sekitar area Jepara kota dan Jepara ke selatan. BSM Jepara tidak memilih lembaga pendidikan di sekitar Jepara utara dikarenakan minat masyarakat di Jepara utara masih rendah terhadap bank syariah.

**c. Price**

Strategi harga atau margin yang diberikan oleh BSM Jepara pada lembaga pendidikan yang melakukan kerja sama memiliki margin yang berbeda dengan regular. Dalam produk BSM Implan yaitu sebesar 0.4% sedangkan pada umumnya yaitu 0.9%. Margin BSM Implan yang murah tersebut berdasarkan penawaran dan negosiasi antara lembaga pendidikan dan pihak BSM Jepara.

Produk BSM Implan tersebut tetap mengikuti harga pasar pada umumnya namun tetap melihat aspek keuntungan dan biaya. Sedangkan dalam produk tabungan sekolah. BSM Jepara menggunakan strategi penetapan tarif bagi hasil yang kompetitif dan tanpa ada biaya administrasi.

**b. Promotion**

Promosi kerja sama dengan lembaga pendidikan yaitu dengan BSM mengunjungi tempat lembaga pendidikan untuk melakukan sosialisasi. Yang nantinya sosialisasi tersebut untuk memberikan pemaparan mengenai produk dan jasa dari BSM Jepara, agar lembaga pendidikan tersebut tertarik melakukan kerja sama.

## 2. *Islamic Marketing*

Pemasaran yang sesuai syariah Islam di realisasikan BSM Jepara dalam kerja sama BSM Jepara dengan lembaga pendidikan yaitu dengan tidak memberikan *kemadlaratan* dan berniat memberikan asas manfaat. BSM Jepara juga dalam memasarkan produk berusaha untuk mengajak guru dan karyawan beralih dari bank konvensional ke bank syariah, tetapi sulitnya merubah *mindset* guru dan karyawan mengenai keharaman riba dalam bank konvensional menjadi salah satu pemicu Bank Syariah Mandiri Jepara kesulitan mengajak kerja sama dengan lembaga pendidikan karena *mindset* yang dimiliki pihak lembaga pendidikan menganggap bahwa bank syariah dan bank konvensional sama tanpa ada perbedaan.

*Mindset* yang dimiliki itulah yang membuat pihak guru dan karyawan dari lembaga pendidikan memilih bank yang memiliki suku bunga pembiayaan rendah seperti pada bank konvensional, bukan melihat pada aspek keharaman dari bunga riba. Upaya yang dilakukan BSM Jepara untuk mempertahankan hubungan kemitraan kerja sama yang baik dan berkelanjutan dengan lembaga pendidikan yaitu Bank Syariah Mandiri Jepara melakukan kesepakatan non tertulis dengan lembaga pendidikan, seperti pihak Bank Syariah Mandiri Jepara memberikan 1 ekor kambing saat Idul Adha tahun lalu hal ini tidak ada dalam perjanjian tertulis.

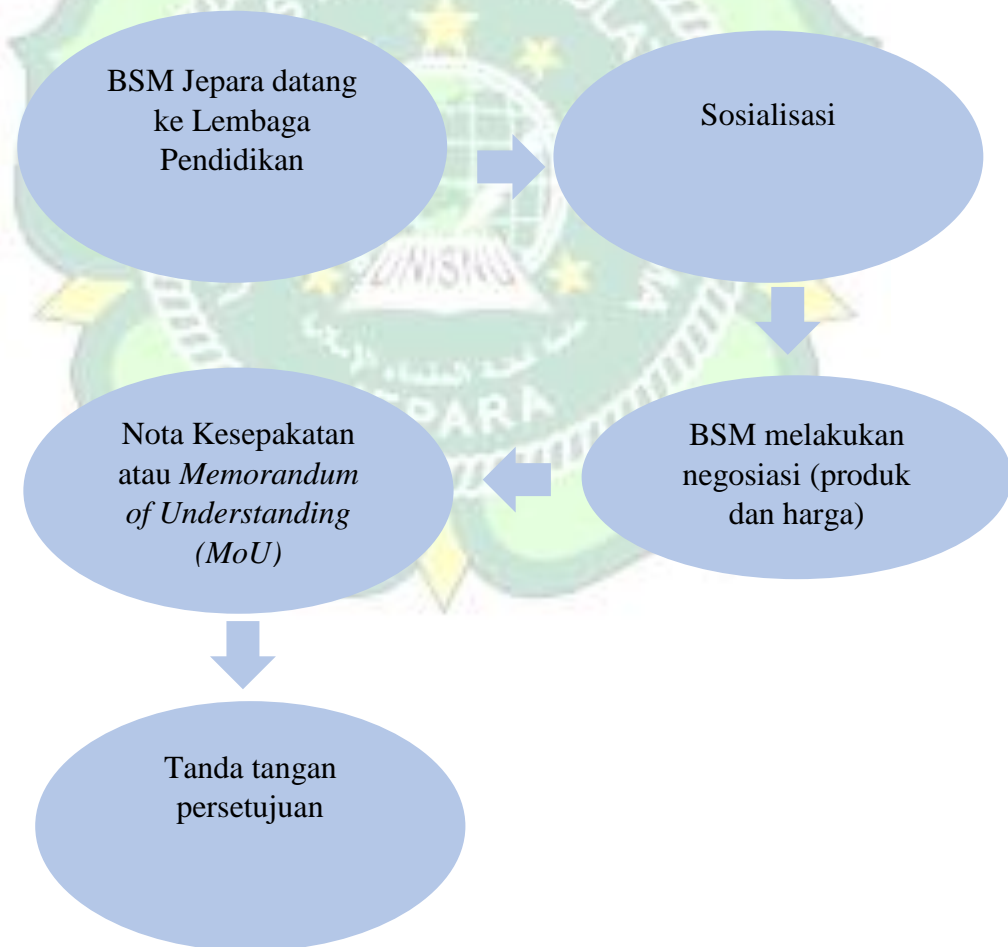
BSM Jepara melakukan hal tersebut kepada lembaga pendidikan yang di anggap potensial dalam kerja sama seperti MTSN Bawu. Tujuan

pemberian ini agar kerja sama tetap bisa di lanjutkan dengan memperbarui *MoU* ketika *MoU* yang dulu sudah selesai. Biasanya *MoU* yang di lakukan BSM Jepara dengan lembaga pendidikan yaitu 2 semester atau 1 tahun.

#### A. Mekanisme Implementasi Pemasaran Kerja Sama Bank Syariah Mandiri dengan Lembaga Pendidikan di Kabupaten Jepara

Kerja sama yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Jepara dengan lembaga pendidikan melalui *Memorandum of Understanding (MoU)* atau nota kesepakatan melalui beberapa mekanisme tahapan, yaitu:

##### 1. Alur mekanisme kerja sama



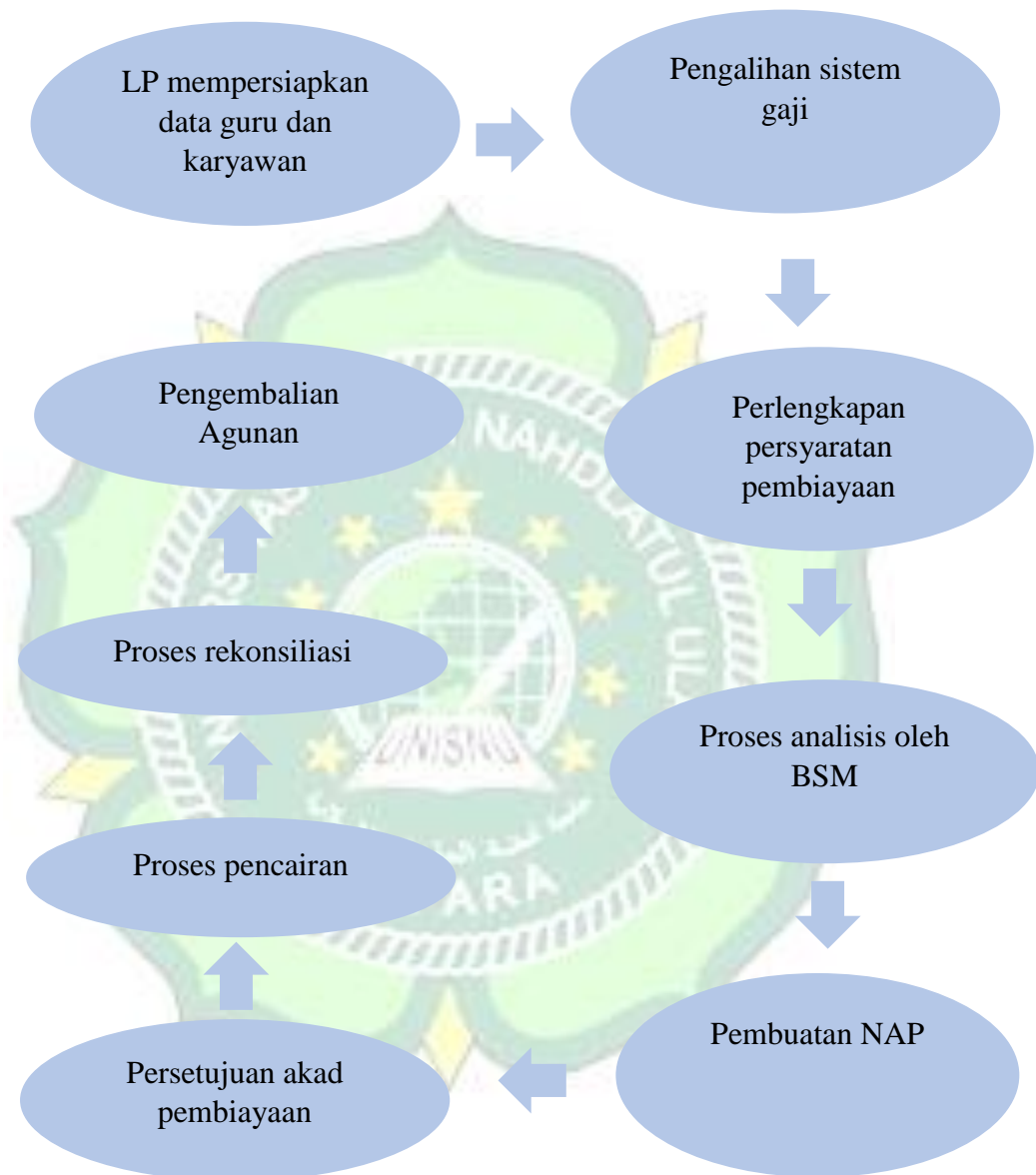
Tabel . 4.1

Dari tabel tersebut dapat dijelaskan bahwa:

- a. *Marketing* Bank Syariah Mandiri Jepara mendatangi pihak lembaga pendidikan untuk meminta izin melalui surat resmi dari BSM untuk melakukan kunjungan sosialisasi dengan guru dan karyawan
- b. Setelah mendapatkan izin melakukan sosialisasi dari pihak lembaga pendidikan beserta jadwalnya, Bank Syariah Mandiri Jepara melakukan sosialisasi kepada guru dan karyawan.
- c. Bank Syariah Mandiri Jepara melakukan penawaran mengenai produk dan jasa, dalam proses ini biasanya berlangsung lebih dari 1X, karena untuk meyakinkan pihak lembaga pendidikan dan melakukan negosiasi.
- d. Jika Lembaga pendidikan sudah setuju dengan penawaran dari Bank Syariah Mandiri Jepara mengenai produk BSM Implan dan tabungan simpel iB, maka pihak Bank Syariah Mandiri Jepara akan membuat nota kesepakatan mengenai pasal-pasal dan hal-hal lain yang perlu berkaitan dengan produk tersebut.
- e. Masing-masing pihak menandatangani nota kesepakatan atau *Memorandum of Understanding (MoU)* di atas materai tujuannya untuk memberikan kekuatan hukum. Bagi lembaga pendidikan juga menandatangani PKS (perjanjian kerja sama) yang meliputi surat pembiayaan nasabah, surat kuasa pemotongan gaji dan pelunasan kewajiban di Bank Syariah Mandiri Jepara, surat pernyataan rekomendasi dari kepala sekolah atau yayasan.

## 2. Alur Pembiayaan BSM Implan

Mekanisme terwujudnya pembiayaan BSM Implan dalam kerja sama dengan lembaga pendidikan yaitu:



Tabel 4.2

- a. Pihak lembaga pendidikan menyiapkan data guru dan karyawan yang mau melakukan pembiayaan BSM Implan.

- b. Lembaga pendidikan melakukan pemindahan *payroll* gaji kepada nasabah yang melakukan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Jepara. Tetapi dalam tahap ini pemindahan bisa dilakukan oleh pihak BSM Jepara apabila memang diperlukan tetapi harus melampirkan surat kuasa dari bendahara lembaga pendidikan.
- c. Persyaratan yang harus dipenuhi bagi guru dan karyawan yang melakukan pembiayaan BSM Implan di Bank Syariah Mandiri Jepara yaitu: Guru dan karyawan melampirkan surat rekomendasi dari lembaga pendidikan, melampirkan surat permohonan pembiayaan nasabah, foto *copy* KTP, foto *copy* KK, foto *copy* SK CPNS, PNS, SK terakhir, taspen dan rekening koran 3 bulan terakhir. Permohonan pembiayaan dengan mengisi *form* yang di berikan Bank Syariah Mandiri Jepara.
- d. BSM akan menganalisa pembiayaan, akan dilakukan oleh *marketing* Bank Syariah Mandiri Jepara meliputi data nasabah dan aspek jaminan yang di jaminkan.
- e. Pembuatan nota analisa pembiayaan (NAP) oleh *marketing* kepada kepala cabang untuk memberikan keputusan pembiayaan.
- f. Persetujuan penggunaan akad dalam BSM Implan yang ditandatangani nasabah. Untuk pembelian barang digunakan akad *Wakalah wal Murabahah* dan untuk memperoleh manfaat atas jasa digunakan akad *Wakalah wal Ijarah*. Jika menggunakan akad *wakalah wal murabahah* yaitu Bank Syariah Mandiri Jepara mewakili pembelian barang kepada nasabah, untuk membeli barang yang dibutuhkan kepada pihak lain atas nama pihak Bank Syariah Mandiri Jepara, dimana nasabah dan



Bank Syariah Mandiri Jepara sepakat melakukan persetujuan pembiayaan pembelian barang dengan memberikan bagi hasil bagi Bank Syariah Mandiri Jepara. Untuk *wakalah wal ijarah* yaitu pihak Bank Syariah Mandiri Jepara memberikan sejumlah dana untuk pembiayaan yang nantinya akan digunakan untuk jasa, seperti jasa pendidikan, pengobatan. Masing-masing pembiayaan mengungkapkan kegunaan secara jelas dana pembiayaan yang diberikan.

- g. Proses pencairan, dalam proses ini nasabah menyiapkan sejumlah dana atau di potong dari dana pembiayaan. Pemotongan tersebut meliputi: biaya administrasi, biaya materai dan biaya asuransi
- h. *Marketing* melakukan rekonsiliasi jumlah angsuran nasabah dengan bendahara lembaga pendidikan mengenai pengeluaran instansi atau *payroll* dengan penyampaian daftar kewajiban dan laporan *on the spot*. Misal guru dan karyawan mendapatkan gaji tanggal 1 maka lembaga pendidikan menyetor uang ke rekening lembaga pendidikan tersebut tanggal 28 dan memberikan catatan absensi atau jam kerja, nantinya pihak Bank Syariah Mandiri akan mendebitkan gajian guru dan karyawan serta melakukan pemotongan angsuran secara otomatis.
- i. Pada saat pembiayaan guru dan karyawan telah lunas maka pihak Bank Syariah Mandiri Jepara akan mengembalikan agunannya.

### **3. Alur Sempel iB**

Alur terwujudnya produk tabungan simpel iB yang ada dalam kerja sama Bank Syariah Mandiri dengan lembaga pendidikan di kabupaten Jepara yaitu:





Tabel 4.3

- a. BSM Jepara memberikan form pembukaan rekening kepada wali kelas lembaga pendidikan yang nantinya wali kelas yang akan mengajari cara pengisian ke siswa-siswi
- b. Siswa-siswi melengkapi persyaratan dari tabungan simpel iB yaitu: foto *copy* kartu pelajar, foto *copy* akta kelahiran, foto *copy* Kartu keluarga, tanda tangan pembukaan rekening tabungan oleh wali murid dan anda tanda tangan pembukaan rekening tabungan oleh siswa-siswi yang bersangkutan.
- c. Penyerahan kembali persyaratan tabungan simpel ib kepada BSM Jepara dan setoran awal.
- d. BSM Jepara melakukan proses input data dan memberikan buku tabungan simpel iB.

## **B. Hasil Kerja Sama antara Bank Syariah Mandiri Jepara dengan Lembaga Pendidikan di Kabupaten Jepara**

### **1. Sasaran kerja sama BSM Jepara dengan Lembaga Pendidikan**

Dalam melakukan kerja sama dengan lembaga pendidikan di kabupaten Jepara melalui *Memorandum of Understanding (MoU)* pihak BSM Jepara akan melihat aspek-aspek yang harus dipertimbangkan dalam memilih lembaga pendidikan. Pertimbangan BSM Jepara dalam memilih lembaga pendidikan diantaranya:

- a. Lembaga pendidikan harus memiliki kredibilitas baik
- b. Lembaga pendidikan tersebut termasuk sekolah Negeri dan untuk lembaga pendidikan swasta harus sekolah terpadu atau unggul.
- c. Pertimbangan lokasi lembaga pendidikan, lokasi diutamakan sekitar Jepara kota atau Jepara ke selatan.

### **2. Target kerja sama BSM Jepara dengan Lembaga Pendidikan**

Target dari kerja sama yang dilakukan antara Bank Syariah Mandiri Jepara dengan lembaga pendidikan di kabupaten Jepara untuk periode tahun 2018-2019 di gambarkan dalam tabel berikut ini:

Tahun	Jumlah Target	Jumlah Realisasi	Keterangan
2018-2019	12 Lembaga pendidikan	8 Lembaga pendidikan	Lembaga pendidikan yang sudah terealisasi : SMK Walisongo, MA Walisongo, MTSN Bawu, MAN

			<p>Bawu, SMK Islam Jepara, SMA Islam Jepara SDUT Bumi Kartini, SD IT Amal Insani.</p> <p>Lembaga pendidikan yang belum terealisasi :</p> <p>UNISNU Jepara</p>
--	--	--	---

Tabel 4.4

Dari tabel diatas, baru 8 lembaga pendidikan yang terealisasi kerja sama, dan salah satu lembaga pendidikan yang belum terealisasi yaitu UNISNU Jepara. Alasan belum terwujudnya kerja sama tersebut karena sudah menjalin kerja sama dengan BPD bank Jateng serta belum minatnya para pemangku yayasan untuk menggunakan produk dan jasa dari BSM.

Meskipun BSM Jepara tidak memenuhi target kerja sama dengan lembaga pendidikan di kabupaten Jepara, namun pihak BSM Jepara tidak terfokus pada berapa total lembaga pendidikannya, tetapi menekankan pada total nilai atau nominal baik *funding* atau *lending* dari kerja sama tersebut.

Berikut tabel target produk yang harus terjual dalam 1X kerja sama BSM Jepara dengan lembaga pendidikan menggunakan *Memorandum of Understanding* (MoU) yaitu:

No	Nama Produk	Target
1	Simpel IB	50 Buku tabungan dengan total Rp.100.000.000;-
2	BSM Implan	Setiap AO ( <i>account officer</i> ) Rp. 1.000.000.000;-

Tabel 4.5

Dari kedua tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa setiap *Memorandum of Understanding* (MoU) yang dilakukan harus mencapai target. Target bagi *marketing funding* yaitu bertambahnya 50 nasabah baru (pelajar) dengan total saldo minimal Rp.100.000.000;- yang terkumpul. Untuk *marketing lending* target yang harus dipenuhi bagi setiap AO (*account officer*) yaitu Rp. 1.000.000.000;-.

Strategi Bank Syariah Mandiri Jepara yang menggunakan kerja sama dengan cara menawarkan ke lembaga pendidikan ternyata kurang efektif karena ternyata peminat dari kerja sama ini relatif rendah. Bank Syariah Mandiri Jepara menargetkan pembiayaan BSM Implan sebesar Rp.1.000.000.000 atau minimal 5 orang yang mengambil pembiayaan BSM Implan dalam 1X *MoU* kerja sama, tetapi yang terjadi di lapangan seperti yang terjadi di MTsN Bawu Jepara justru hanya sekitar 3 guru dan karyawan yang melakukan pembiayaan BSM Implan dengan platfon di bawah Rp.1.000.000.000;- jadi dari pihak BSM Jepara harus mencari lembaga pendidikan lain untuk menutup target pembiayaan BSM Implan.

### 3. Hasil kerja sama BSM Jepara dengan Lembaga Pendidikan

Pembiayaan BSM Impan dalam pembayaran angsuran dilakukan secara otomatis (*auto debt*) maka kebijakan dari Bank Syariah Mandiri pembayaran harus dilakukan dengan sistem *payroll* gaji. Proses perpindahan sistem gaji dari yang pada umumnya menggunakan BPD Bank Jateng memindahkan ke Bank Syariah Mandiri yang membutuhkan proses administrasi tentu ini menjadi salah satu faktor pihak lembaga pendidikan tidak setuju melakukan kerja sama. Pihak lembaga pendidikan (bendahara dan waka humas) tidak mau melakukan pemindahan dokumen pengalihan sistem gaji dari yang di BPD Bank Jateng ke Bank BSM Jepara di karenakan rasa tidak enak hati dalam mengutarakan alasan pencabutan dokumen dari pihak yang BPD Bank Jateng, oleh sebab itu pihak BSM Jepara tetap memberikan kemudahan dengan pihak BSM Jepara yang akan mengurus administrasi pemindahan dokumen dengan meminta surat kuasa dari bendahara pihak lembaga pendidikan tetapi perpindahan yang dilakukan pihak BSM Jepara hanya satu kali, karena untuk selanjutnya harus pihak lembaga pendidikan yang melakukan perpindahan administrasi.

Alasan lain penolakan dari kerja sama yaitu dalam produk simpanan pelajar simpel iB pihak lembaga pendidikan sudah lebih dulu melakukan kerja sama dengan lembaga keuangan non bank seperti BMT Artha Melati. Meskipun pihak Bank Syariah Mandiri Jepara menyediakan layanan *pick up service* dimana pihak Bank Syariah Mandiri Jepara akan mengambil tabungan simpanan pelajar atau simpel iB selama 1 minggu 1X setiap hari

kamis tetapi lembaga pendidikan tidak terlalu tertarik dengan penawaran tersebut.

Meskipun strategi kerja sama yang diterapkan sudah sesuai dengan rencana awal, tapi bukan berarti dalam praktik di lapangan hasilnya sesuai yang di harapkan. Hal ini terbukti dari hasil penawaran kerja sama yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Jepara baru melakukan kerja sama dengan 8 lembaga pendidikan. Tidak terpenuhinya target tersebut disebabkan oleh faktor eksternal dan internal. Penyebab internal yaitu dari pihak Bank Syariah Mandiri Jepara bagian pemasar mengalami kekurangan SDM, karena dari tahun 2019-2020 sudah ada 7 pegawai Bank Syariah Mandiri Jepara yang mengundurkan diri dan mutasi, 3 diantaranya adalah bagian *marketing*. Sedangkan faktor eksternal yaitu lembaga pendidikan sudah melakukan kerja sama dengan lembaga perbankan konvensional seperti BPD Bank Jateng.

Untuk segmentasi sekolah yang dituju Bank Syariah Mandiri Jepara hanya pada sekolah yang sudah memiliki kredibilitas baik. Lokasi yang dituju yaitu Jepara kota, selatan dan timur. Bank Syariah Mandiri Jepara tidak melakukan kerja sama dengan lembaga pendidikan yang di area Jepara utara dengan alasan peminat BSM di Jepara utara masih rendah. Padahal seharusnya BSM Jepara mencoba melakukan kerja sama dengan lembaga pendidikan yang ada di Jepara utara seperti MTs Hasyim Asyari karena respon segmen lembaga pendidikan belum tentu sama hasilnya dengan peminat BSM pada produk umumnya.



Pelaksanaan kerja sama ternyata relatif membutuhkan waktu yang lama, dimana Bank Syariah Mandiri Jepara melakukan penawaran terus sampai terjadinya kesepakatan, maka Bank Syariah Mandiri Jepara bisa menggunakan metode pendekatan internal kepada salah satu pihak yayasan maupun guru dengan memberikan BSM Implan secara *personal selling*, sehingga jika dalam berjalannya pihak internal dari lembaga pendidikan tersebut merasa puas dengan fasilitas dan layanan yang di berikan Bank Syariah Mandiri Jepara maka tanpa sadar pihak internal lembaga pendidikan tersebut akan menyarankan orang lain (guru dan karyawan) agar menggunakan BSM implan meskipun jangka waktu tidak lebih efisien dari cara kunjungan sosialisasi.

Bank syariah mandiri Jepara perlu mengkaji ulang strategi pemasaran kerja sama yang dilakukan, seperti dalam segmen lembaga pendidikan. Bank syariah mandiri Jepara seharusnya merubah segmen lembaga pendidikan yang awalnya lembaga pendidikan yang relatif maju ke lembaga pendidikan yang standar, yang awalnya lembaga pendidikan Negeri merubah ke swasta, karena lembaga pendidikan swasta seperti MI, MTs, MA cenderung jarang melakukan kerja sama dengan bank, tentu hal tersebut bisa dijadikan peluang kerja sama, selain itu lembaga pendidikan swasta cenderung memiliki siswa-siswi yang relatif banyak, sehingga sangat mungkin bisa mengimplementasikan produk simpel iB.

Bank Syariah Mandiri seharusnya menjalin kerja sama non tertulis (pemberian hewan qur'ban) tidak hanya kepada lembaga pendidikan yang memiliki potensial untuk kerja sama selanjutnya atau yang memiliki

kredibilitas baik, tetapi seharusnya kepada semua lembaga pendidikan yang terjalin kerja sama, dikarenakan hal tersebut untuk menjaga *relationship* dengan mitra BSM Jepara sebagai wujud apresiasi dari strategi pemasaran islam yang tidak hanya untuk mendapatkan keuntungan.

