

**EFEKTIFITAS KERJASAMA DENGAN PIHAK SEKOLAH  
PADA PRODUK SIMPANAN PELAJAR PADA BPR  
NUSAMBA RAMBIPUJI KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah  
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh:

**ACHMAD FAUZUL QIROM ZULKARNAIN**  
NIM. E20151186

**IAIN JEMBER**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
AGUSTUS 2021**

**EFEKTIFITAS KERJASAMA DENGAN PIHAK SEKOLAH  
PADA PRODUK SIMPANAN PELAJAR PADA BPR  
NUSAMBA RAMBIPUJI KABUPATEN JEMBER**

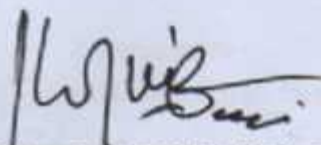
**SKRIPSI**

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah  
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

**ACHMAD FAUZUL QIROM ZULKARNAIN**  
NIM. E20151186

Disetujui Pembimbing

  
**Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si.**  
NIP. 196808072000031001

**EFEKTIFITAS KERJASAMA DENGAN PIHAK SEKOLAH  
PADA PRODUK SIMPANAN PELAJAR PADA BPR  
NUSAMBA RAMBIPUJI KABUPATEN JEMBER**

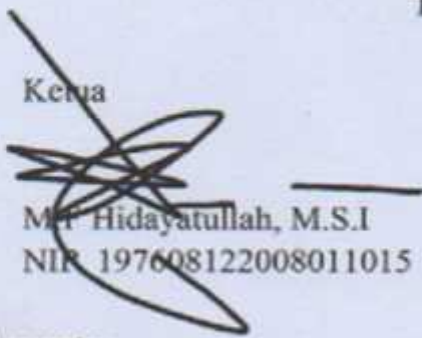
**SKRIPSI**

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu  
Persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah  
Program Studi Perbankan Syariah

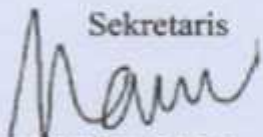
Hari : Kamis  
Tanggal : 19 Agustus 2021

**Tim Penguji**

Ketua

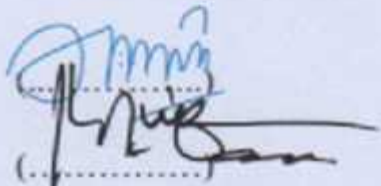
  
M. Hidayatullah, M.S.I  
NIP. 197608122008011015

Sekretaris

  
Hj. Mariyah Ulfah, M.EI  
NIP. 197709142005012004

Anggota:

1. Dr. Abdul Rokhim, M.EI
2. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si



Menyetujui



  
Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si  
NIP. 196808072000031001

## MOTTO

إِنْ أَحْسَنْتُمْ أَحْسَنْتُمْ لَأَنْفُسِكُمْ ۖ وَإِنْ أَسَأْتُمْ فَلَهَا ۚ فَإِذَا جَاءَ وَعْدُ  
الْآخِرَةِ لِيَسُوءُوا وُجُوهَكُمْ وَلِيَدْخُلُوا الْمَسْجِدَ كَمَا دَخَلُوهُ أَوَّلَ مَرَّةٍ  
وَلِيُتَبَّرُوا مِمَّا عَلَّمُوا تَتَبِيرًا (٧)

Artinya: “Jika kamu berbuat baik (berarti) kamu berbuat baik untuk dirimu endiri. Dan jika kamu berbuat jahat, maka (kerugian kejahatan) itu untuk dirimu sendiri. Apabila datang saat hukuman (kejahatan) yang kedua, (Kami bangkitkan usuhmu) untuk menyuramkan wajahmu lalu mereka masuk kedalam masjid (Masjidil qso), sebagaimana ketika mereka memasukinya pertama kali dan mereka embinasakan apa saja yang mereka kuasai”. (Surat Al-Isra’: 7)

IAIN JEMBER

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Al qur'an dan Terjemah* (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2010), 282

## **PERSEMBAHAN**

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT atas taburan cinta dan kasih sayang-Mu yang telah memberikanku kekuatan dan membekaliku dengan ilmu. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kepada kakek saya Alm. KH. Achmad Mursyid yang turut merawat, dan membimbing dalam proses kehidupan saya.
2. Ayah dan Ibu yang selama ini sudah memberikan dukungan berupa do'a restu, selalu memberikan rasa ikhlas penuh kasih sayang dalam mendidik dan memberikan semangat dan motivasi.
3. Keluarga besarku, terimakasih banyak atas semua do'a dan dukungannya selama penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak dan ibu dosen pembimbing, penguji dan pengajar yang telah ikhlas membimbing, menguji dan mengajarkan banyak ilmu pengetahuan.
5. Keluarga besar seperjuangan angkatan 2015 Perbankan Syariah dan rekan-rekan para pejuang toga khususnya PS 5
6. Serta Almamater Institut Agama Islam Negeri Jember dan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam tercinta.

## KATA PENGANTAR



Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, karunia, taufiq dan hidayahnya sehingga penelitian ini dapat menyelesaikan dengan judul “Peran Pemberian Hadiah dalam Peningkatan Minat Penabung pada PT. BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember”. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini berkat petunjuk dan tuntunan Allah SWT SWT, serta adanya pihak lain yang turut membantu. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Babun Suharto, SE.MM., selaku Rektor IAIN Jember yang telah memberikan segala fasilitas yang membantu kelancaran atas terselesainya skripsi ini.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa’i, S.E.,M.Si. Selaku Dekan sekaligus dosen penasehat Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.
3. Ibu Hj. Nurul Setianingrum, S.E., MM selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember. Bapak M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam IAIN Jember yang telah memberikan segala fasilitas yang membantu kelancaran atas terselesainya skripsi ini.
4. Bapak Dr. Khamdan Rifa’i, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing yang telah mengarahkan dan membimbing proses penyelesaian skripsi ini.

5. Bapak dan Ibu dosen beserta staf karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember yang telah mengajarkan ilmu pengetahuannya dan turut membantu kelancaran penelitian ini.
6. Bapak Rofi'ul Qomar, SE selaku Pimpinan PT. BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember dan segenap karyawan yang telah memberikan izin sekaligus membantu kelancaran penelitian yang dilaksanakan oleh penulis.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaa penulisan skripsi ini. Akhirnya, semoga amal baik yang telah Bapak/Ibu berikan kepada penulis mendapat balasan dari Allah.

Jember, 26 April 2021

Achmad Fauzul Qirom Zulkarnain  
NIM: E20151186

IAIN JEMBER



## ABSTRAK

**Achmad Fauzul Qirom Zulkarnain Dr. Khamdan Rifa’I, S.E., M.Si 2021:**  
“Efektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada produk simpanan pelajar pada BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember ”.

Efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) yang telah dicapai oleh manajemen yang mana target tersebut ditentukan terlebih dahulu.

Efektivitas merupakan pengukuran dalam arti terperinci sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Keefektifan juga dimaknai sebagai kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan seorang manajer untuk memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau metode (cara) yang tepat untuk mencapai tujuan.

Fokus masalah dalam penelitian ini adalah 1) Bagaimana efektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada bank BPR Nusamba tentang produk simpanan pelajar ? 2) Apa saja kendala yang terjadi saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang simpanan pelajar? 3) Bagaimana solusi atas kendala saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang tabungan simpanan pelajar ?

Tujuan penelitian ini adalah 1) Untuk mendeskripsikan efektifitas kerjasama pihak sekolah terhadap bank BPR Nusamba Rambipuji tentang produk simpanan pelajar. 2) Untuk mendeskripsikan kendala saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang simpanan pelajar. 3) Untuk mendeskripsikan solusi atas kendala saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang simpanan pelajar

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Penentuan subjek penelitian menggunakan teknik *purposive*. Teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun analisis data dalam skripsi ini melalui tiga langkah yaitu kondensasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Sedangkan untuk keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa 1. Mekanisme pemberian hadiah pada BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember terdiri dari tiga bagian yaitu: a) BPR nusamba ini masih belum berjalan dengan efektif karena dari target yang diberikan kita belum mencapai target 100% karena kalau efektif itu berhubungan dengan patokan target. b) kendalanya karena tabungan pelajar beda dengan tabungan lainnya, keuntungan bagi BPR nusamba kecil, dan bagi sekolah kendalanya yang menabung masih sedikit karena masih banyak yang belum mengerti tabungan pelajar di BPR nusamba seperti apa. c) solusi bagi BPR nusamba memberikan gimmick hadiah berupa undian bagi siswa yang telah menabung mencapai target yang di tentukan.

**Kata Kunci: Efektifitas, Kendala, Solusi**



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAM PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PESEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus Penelitian .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
E. Definisi Istilah .....	5
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN</b>	
A. Penelitian Terdahulu.....	7
B. Kajian Teori .....	12
1. Efektifitas.....	12
2. Pengertian tabungan.....	18
3. Kendala-kendala dalam memasarkan produk simpanan pelajar..	20
4. Solusi atas kendala-kendala dalam memasarkan produk simpanan pelajar.....	21

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	27
B. Lokasi Penelitian .....	28
C. Subyek Penelitian .....	28
D. Teknik Pengumpulan Data .....	29
E. Analisis Data .....	31
F. Keabsahan Data .....	34
G. Tahap-Tahap Penelitian .....	35

### **BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

A. Gambaran Obyek Penelitian .....	37
1. Sejarah BPR Nusamba Rambipuji .....	37
2. Visi & Misi BPR Nusamba Rambipuji.....	38
3. Struktur Organisasi .....	39
4. Deskripsi Jabatan.....	40
5. Produk-produk BPR Nusamba Rambipuji .....	52
B. Penyajian Data dan Analisis .....	57
1. Efektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada bank BPR nusamba tentang produk tabungan simpanan pelajar.....	58
2. Kendala yang terjadi saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang tabungan pelajar .....	61
3. Solusi atas kendala saat terjadi kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang tabungan pelajar.....	62

C. Pembahasan Temuan .....	63
1. Eefektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada bank BPR nusamba tentang produk tabungan simpanan pelajar.....	63
2. Kendala yang terjadi saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang tabungan pelajar. ....	65
3. Solusi atas kendala saat terjadi kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang tabungan pelajar.....	67
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	68
B. Saran .....	69
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>70</b>
<b>Lampiran-Lampiran</b>	
<b>Dokumentasi</b>	
<b>Riwayat Hidup</b>	

**IAIN JEMBER**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) yang telah dicapai oleh manajemen yang mana target tersebut ditentukan terlebih dahulu.

Efektivitas merupakan pengukuran dalam arti terperinci sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Keefektifan juga dimaknai sebagai kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan seorang manajer untuk memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau metode (cara) yang tepat untuk mencapai tujuan.

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 rakyat banyak. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah. BPR menerima simpanan dalam bentuk deposito berjangka, tabungan atau bentuk lainnya.

Bank BPR Nusamba Rambipuji Kantor Cabang Jember memberikan penawaran melalui produk-produk yang diberikan yaitu menyediakan berbagai jenis produk simpanan yaitu diantaranya Deposito dan Tabungan, seperti Tabungan Harmoni Plus, Tabungan-Ku, dan Tabungan SIMPEL

(Simpanan Pelajar). BPR Nusamba sendiri memiliki berbagai jenis produk simpanan yaitu diantaranya Tabungan, Deposito, Giro. Dan dari beberapa produk simpanan tersebut, Tabunganlah yang merupakan simpanan yang cukup banyak diminati oleh nasabah, dikarenakan mempunyai kemudahan-kemudahan seperti saat pembukaan rekening maupun dalam pengambilan dananya

Tabungan merupakan salah satu bagian dari produk bank yang dari tiga jenis simpanan ( Tabungan, Deposito, dan Giro ). Nasabah lebih banyak memilih simpanan berupa tabungan daripada harus menggunakan simpanan berupa deposito dikarenakan tabungan memiliki kemudahan-kemudahan dalam prosedur pembukaan rekening maupun dalam hal pengambilan dana. Tabungan merupakan salah satu produk jasa bank dimana nasabah dapat menyimpan dananya dengan imbalan berupa bunga atau bagi hasil berdasarkan perjanjian antara kedua belah pihak dan ketentuan yang berlaku serta dapat diambil sewaktu-waktu.

Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) sebagai produk yang di khususkan untuk Pelajar ini mempunyai fasilitas yang sama dengan tabungan Tabungan yang ada di bank BPR Nusamba Rambipuji. Adapun perbedaannya hanya pada setoran awal dan saldo mengendapnya.

Menurut Bapak Andy selaku ketua Bidang Pemasaran BPR Nusamba Rambipuji salah satu produk menarik yang di tawarkan BPR Nusamba adalah Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) yang diluncurkan BPR Nusamba dalam rangka mendukung program Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menggiatkan

edukasi dan inklusi keuangan guna mendorong menabung sejak dini, menyatakan bahwa Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) merupakan produk baru di BPR Nusamba. Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) yaitu tabungan sejak dini dimana tabungan ini mengajak anak-anak untuk giat menabung sejak dini. Tujuannya adalah untuk gemar menabung, untuk mengedukasi keuangan bagi siswa, mengajarkan siswa untuk mengelola *financial* nya (menyisihkan uang jajan mereka).

BPR Nusamba hadir melalui Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) untuk membantu anak-anak memupuk kesadaran menabung sekaligus meningkatkan literasi agar mereka mengenal bank sejak dini. Didalam tabungan Simpanan Pelajar ini terdapat 3 pihak yaitu Bank, penabung dan sekolah. Keuntungan bagi sekolah dengan adanya tabungan Simpanan Pelajar ini adalah bisa mendidik siswa-siswi untuk menabung sejak dini yang mana di bantu oleh pihak bank agar siswa-siswi bisa menyisihkan uang jajan mereka. Semenjak meluncurkan produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel), BPR Nusamba hingga saat ini terus meningkatkan kerjasama dengan berbagai lembaga pendidikan guna terus memasyarakatkan produk Tabungan SimPel BPR Nusamba tersebut. Jadi dengan adanya tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) ini anak-anak PAUD, TK, SD, SMP, SMA sudah mengetahui bank sejak dini.

Keunikan dari tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) di BPR Nusamba ini adalah apabila nasabah menabung dengan rutin selama satu

tahun akan diberikan gift atau hadiah dari pihak bank BPR Nusamba untuk nasabah tersebut.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menganjurkan setiap bank untuk memiliki tabungan Simpanan Pelajar ini. Otoritas jasa keuangan (OJK) setiap 1 bulan sekali memonitoring bank apakah tabungan Simpanan Pelajar ini banyak di minati oleh siswa-siswi. Bank wajib melaporkan perkembangan setiap produk tabungan Simpanan Pelajar. Dan Otoritas jasa keuangan (OJK) menganjurkan setiap bank untuk menawarkan produk tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) tersebut.

Dari uraian-uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengambil judul dalam penulisan tugas akhir ini yaitu “ Efektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada produk simpanan pelajar pada BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember ”

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian tugas akhir ini adalah :

1. Bagaiamanakah Bank BPR Nusamba menjalin Kerjasama dengan sekolah dalam produk simpanan pelajar secara efektif ?
2. Apa kendala yang terjadi saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang simpanan pelajar?
3. Bagaimana solusi atas kendala saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang tabungan simpanan pelajar ?



### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mendeskripsikan efektifitas kerjasama pihak sekolah terhadap bank BPR Nusamba Rambipuji tentang produk simpanan pelajar
2. Untuk mendeskripsikan kendala saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang simpanan pelajar
3. Untuk mendeskripsikan solusi atas kendala tentang saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang tabungan simpanan pelajar

### **D. Manfaat Penelitian**

1. Bagi Instansi bank

Sebagai bahan informasi ilmiah untuk menambah wawasan pengetahuan penulis khususnya dan pembaca pada umumnya seputar efektifitas kerjasama pihak sekolah terhadap bank BPR Nusamba Kantor Cabang Jember.

2. Bagi Penulis Selanjutnya
  - a. Untuk menambah wawasan
  - b. Dengan penelitian ini bisa diketahui sejauh mana teori yang di peroleh dan dapat di terapkan.
  - c. Agar bisa dijadikan referensi bagi penulis selanjutnya

### **E. Definisi Istilah**

Dalam suatu tujuan penelitian, definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti didalam judul

penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana oleh peneliti.<sup>1</sup>

Berdasarkan fokus dan rumusan masalah penelitian, maka uraian definisi istilah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut

#### 1. Efektivitas

Efektivitas berasal dari kata efektif. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata efektif mempunyai arti efek, pengaruh, akibat, atau dapat membawa hasil, efektivitas merupakan keaktifan, daya guna, adanya kesesuaian dalam suatu kegiatan orang yang melaksanakan tugas dengan sasaran yang ditujui, efektivitas pada dasarnya menunjukkan pada taraf tercapainya hasil atau tujuan.<sup>2</sup>

Efektivitas merupakan kemampuan untuk memilih rencana yang tepat atau strategi untuk mencapai target yang telah ditetapkan atau konsistensi kerja yang tinggi untuk pencapaian tujuan yang telah di rencanakan.<sup>3</sup>

#### 2. Tabungan Pelajar

Tabungan Pelajar adalah adalah tabungan untuk siswa PAUD, TK, SD, SMP, SMA, Madrasah (MI, MTs, MA) atau sederajat yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia, dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

---

<sup>1</sup> Babun Suharto dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Jember: 2017)*, 45

<sup>2</sup> *Kamus Besar Bahasa Indonesia*

<sup>3</sup> Richard H.Hall. "*Organization Structure, Proses and ut Come*". (new jersey prentice hall, inc.1991), p 259

## **BAB II**

### **KAJIAN KEPUSTAKAAN**

#### **A. Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk perbandingan dan selanjutnya menemukan inspirasi baru untuk penelitian selanjutnya di samping itu kajian terdahulu membantu penelitian dalam penelitian serta menunjukkan orisinalitas dari penelitian.

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelititerdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasan atau belum terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi dan sebagainya). Dengan melakukan langkah ini, maka akan dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan posisi peneliti yang hendak dilakukan.

1. Penelitian ini berjudul Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sempel Pada PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Medan Brigdjen Katamso. Fokus masalah pada penelitian ini adalah Bagaimana strategi pemasaran produk tabungan Sempel yang dilakukan oleh Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Medan. Apa hambatan dalam memasarkan produk tabungan Sempel. Bagaimana perkembangan dan minat masyarakat dalam merespon produk tabungan Sempel pada Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Medan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasil dari penelitian adalah Strategi lokasi (tempat) adalah bank yang letaknya strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank, penetapan

layout yang baik dan benar juga akan menambah kenyamanan nasabah dalam berhubungan dengan bank. Strategi Promosi bank adalah kegiatan bank untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik secara langsung maupun tidak langsung. Strategi Jemput bola adalah strategi pelayanan yang diberikan bank untuk langsung bertatap muka dengan nasabah atau calon nasabah, sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara rinci.<sup>5</sup>

2. Penelitian ini berjudul Efektivitas Pembiayaan Qardhul Hasan BMT pada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Fokus masalah Bagaimana efektivitas pembiayaan Qardhul Hasan pada UMKM di BMT Al-Fath IKMI. Bagaimana perkembangan hasil usaha nasabah BMT Al-Fath IKMI. Metode Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Hasil dari penelitian ini adalah Setelah mendapatkan pembiayaan Qardhul Hasan dari BMT Al-Fath IKMI, usaha mitra mengalami perkembangan yang ditandai dengan kenaikan jumlah pendapatan, laba bersih, nilai penjualan, pelanggan dan barang. Pemberian pembiayaan Qardhul Hasan pada pelaku UMKM sudah efektif. Walaupun dalam memenuhi indikator efektivitas, masih ada yang perlu diperbaiki oleh BMT Al-Fath IKMI<sup>6</sup>
3. Penelitian ini berjudul Efektivitas Pola Kemitraan dalam Kerjasama Bank Muamalat Indonesia dengan Mega Life Cabang Syari'ah dalam

<sup>5</sup> Sandy Rezha Pribadi, "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sederhana Pada PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Medan Brigdjen Katamso (Skripsi IAIN Purwokerto, 2016)

<sup>6</sup> Rahmi Fathani "Efektivitas Pembiayaan Qardhul Hasan BMT pada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). {Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018}

Mengembangkan Sharia Mega Covers. Fokus masalah Apakah akad yang diterapkan dalam kerjasama produk Sharia Mega Covers sudah sesuai dengan prinsip syari'ah. Apakah kerjasama produk Sharia Mega Covers antara Bank Muamalat Indonesia dengan Mega Life Cabang Syari'ah sudah efektif, yaitu mencapai target, sasaran dan tujuan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah Akad yang diterapkan pada kerjasama produk Sharia Mega Covers adalah sesuai dengan prinsip syari'ah, yaitu dengan menggunakan akad musyarakah. dimana masing-masing pihak mengeluarkan dana berupa biaya-biaya tertentu yang disepakati dan berhak atas pengelolaan produk tersebut, baik itu dalam aspek pemasaran maupun pengelolaan dana premi sesuai kesepakatan. Selain itu, keuntungan dan kerugian dibagi berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak. Sedangkan bentuk perjanjian dalam kerjasama ini adalah co-branding, yaitu penggabungan dua produk menjadi satu produk, yang tertulis dalam sebuah draft perjanjian kerjasama antara Bank Muamalat Indonesia dengan Mega Life Cabang Syari'ah. Sharia Mega Covers adalah produk co-branding dari produk Shar-e Bank Muamalat dengan produk Hospital Cash Plan, Term Life, Personal Accident dan Tabungan Wadi'ah Mega Life Cabang Syari'ah. Sharia Mega Covers merupakan kartu investasi berasuransi yang dikelola secara murni syari'ah.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Sri Fadhilaj "Efektivitas Pola Kemitraan dalam Kerjasama Bank Muamalat Indonesia dengan Mega Life Cabang Syari'ah dalam Mengembangkan Sharia Mega Covers" (Skripsi Universitas Islam Negeri, 2011)

4. Penelitian ini berjudul Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Pada Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Makassar. fokus masalah Bagaimana strategi pemasaran produk tabungan haji pada Bank Negara Indonesia Syariah. Faktor-faktor apa yang mendukung dan menghambat terhadap produk tabungan haji pada Bank Negara Indonesia Syariah. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Hasil penelitian ini adalah Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BNI Syariah khususnya pada produk tabungan haji yaitu dengan memilih merumuskan pasar yang dituju yaitu menggunakan strategi segmenting, targeting dan positioning. Selain itu dengan mengembangkan marketing mix atau bauran pemasaran yang terdiri dari empat unsur yaitu produk, harga, distribusi dan promosi, yang mana dengan menggunakan perumusan strategi pemasaran tersebut bertujuan untuk menarik dan mempertahankan loyalitas para nasabah.<sup>8</sup>
5. Penelitian ini berjudul Pengaruh Kepribadian Terhadap Kerjasama Tim Melalui Komitmen Sebagai Variabel Interviewning (Studi Pada Bank Tabungan Negara Syariah Semarang). Fokus masalah Apakah terdapat pengaruh kepribadian (X) terhadap komitmen (Z) di perusahaan?. Apakah terdapat pengaruh kepribadian (X) terhadap kerjasama tim (Y) dalam perusahaan?. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif-kuantitatif. Hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa kepribadian berpengaruh positif tetapi tidak

---

<sup>8</sup> Midawiah, “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Pada Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Makassar*” (Skripsi UIN ALAUDIN MAKASSAR, 2012)

signifikan terhadap kerjasama tim karyawan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah. Adanya pengaruh positif dan tidak signifikan kepribadian terhadap kerjasama tim dalam penelitian ini memnandakan adanya kepribadian yang baik sehingga menyebabkan kinerja tim menjadi baik tetapi tidak terlalu mempengaruhi. Kepribadian berpengaruh positif dan signifikan terhadap komitmen karyawan pada Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah. Hasil tersebut menandakan bahwa kepribadian yang dimiliki karyawan dapat mempengaruhi komitmen, salah satunya yaitu kepribadian bertanggung jawab dan teliti dalam melaksanakan pekerjaan<sup>9</sup>

6. Penelitian ini berjudul Efektivitas dan risiko penggunaan mobilr banking terhadap kepuasan mahasiswa dalam bertransaksi di Bank Syariah Mandiri (BSM). Fokus masalah 1. Bagaimana pengaruh efektivitas dan risiko secara parsial terhadap kepuasan mahasiswa UIN Raden Intan Lampung dalam bertransaksi menggunakan mobile banking di Bank Syariah mandiri. 2. Bagaimana pengaruh efektivitas dan risiko secara simultan terhadap kepuasan mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung dalam bertransaksi menggunakan mobile banking di Bank Syariah Mandiri (BSM) menurut ekonomi Islam? . metode penelitian yang digunakan kuantitatif, jenis penelitian lapangan. Hasil dari penelitian ini adalah variabel efektivitas memiliki nilai signifikansi thitung  $0,207 > 0,05$  dan nilai thitung  $< t_{tabel}$  sebesar  $1,271 < 1,984$ . Hal ini menunjukkan bahwa variabel efektivitas tidak berpengaruh terhadap

---

<sup>9</sup> Putri Setyarini “*Pengaruh Kepribadianterhadap Kerjasama Tim Melalui Komitmensebagai Variabel Intervening*” (Skripsi IAIN Salatiga, 2017)



kepuasan mahasiswa dalam bertransaksi menggunakan mobile banking. Variabel risiko memiliki nilai signifikansi thitung  $0,001 < 0,05$  dan nilai thitung  $> t_{tabel} 3,367 > 1,984$  serta koefisien regresi 0.321. Hal ini menunjukkan bahwa variabel risiko berpengaruh positif.<sup>10</sup>

7. Penelitian ini berjudul Efektivitas Manajemen Pengelolaan Bank Sampah dalam Meningkatkan Pendapatan Siswa Kelas X di SMA Negeri 1 Pekanbaru. Fokus masalah 1. Bagaimana efektivitas pengelolaan bank sampah di SMAN 1 Pekanbaru. 2. Apakah terjadi peningkatan pendapatan setelah adanya bank sampah. Metode yang digunakan yaitu kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa manajemen bank sampah SMA Negeri 1 Pekanbaru tergolong efektif, hal ini ditinjau dari: (1). Manajemen pengelolaan yang baik dan terstruktur, (2). Sarana dan prasarana yang memadai sehingga bank sampah terlaksana dengan baik, (3). Meningkatnya pendapatan siswa dari hasil menabung sampah.<sup>11</sup>
8. Penelitian ini berjudul Efektivitas penyaluran KUR (Kredit Usaha Rakyat) pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Tanah Lemo Kecamatan Bonto Bahari Kabupaten Bulukumba. Fokus masalah 1. Bagaimana efektivitas penyaluran dana kredit usaha rakyat (KUR) pada PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) tbk Unit Tanah Lemo Kecamatan Bontobahari Kab. Bulukumba. 2. Faktor-faktor apa yang mendukung dan menghambat penyaluran dana kredit usaha rakyat (KUR) pada Pt. Bank

<sup>10</sup> Iin Yusmaina, “Efektifitas dan risiko pengguna mobile banking terhadap kepuasan mahasiswa dalam bertransaksi di Bank Syariah Mandiri (BSM)”. (Skripsi UIN Raden Intan Lampung, 2020)

<sup>11</sup> Wira Santi. “Efektifitas Manajaen pengelolaan bank sampah dalam meningkatkan pendapatan siswa kelas X di SMAN 1 Pekanbaru”. (Skripsi UIN SUSKA Riau, 2020)

Rakyat Indonesia (persero) Tbk Unit Tanah Lemo Kecamatan Bontobahari Kab. Bulukumba. Peneliti menggunakan metode kualitatif. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa efektivitas penyaluran KUR (Kredit Usaha Rakyat) pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Tanah Lemo Kecamatan Bonto Bahari Kabupaten Bulukumba dengan indikator pencapaian tujuan, integrasi dan adaptasi dapat disimpulkan bahwa cukup memberikan pengaruh besar terhadap perkembangan usaha masyarakat, namun tidak terlepas juga dari faktor yang mendukung antara lain sosialisasi dan data sedangkan faktor yang menghambat yaitu proses pencairan, pola pikir dan pemahaman dalam proses pelaksanaannya<sup>12</sup>

9. Penelitian ini berjudul Analisis Penerapan Akad Pada Tabungan Pelajar Di BNI Syariah KCP Gowa. Fokus masalah dalam penelitian ini yaitu prosedur tabungan pelajar, perkembangan produk tabungan pelajar, serta analisis penerapan akad pada tabungan pelajar yang dalam hal ini Bank BNI Syariah KCP Gowa memudahkan pelajar untuk menabung dan memudahkan perencanaan masa depan. Yang dimaksud pelajar disini adalah pelajar yang berusia 17 tahun kebawah. Metode yang digunakan adalah kualitatif dan jenis data deskriptif. Hasil dari penelitian ini adalah prosedur tabungan pelajar di BNI Syariah KCP Gowa adalah produk tabungan SimPel iB yaitu melalui kerjasama antara pihak sekolah dan bank BNI syariah KCP Gowa, setoran awal ringan sebesar Rp.1000,- sedangkan produk tabungan Tunas iB Hasanah Pelajar mengisi formulir pembuatan

---

<sup>12</sup> Arif Mudassir, "Efektivitas penyaluran KUR (Kredit Usaha Rakyat) pada PT. Bank RakyatIndonesia (Persero) Tbk. Unit Tanah Lemo Kecamatan Bonto Bahari Kabupaten Bulukumba". ( Skripsi UM makasar. 2020)

rekening, melampirkan identitas diri KTP orang tua/wali, membawa akta kelahiran yang dilakukan oleh petunjuk *Customer Service*, serta melakukan setoran awal sebesar 100.000,- pada *Teller*. Perkembangan produk tabungan pelajar tersebut berjalan dengan baik angka pertumbuhannya naik dalam waktu-kewaktu walaupun belum signifikan. Produk tabungan pelajar di BNI syariah yaitu adalah produk simPel iB dengan akad *wadiah* dan produk Tunas iB hasanah dengan akad *wadiah* atau *mudharabah*. Dalam operasionalnya akad *wadiah* yang dipakai di BNI syariah adalah akad *wadiah yad-dhamanah* yaitu pelajar melakukan proses menabung kemudian pihak bank bertanggung jawab atas titipan tersebut, sehingga pihak bank boleh memanfaatkan titipan tersebut tanpa ada imbalan apapun, bank dapat memberikan insentif kepada si penitip dalam bentuk bonus. Sedangkan dalam bentuk operasionalnya di bank BNI syariah tabungan yang menggunakan akad *mudharabah* bank akan memberikan bagi hasil di BNI syariah, tabungan ini dikelola dengan prinsip *mudharabah mutlaqah*, tabungan *mudhrabah* ini tidak dapat diambil sewaktu-waktu karena merupakan tabungan deposito atau investasi. Dalam hal ini tabungan tersebut sudah sesuai dengan prinsip syariah diperjelas dengan ketentuan akad serta rukun dan syarat akad tersebut dan didasari dengan adanya fatwa MUI NO.02 DSN/MUI/1V/2000 bahwa tabungan yang sesuai prinsip syariah adalah tabungan dengan Prinsip *wadiah dan mudharabah*<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Inghied Masita Kumalasari, “Analisis Penerapan Akad Pada Tabungan Pelajar Di BNI Syariah

10. Penelitian ini berjudul Analisis Bauran Pemasaran pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit. Fokus masalah bagaimana penerapan strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi pada produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah di BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit?. Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif dan jenis penelitian lapangan. Hasil penelitian ini masyarakat kurang mengenal produk, kurang pemahaman, pengetahuan tentang tabungan Simpel, tidak adanya fasilitas ATM, lama untuk penarikan tunai di Teller. Tabungan Simpel, tidak adanya fasilitas ATM, lama untuk penarikan tunai di Teller, tabungan simple tidak sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah, jauh dari rumah sehingga beranggapan bahwa menabung di rumah atau di sekolah lebih menguntungkan.<sup>14</sup>

**Tabel 1.1**  
**Mapping Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Sandy Rheza Pribadi	Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpel Pada PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Medan Brigdjen Katamso	Sama-sama menggunakan metode kualitatif	Di penelitian ini lebih fokus terhadap pemasaran
2	Rahmi Fathani Tahun 2018	Evektivitas Pembiayaan Qardhul Hasan BMT pada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).	Sama-sama masalah evektivitas	Di penelitian ini menggunakan metode

*KCP Gowa.*” (Skripsi UIN Alaudin Makassar. 2019)

<sup>14</sup> Binti Halimatus Solikhah, “*Analisis Bauran Pemasaran pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit*, (Skripsi IAIN Ponorogo. 2020)

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
				kuantitatif
3	Sri Fadhilah Tahun 2011	Efektivitas Pola Kemitraan dalam Kerjasama Bank Muamalat Indonesia dengan Mega Life Cabang Syari'ah dalam Mengembangkan Sharia Mega Covers.	Sama-sama menggunakan metode kualitatif	Terlalu fokus ke masalah kerjasama
4	MIDAWIAH Tahun 2012	STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN HAJI PADA BANK NEGARA INDONESIA SYARIAH CABANG MAKASSAR	Sama-sama menggunakan metode kualitatif	Meneliti Tabungan Haji
5	Putri Setyorini Tahun 2017	PENGARUH KEPERIBADIAN TERHADAP KERJASAMA TIM MELALUI KOMITMENSEBAGAI VARIABEL INTERVENING	Sama-Sama meneliti kerjasama Tim	Menggunakan Metode Kuantitatif
6	Iin Yusmaina	Efektifitas dan risiko pengguna mobile banking terhadap kepuasan mahasiswa dalam bertransaksi di Bank Syariah Mandiri (BSM)	Sama-sama efektifitas	Menggunakan kuantitatif
7	Wira santi	Efektivitas Manajemen Pengelolaan Bank Sampah dalam Meningkatkan Pendapatan Siswa Kelas X di SMA Negeri 1 Pekanbaru	Sama-sama efektifitas, dan sama menggunakan kualitatif	Menggunakan kuantitatif

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
8	Arif Mudassir	Efektivitas penyaluran KUR (Kredit Usaha Rakyat) pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Tanah Lemo Kecamatan Bonto Bahari Kabupaten Bulukumba	Sama-sama menggunakan metode kualitatif dan tentang efektifitas	Menggunakan kuantitatif
9	Inghied Masita Kumalasari	Analisis Penerapan Akad Pada Tabungan Pelajar Di BNI Syariah KCP Gowa	Sama-sama menggunakan metode kualitatif dan jenis data deskriptif	Menggunakan kuantitatif
10	Binti Halimatus Solikhah	Analisis Bauran Pemasaran pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit	Sama-sama menggunakan metode kualitatif	Menggunakan kuantitatif dan menggunakan field researcj

Dari tabel diatas diketahui bahwa penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya.

## B. Kajian Teori

Kajian teori merupakan seperangkat definisi, konsep serta proposisi yang telah disusun rapi serta sistematis tentang teori – teori dalam sebuah penelitian. Memilih kajian teori sangatlah penting guna mendapatkan pengetahuan baru dan dijadikan sebagai pegangan secara umum. Dalam kajian teori ini peneliti akan menjelaskan beberapa teori yang berkaitan dengan judul penelitian. Adapun teori-teori yang akan dibahas adalah :

## 1. Efektivitas

Kata efektivitas ini penulis ambil dari matakuliah Dasar-Dasar Manajemen pada bab keefektifan kerja. Karena setiap organisasi mengharapkan suatu keberhasilan di dalam organisasinya, kesejahteraan bagi pegawai serta kepuasan bagi pengguna jasanya. Hal inilah yang menyebabkan perlunya suatu usaha untuk menangani setiap organisasi secara efektif dan efisien. Salah satu konsep utama dalam mengukur prestasi kerja manajemen adalah keefektifan.<sup>15</sup>

Efektivitas berasal dari kata efektif. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata efektif mempunyai arti efek, pengaruh, akibat, atau dapat membawa hasil, efektivitas merupakan keaktifan, daya guna, adanya kesesuaian dalam suatu kegiatan orang yang melaksanakan tugas dengan saran yang dituju, efektivitas pada dasarnya menunjukkan pada taraf tercapainya hasil atau tujuan.<sup>16</sup>

Efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) yang telah dicapai oleh manajemen yaang mana target tersebut ditentukan terlebih dahulu. Sedangkan efektivitas menurut H. Emerson: pengukuran dalam arti tercapainya sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.<sup>17</sup>

Efektivitas juga merupakan hubungan antara *output* dengan tujuan, semakin besar kontribusi (sumbangan) *output* terhadap pencapaian

---

<sup>15</sup> Candra Wijaya, *Dasar-Dasar Manajemen: Mengoptimalkan Pengelolaan Organisasi Secara Efektif dan Efisien*, (Medan: Perdana Mulya Sarana, 2016), 177.

<sup>16</sup> *Kamus Besar Bahasa Indonesia*

<sup>17</sup> Soewarno Handyaningrat. *Administrasi Pemerintahan Dalam Pembangunan Nasional*. ( Jakarta: PT.Gunung Agung, 1990) 15.



tujuan, maka semakin efektif organisasi, program atau kegiatan.<sup>18</sup> Efektivitas merupakan pengukuran dalam arti terperinci sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Keefektifan juga dimaknai sebagai kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan seorang manajer untuk memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau metode (cara) yang tepat untuk mencapai tujuan.<sup>19</sup>

Sedangkan menurut Johny Setyawan, efektivitas adalah derajat keberhasilan suatu organisasi dalam usahanya untuk mencapai apa yang menjadi tujuan organisasi tersebut.<sup>20</sup> Menurut Peter F. Drucker, efektivitas adalah melakukan atau mengerjakan tepat pada sasaran.<sup>21</sup>

Berdasarkan dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah suatu keadaan yang menunjukkan sejauh mana rencana dapat di capai.

1. Aspek-aspek efektivitas terbagi menjadi empat, yaitu:
  - 1) Aspek tugas atau fungsi, yaitu lembaga dikatakan efektivitas jika melakukan tugas dan fungsinya.
  - 2) Aspek rencana atau program, yaitu lembaga melakukan kinerja sesuai dengan rencana atau program, jika seluruh rencana dapat dilakukan dengan baik, maka rencana atau program dikatakan efektif.

<sup>18</sup> Mahmudi, *Manajemen Kinerja Sektor Publik*. ( Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005) 92.

<sup>19</sup> Ibid, 177.

<sup>20</sup> Johny Setyawan, *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), 166.

<sup>21</sup> Moenir, *Manajemen Pelayanan Umum Di Indonesia*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), 166.

3) Aspek ketentuan dan peraturan, efektivitas suatu program juga dapat dilihat dari berfungsi atau tidaknya aturan yang telah dibuat dalam rangka menjaga berlangsungnya proses kegiatan, aspek ini mencakup aturan-aturan kerja.

4) Aspek tujuan dan kondisi ideal, suatu program kegiatan dikatakan efektif dari sudut hasil jika tujuan atau kondisi ideal program tersebut dapat dicapai.<sup>22</sup>

2. Indikator-indikator dari efektivitas yaitu sebagai berikut:

1) Dapat diukur (*measurable*).

Besarnya daya beli setiap segmen harus dapat diukur dengan tingkat tertentu. Artinya bahwa pengelompokan pasar hendaknya tidak terlalu luas. Jika terlalu luas maka sifatnya masih heterogen sehingga reaksi konsumen masih berbeda-beda terhadap kegiatan pemasaran.

2) Dapat dijangkau (*accessible*).

Seberapa jauh segmen dapat dijangkau dan dilayani dengan efektif dalam arti bahwa secara wajar mereka akan mempunyai respon tertentu jika mendapat perlakuan pemasaran tertentu pula. Namun perusahaan tidak dapat akan dapat menjangkau jika ternyata konsumen yang di bidik sekarang lebih mementingkan harga dan terbuka pada merk apapun. Dapat dijangkau sehingga dapat dilayani secara efektif.

---

<sup>22</sup> Ibid, 56.

3) Besar dan jumlahnya cukup berarti luas (*substantial*).

Jumlah segmen harus cukup berarti luas sehingga penguasaan terhadapnya akan dapat menguntungkan jika dilayani. Jadi, suatu segmen harus merupakan kelompok homogen yang besar sehingga satu program pemasaran khusus cukup memadai untuk disusun dan dilakukan. *Substantiality* yaitu suatu tingkat dimana segmen itu adalah luas dan cukup menguntungkan untuk melakukan kegiatan pemasaran tersendiri.

4) Dapat dilaksanakan (*actionable*).

*Accesbility* yaitu tingkat dimana perusahaan itu secara efektif memusatkan usaha pemasarannya pada segmen yang telah dipilihnya. Misalnya kegiatan periklanannya, belum tentu sama sama antara segmen yang lama dengan segmen yang baru. Hal ini berarti semua program yang telah disusun untuk menarik dan melayani segmen pasar dapat berjalan efektif

3. Hal-hal yang dapat mendukung efektivitas tabungan pelajar ialah sebagai berikut:

1) Kejelasan tujuan yang hendak dicapai

Kejelasan tujuan yang hendak dicapai ini dimaksudkan supaya karyawan dalam pelaksanaan tugas mencapai sasaran yang terarah dan tujuan organisasi dapat tercapai.

2) Kejelasan strategi pencapaian tujuan

Diketahui bahwa strategi adalah “pada jalan” yang diikuti dalam melakukan berbagai upaya dalam mencapai sasaran-sasaran yang ditentukan agar para implementer tidak tersesat dalam pencapaian tujuan organisasi.

3) Proses analisis dan perumusan kebijakan

Proses analisis dan perumusan kebijakan yang mantap, berkaitan dengan tujuan yang hendak dicapai dan strategi yang telah ditetapkan artinya kebijakan harus mampu menjembatani tujuan dengan usaha-usaha pelaksanaan kegiatan operasional.

4) Perencanaan yang matang

Perencanaan yang matang pada hakikatnya berarti memutuskan sekarang apa yang dikerjakan oleh organisasi dimasa depan.

5) Penyusunan program yang tepat

Penyusunan program yang tepat suatu rencana yang baik masih perlu dijabarkan dalam program-program pelaksanaan yang tepat sebab apabila tidak, para pelaksana akan kurang memiliki pedoman bertindak dan bekerja.

6) Tersedianya sarana dan prasarana kerja

Tersedianya sarana dan prasarana kerja, salah satu indikator efektivitas organisasi adalah kemampuan bekerja secara produktif. Dengan sarana dan prasarana yang tersedia dan mungkin disediakan oleh organisasi.

#### 7) Pelaksanaan yang efektif dan efisien

Pelaksanaan yang efektif dan efisien, bagaimanapun baiknya suatu program apabila tidak dilaksanakan secara efektif dan efisien maka organisasi tersebut tidak akan mencapai sasarannya, karena dengan pelaksanaan organisasi semakin didekatkan pada tujuannya.

#### 8) Sistem pengawasan dan pengendalian

Sistem pengawasan dan pengendalian yang bersifat mendidik mengingatkan sifat manusia yang tidak sempurna maka efektivitas organisasi menuntut terdapatnya sistem pengawasan dan pengendalian.<sup>23</sup>

## 2. Pengertian Tabungan

Tabungan merupakan jenis simpanan yang sangat populer di lapisan masyarakat umum, mulai dari masyarakat kota sampai pedesaan. Pada awalnya menabung masih secara sederhana, menyimpan di dalam celengan dan disimpan di rumah, namun faktor resiko menyimpan uang di rumah begitu besar seperti resiko kehilangan dan kerusakan. Dalam perkembangan zaman, masyarakat saat ini membutuhkan bank, disebabkan karena faktor keamanan uangnya.

Simpanan Tabungan yaitu simpanan pada bank yang penarikannya dapat dilakukan sesuai perjanjian antara bank dengan nasabah dan penarikannya dengan menggunakan slip penarikan, buku tabungan, kartu

<sup>23</sup> Candra Wijaya, *Dasar-Dasar Manajemen: Mengoptimalkan Pengelolaan Organisasi Secara Efektif dan Efisien*, 177.

ATM, atau sarana penarikan lainnya.<sup>24</sup> Pengertian Tabungan Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998 adalah simpanan masyarakat yang penarikannya dapat dilakukan oleh penabung sewaktu-waktu pada saat dikehendaki dan menurut syarat-syarat tertentu yang telah ditetapkan oleh bank penyelenggara. Tetapi penarikannya tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu

Syarat-syarat yang di maksud antara lain:

- a. Penarikan hanya dapat dilakukan dengan mendatangi kantor bank atau alat yang disediakan untuk keperluan tersebut dan tidak dapat dilakukan dengan menggunakan cek, bilyet giro dan surat perintah pembayaran lainnya yang sejenis.
- b. Penarikan tidak boleh melebihi jumlah tertentu sehingga menyebabkan saldo tabungan lebih kecil dari saldo minimum, kecuali penabung tidak akan melanjutkan tabungannya.

Pengertian penarikan hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, menarik uang yang disimpan di rekening tabungan antara satu bank dengan bank lainnya berbeda, tergantung dari bank yang mengeluarkannya. Hal ini puladengan perjanjian yang telah dibuat antara bank dengan si penabung.<sup>25</sup>

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan untuk

---

<sup>24</sup> Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), 37

<sup>25</sup> Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, 84.

pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Dalam Al-Quran terdapat ayat-ayat yang secara tidak langsung memerintahkan kaum muslim untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik.

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا  
قَوْلًا سَدِيدًا

Artinya: "Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar"(An-Nisa: 9 .

### **3. Kendala-Kendala Dalam Memasarkan Produk Tabungan Simpanan Pelajar Pada Bank**

Kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk Tabungan simpanan pelsjsr sebagai berikut.

- a. Kurangnya ketertarikan masyarakat dalam menabung, hal ini menjadi kendala umum yang biasa terjadi pada masyarakat
- b. Kurangnya sumber daya manusia yang melaksanakan kegiatan pemasaran. Dalam hal ini terkendala pada jumlah tenaga dilapangan yang mempromosikan produk dan juga target yang harus diperoleh setiap bulannya. Target tersebut tidak setiap bulannya tercapai, kadang tercapai kadang tidak, hal ini merupakan kendala intern dalam Bank.

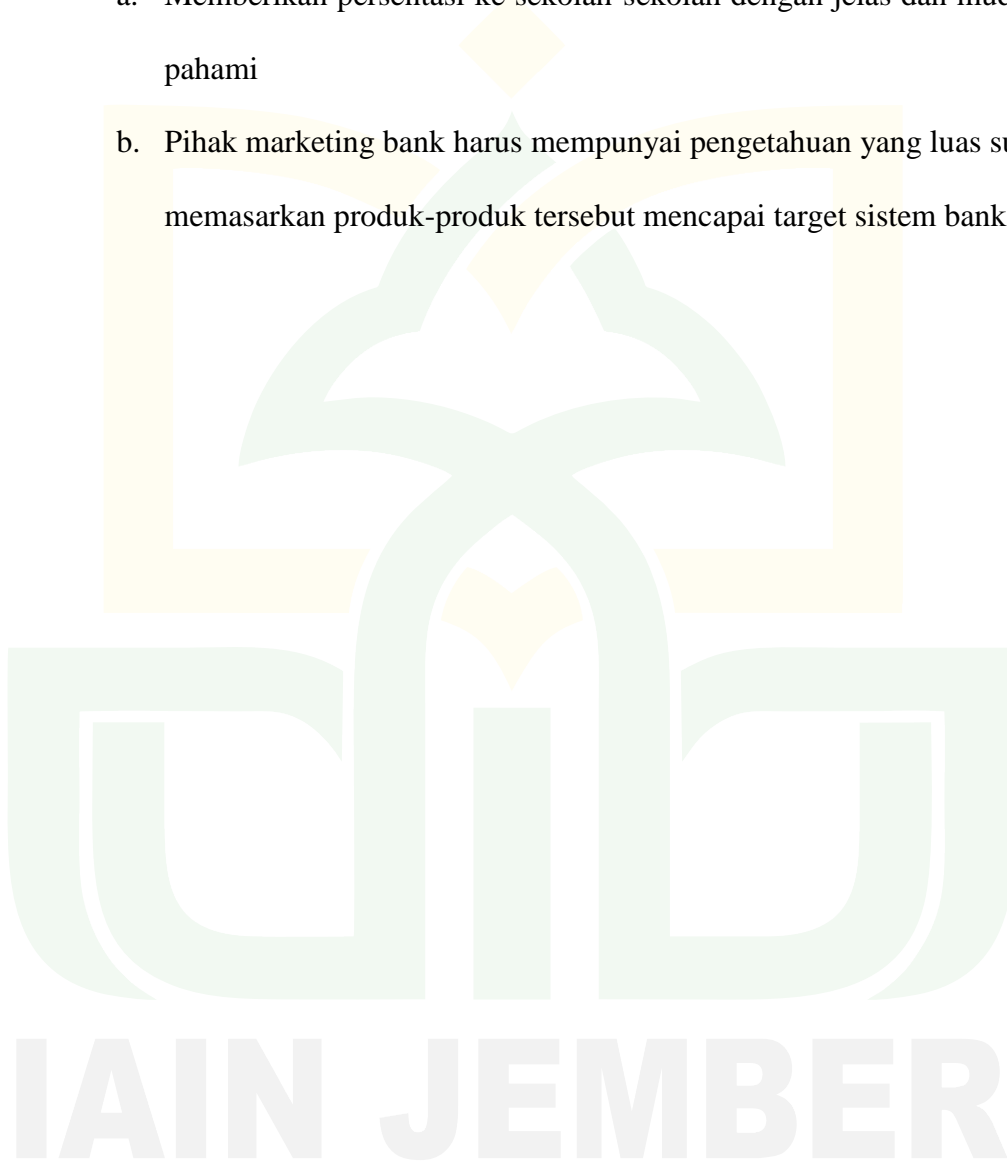
Kendala di bidang sumber daya manusia dalam perbankan harus memiliki pengetahuan yang luas dibidang perbankan



- c. Kurangnya pemahaman produk tabungan simpanan pelajar<sup>26</sup>

#### **4. Solusi Kendala yang di hadapi memasarkan Produk Tabungan Simpanan Pelajar**

- a. Memberikan persentasi ke sekolah-sekolah dengan jelas dan mudah di pahami
- b. Pihak marketing bank harus mempunyai pengetahuan yang luas supaya memasarkan produk-produk tersebut mencapai target sistem bank.



---

<sup>26</sup> Juraidah "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpel Ib Pada Bank Syariah Bukopin Cabang Medan" (Skripsi UIN Medan)

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian merupakan ilmu yang mempelajari tentang cara penelitian ilmu tentang alat-alat dalam suatu penelitian. Oleh karena itu metode penelitian membahas tentang konsep teoritis berbagai metode, kelebihan dan kelemahan yang dalam suatu karya ilmiah. Kemudian dilanjutkan dengan pemilihan metode yang akan digunakan dalam penelitian nantinya.<sup>27</sup>

Metodologi penelitian membahas konsep teoritik berbagai metode, kelebihan dan kelemahannya yang dalam karya ilmiah diajukan dengan pemilihan metode yang digunakan. Sedangkan metode penelitian menggunakan secara teknis tentang metode-metode yang digunakan dealam penelitian.

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Dengan demikian penelitian kualitatif adalah penelitian yang tidak menghasilkan angka-angka, akan tetapi menghasilkan data-data deskriptif yang berupa ucapan dan prilaku dari subjek yang diteliti.

Sedangkan jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Yang dimaksud penelitian deskriptif yaitu penelitian yang hanya menggambarkan apa adanya, tentang suatu variabel, gejala atau keadaan dan tidak dimaksud untuk menguji hipotesis tertentu.

Penelitian kualitatif harus bersifat “*Perspektif Emic*” artinya memperoleh data “sebagaimana seharusnya”, bukan berdasarkan apa yang

---

<sup>27</sup> Noeng Muhadjir, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Rake Sarasin, 2000), 3

dipikirkan oleh peneliti, tetapi berdasarkan sebagaimana adanya yang terjadi dilapangan, yang dialami, dirasakan, dan dipikirkan oleh informan.<sup>28</sup>

## **B. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut hendak dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (desa, organisasi, peristiwa, teks, dan sebagainya). Adapun lokasi penelitian yang dilakukan oleh peneliti ialah BPR Nusamba Rambipuji Jember. Jl Airlangga No. 26 Rambipuji Kabupaten Jember Jawa Timur.

Peneliti memilih bank BPR Nusamba karena ingin mengetahui efektivitas kerjasama antara bank dengan sekolah mengenai tabungan pelajar

## **C. Subjek Penelitian**

Subyek penelitian merupakan sumber informasi untuk mencari data data masukan masukan dalam mengungkap masalah penelitian atau yang biasa dikenal dengan istilah “informan” yaitu orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti dapat memperoleh data dengan cara, *teknik purposive*. *Teknik purposive* adalah teknik pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang yang diharapkan peneliti atau sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi sosial yang

---

<sup>28</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)* (Bandung: Alfabeta, 2016), 295-296.

diteliti.<sup>29</sup> Peneliti dapat memperoleh data dengan mewawancarai informan yang terdiri dari :

1. Kepala cabang  
Suhartanto, A.MD
2. Karyawan bagian tabungan  
Bapak Andi Fathur  
Ahmad Ramadhany
3. Pihak sekolah  
Bu Fathona  
Bu Nayyiroh

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data adalah cara-cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data, menghimpun dan memperoleh data yang tepat dan valid. Peneliti memilih dan mencari dimana sumber data berbeda. Oleh karena itu peneliti harus mampu menentukan dengan cepat dan tepat di mana sumber data dapat diperoleh dengan jalan menggunakan metode yang ada. Dalam penelitian ini metode yang digunakan oleh peneliti untuk menghimpun data, antara lain: Metode Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi.

##### **1. Observasi**

Menurut Nasution dalam buku yang dikutip Sugiyono menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuan

---

<sup>29</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung:Alfabeta,2016), 53

hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.<sup>30</sup>

## 2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan Tanya jawab langsung dengan karyawan Bank BPR Nusamba Rambipuji. Peneliti menggunakan wawancara semi stuktur. Dalam hal ini pewawancara menanyakan sejumlah pertanyaan yang sudah terstruktur, kemudian satu persatu diperdalam dengan menggali keterangan lebih lanjut. Dengan demikian jawaban yang diperoleh meliputi semua variabel dengan keterangan yang lengkap dan mendalam.<sup>31</sup> Adapun wawancara yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu:

- a) Mengenai sejarah berdirinya Bank BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember, struktur organisasi, dan penjelasan mengenai efektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada bank BPR Nusamba.
- b) Mengenai kendala memasarkan Tabungan SIMPEL di Bank BPR Nusamba.

## 3. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.<sup>32</sup> Teknik ini digunakan untuk memperoleh data yang dianggap bisa membantu memberikan keterangan terhadap apa yang

---

<sup>30</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung: CV Alfabeta, 2009), 226.

<sup>31</sup> Suharmi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teoritik*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), 128

<sup>32</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, 240.

menjadi pembahasan dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini, metode dokumenter digunakan untuk memperoleh data:

- a) Profil Bank BPR Nusamba Rambpuji Kabupaten Jember yang meliputi sejarah, visi, misi, dan lain-lain.
- b) Struktur organisasi
- c) Dokumen-dokumen yang diperlukan

#### **E. Analisis Data**

Data dianalisis dengan menggunakan beberapa langkah sesuai teori Milles, Huberman dan Salda yakni menganalisis data dengan tiga langkah: Kondensi data (*data condensation*), menyajikan data (*data display*), dan menarik kesimpulan atau Verikasi (*conclusion drawing and verification*). Kondensasi data merujuk pada proses pemilihan (*selecting*), dan transformasi data (*transforming*).<sup>33</sup>

##### **1. Kondensasi Data (*Data condensation*)**

*“Data condensation refers to the process of selecting data, focusin, simplifying, abstracting, and transforming the data that appea in written-up field notes or transcriptions”*. Dalam kondensi data merujuk kepada proses menyeleksi, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksi dan mentransformasi data yang terdapat pada catatan lapangan maupun transkrip dalam penelitian ini diuraikan sebagai berikut.

##### **a. *Selecting***

---

<sup>33</sup> Millez, Huberman dan Saldana, *Qualitative Data Analysis A. Methods Edisi 3*, (Unnited States Of America: SAGE Publcation, 2014), 14

Menurut Milles Huberman peneliti harus bertindak selectif. Yaitu menentukan dimensi mana yang lebih penting, hubungan mana yang lebih bermakna, dan sebagai konsekuensinya, informasi apa yang dapat dikumpulkan dan dianalisis, informasi yang berhubungan dengan efektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada bank BPR Jatim. Peneliti mengumpulkan seluruh informasi tersebut untuk memperkuat penelitian.

*b. Focusing*

Menurut Milles Huberman menyatakan bahwa memfokuskan data merupakan bentuk praanalisis. Pada tahap ini peneliti memfokuskan data yang berhubungan dengan rumusan masalah penelitian. Tahap ini merupakan tahap kelanjutan dari tahap seleksi data. Peneliti hanya membatasi data yang berhubungan dengan rumusan masalah.

Fokus data pada rumusan masalah pertama yaitu efektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada bank BPR Nusamba Rambipuji. Rumusan Masalah yang kedua yaitu Bagaimana prosedur pembukaan Tabungan Pelajar di Bank BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember.

*c. Abstracting*

Abstraksi merupakan usaha membuat rangkuman yang inti, proses, dan pernyataan pernyataan yang perlu dijaga sehingga tetap berada di dalamnya. Pada tahap ini, data yang telah terkumpul

dievaluasi, khususnya yang telah terkumpul dievaluasi, khususnya yang berkaitan dengan kualitas dan kecukupan data. Jika data yang menunjukkan efektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada produk simpanan pelajar pada Bank BPR Nusamba sudah dirasakan baik dan jumlah data sudah cukup, data tersebut digunakan untuk menjawab masalah yang diteliti.

d. *Simplifying dan Transforming*

Data dalam penelitian ini selanjutnya disederhanakan dan ditransformasikan dalam berbagai cara, yakni melalui seleksi yang ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkan data untuk menyederhanakan data peneliti mengumpulkan data efektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada produk simpanan pelajar pada Bank BPR Nusamba ke dalam analisis data dan pembahasan temuan.

2. Penyajian Data (*Data display*)

Peneliti menyajikan data dalam bentuk uraian singkat, tabel dan bagan yang menggambarkan analisis pada efektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada produk simpanan pelajar pada Bank BPR Nusamba.

Dirancang untuk menggabungkan informasi yang tersusun dan mudah diraih.

3. Kesimpulan penarikan/verifikasi (*conclusion, drawing/verivication*)

Peneliti menyimpulkan data sesuai dengan rumusan masalah yang telah dikemukakan. Data data yang sudah dideskripsikan disimpulkan secara umum. Simpulan tersebut meliputi bagaimana efektivitas dan



prosedur apa saja untuk membuka tabungan pelajar. Setelah disimpulkan, analisis data kembali pada tahap awal sampai semua data kompleks

#### **F. Keabsahan Data**

Untuk memeriksa keabsahan data penelitian yang akan dilakukan, peneliti akan menggunakan validitas data triangulasi. Pengujian keabsahan data ini perlu dilakukan untuk mengetahui tingkat kepercayaan hasil temuan yang dilakukan oleh peneliti dengan kenyataan yang sedang diteliti. Jenis triangulasi yang akan digunakan oleh peneliti dalam penelitiannya adalah jenis triangulasi sumber, dan triangulasi teknik. Peneliti memilih jenis triangulasi tersebut selain untuk lebih menguatkan penelitiannya, peneliti juga mengacu pendapatnya William Wiersma dalam Sugiyono<sup>34</sup> bahwa *“Triangulation is qualitative cross-validation. It assesses the sufficiency of the data according to the convergence of multiple data sources of multiple data collection procedures”*. Dijelaskan oleh Sugiyono bahwa triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Sedangkan menurut peneliti dalam melakukan penelitian perlu adanya triangulasi yang mana peneliti menggunakan triangulasi sumber dan teknik. Perbedaan dari keduanya yaitu triangulasi sumber menggunakan pertanyaan yang sama kepada informan yang berbeda, sedangkan triangulasi teknik yaitu informan sama namun pengambilan datanya menggunakan teknik yang berbeda sesuai dengan teknik pengumpulan data yang telah dicantumkan.

---

<sup>34</sup> Sugiyono. 273

## G. Tahap-tahap penelitian

Tahapan yang perlu dilakukan dalam penelitian ini terdiri dari tiga tahapan, yaitu tahap pra lapangan, tahap pekerjaan lapangan dan tahap analisis data.

### 1. Tahap pra lapangan

Dalam tahap awal ini, terdapat enam langkah yang dilakukan oleh peneliti yaitu :

#### a. Menyusun rancangan penelitian

Rencana penelitian ini diawali dengan pengajuan judul, menyusun matriks penelitian yang kemudian dikonsultasikan pada dosen pembimbing dan berlanjut dengan penyusunan proposal hingga seminar proposal

#### b. Memilih lapangan penelitian

Lokasi penelitian yang akan diteliti adalah Bank BPR Nusamba Rambipuji kabupaten Jember. Pemilihan lokasi tersebut disertai alasan-alasan tertentu, sebagaimana yang telah dijelaskan pada topik sebelumnya yaitu pada topik lokasi penelitian.

#### c. Menjajaki dan menilai lapangan

Tahap ini merupakan pengenalan awal terhadap kondisi lapangan, sebagai bekal permulaan penelitian yang akan dilakukan.

d. Memilih dan memanfaatkan informan

Pada tahap ini, peneliti memilih informan yang sesuai dengan judul meliputi customer service Bank BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember.

2. Tahap pekerjaan lapangan

Setelah menyelesaikan tahapan-tahapan pada tahap pra lapangan, peneliti dapat mengawali dan memulai penelitian sesuai rancangan penelitian yang telah disusun sebelumnya.

3. Tahap analisis data

Pada tahap terakhir ini, peneliti menganalisa data sesuai dengan teknik analisis yang dipergunakan, yaitu analisis deskriptif, kemudian dilanjutkan dengan menyusun laporan penelitian.



## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah BPR Nusamba**

Sekitar tahun 1987-1988, terjadi urbanisasi besar-besaran hal itu diakibatkan perkembangat perekonomian di ibu Kota Jakarta sangat pesat, sedangkan di daerah sangatlah lambat dan hampir tidak berkembang. Dari kondisi tersebut, PT. BPR Nusamba mempunyai niat membantu Pemerintah dan masyarakat dalam upaya pemerataan ekonomi dengan cara mendirikan bank pada awal february tahun 1990, BPR Nusamba di dirikan serentak di pulau Jawa dan Bali sebanyak 20 kantor pusat. Pada akhir tahun 2005 terdapat 38 kantor pelayanan dan pada tahun 2006 bertambah menjadi 70 kantor pelayanan, sedangkan target tahun 2007-2008 adalah lebih dari 100 kantor pelayanan. PT. BPR Nusamba Rambipuji merupakan salah satu Bank Perkreditan Rakyat yang berdiri di Kabupaten Jember sejak tanggal 17 Februari 1990, bergerak di bidang jasa perbankan dengan melayani penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk Tabungan dan Deposito serta melayani penyaluran dana berupa Kredit, BPR Nusamba Rambipuji telah berkompeten di bidangnya selama 27 tahun terakhir. Dengan berkedudukan di Jl. Airlangga No. 26 Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember – Jawa Timur, BPR Nusamba Rambipuji didirikan berdasarkan Akta Notaris No. 112 dibuat di Jakarta pada tanggal 29 September 1989 yang disahkan oleh Menteri Kehakiman

Republik Indonesia dan mendapatkan Surat Izin Usaha dari Menteri Keuangan Republik Indonesia, BPR Nusamba Rambipuji siap melayani anda melalui produk jasa keuangan. Hal ini dimaksudkan untuk meningkatkan kepercayaan kepada masyarakat kepada BPR Nusamba Rambipuji sehingga dimasa yang akan datang BPR Nusamba Rambipuji menjadi BPR yang berkembang bersama masyarakat.

## 2. Visi dan Misi

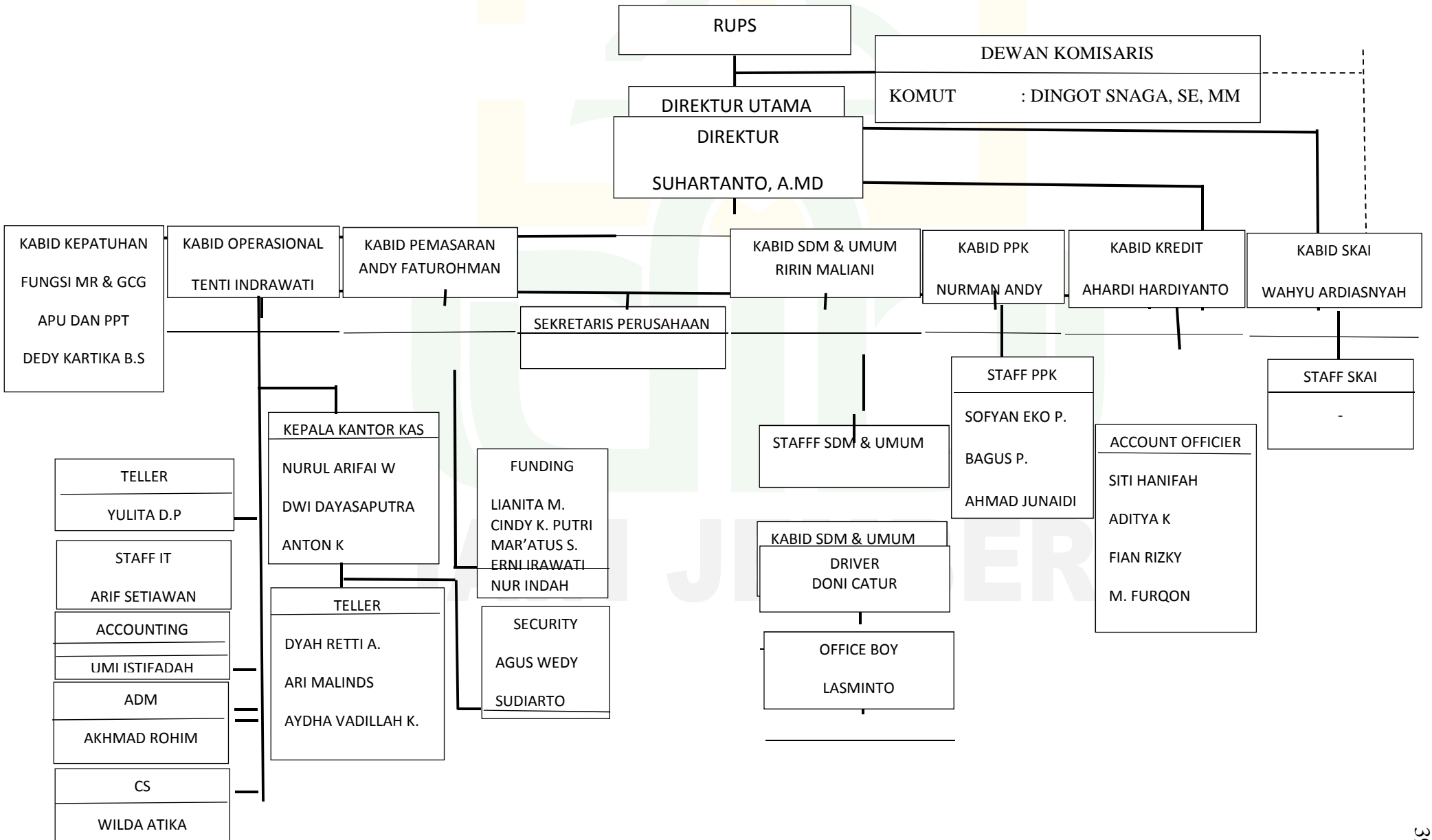
### Visi BPR NUSAMBA

Menjadi bank yang terpercaya dan membangun masa depan di wilayah Kabupaten Jember khususnya dan skala Nasional pada umumnya.

### Misi BPR NUSAMBA

- a. Mendayagunakan seluruh asset perusahaan dengan maksimal dan seefisien mungkin.
- b. Menjalinkan kemitraan secara profesional dan saling menguntungkan dengan seluruh stakeholder untuk kelangsungan dan pertumbuhan bisnis.
- c. Mengoptimalkan seluruh potensi sumber daya yang dimiliki secara kreatif, inovatif, dan produktif guna memberikan nilai tambah positif bagi stakeholder.
- d. Berperan terhadap masa depan yang bertanggung jawab dan berkelanjutan.
- e. Berperan dalam membangun UMKM dengan memberi pelayanan yang terbaik.

### 3. Struktur Organisasi BPR Nusamba



#### 4. Deskripsi Jabatan

##### a. Komisaris Utama

- 1) Mengawasi kebijakan direksi.
- 2) Melakukan pengawasan aktif terhadap pelaksanaan penerapan program anti pencucian uang (APU) dan pencegahan pendanaan terorisme (PPT)
- 3) Menyetujui seluruh standar operasional prosedur yang dibuat oleh direksi.
- 4) Menyetujui rencana bisnis bank yang telah dibuat oleh direksi dan mengkomunikasikan kepada pemegang saham.

##### b. Komisaris

- 1) Bersama-sama komisaris utama mengawasi kebijakan direksi.
- 2) Bersama-sama komisaris utama melakukan pengawasan aktif terhadap pelaksanaan penerapan terhadap program APU dan PPT
- 3) Bersama-sama komisaris utama menyetujui seluruh SOP yang dibuat oleh direksi.
- 4) Bersama-sama komisaris utama menyetujui rencana bisnis Bank yang telah dibuat oleh direksi dan mengkomunikasikan kepada pemegang saham.
- 5) Bersama-sama komisaris utama melakukan pengawasan aktif terhadap pelaksanaan kebijakan pengkreditan dan melaporkan hasil pengawasan kepada instansi yang berwenang secara semesteran.

c. Direktur Utama

- 1) Mewakili BPR di dalam dan di luar Pengadilan tentang segala hal dan dalam segala kejadian, menjalin kerja sama dengan pihak ketiga serta menjalankan segala tindakan kepengurusan maupun kepemilikan dengan Batasan-batasan yang jelas.
- 2) Melaporkan kepada perseroan tentang saham yang dimilikinya dan/atau keluarganya dalam perseroan dan perseroan lain untuk selanjutnya dicatat dalam daftar khusus.
- 3) Membuat daftar pemegang saham, daftar khusus, risalah RUPS dan risalah rapat Direksi.
- 4) Membuat laporan tahunan dan dokumen keuangan BPR.
- 5) Memelihara seluruh daftar, risalah dan dokumen keuangan dan dokumen perseroan.

d. Direktur

- 1) Mewakili BPR di dalam dan di luar Pengadilan tentang segala hal dan dalam segala kejadian, menjalin kerja sama dengan pihak ketiga serta menjalankan segala tindakan kepengurusan maupun kepemilikan dengan Batasan-batasan yang jelas.
- 2) Melaporkan kepada perseroan tentang saham yang dimilikinya dan/atau keluarganya dalam perseroan dan perseroan lain untuk selanjutnya dicatat dalam daftar khusus.
- 3) Membuat daftar pemegang saham, daftar khusus, risalah RUPS dan risalah rapat Direksi.



e. Kepala Kantor Pusat Operasional

- 1) Menyusun rencana bisnis Bank kantor pusat operasional
- 2) Mengkoordinasikan aktifitas operasional, penghimpun dan penyaluran dana serta menjaga kualitas kredit dengan baik.
- 3) Menyampaikan laporan keuangan bulanan dan laporan lainnya kepada direksi.
- 4) Memastikan seluruh system dan prosedur dilaksanakan sesuai ketentuan.
- 5) Menjaga likuiditas perusahaan dengan baik.

f. Kepala Cabang

- 1) Menyusun rencana bisnis Bank Kantor Cabang.
- 2) Mengkoordinasikan aktifitas operasioanal, penghimpunan dan penyaluran dana serta menjaga kualiatas kredit dengan baik.
- 3) Menyampaikan laporan keuangan bulanan dan laporan lainnya kepada Direksi.
- 4) Memastikan seluruh system dan prosedur dilaksanakan sesuai ketentuan.
- 5) Menjaga likuiditas perusahaan dnegan baik.

g. Kepala Bidang Satuan Kerja Audit Internal

- 1) Mengkoordinir pelaksanaan pemeriksaan yang dilakukan oleh staff pengawasan
- 2) Pengawasan atas penerapan program inti pencucian uang (APU) dan pencegahan pendanaan terorisme (PPT)

3) Melaporkan dengan segera kepada direksi terhadap transaksi-transaksi nasabah yang dianggap mempunyai risiko tinggi atau nasabah yang mempunyai transaksi mencurigakan (Suspicious Transaction)

4) Pengawasan atas penerapan SOP yang telah dibuat oleh Direksi.

5) Memastikan pelaksanaan pemeriksaan yang dilakukan oleh staff pengawasan telah dijalankan sesuai SOP bidang pengawasan.

h. Kepala Bidang Kepatuhan Manajemen Risiko APU & PPT

1) Menyusun dan mengkinikan pedoman kerja, sistem dan prosedur sesuai dengan kondisi dan perkembangan terkini.

2) Menyusun laporan atas pelaksanaan pemantauan dan evaluasi terhadap kepatuhan Bank dan disampaikan kepada Direktur yang membawahkan fungsi kepatuhan dan manajemen risiko.

3) Memastikan bahwa semua aktifitas Bank telah dilaksanakan dengan mematuhi peraturan perundang-undangan, perjanjian dan komitmen dengan OJK serta kebijakan internal yang berlaku.

4) Melaporkan hasil penilaian dan evaluasi terhadap tingkat kepatuhan Bank kepada Direktur yang membawahkan fungsi kepatuhan dan manajemen risiko.

5) Membuat rekapitulasi hasil penilaian kepatuhan Bank secara berkala sebagai bahan evaluasi Direktur yang membaahkan fungsi kepatuhan untuk pelaksanaan perbaikan lebih lanjut.

i. Sekretaris Perusahaan

- 1) Melaksanakan administrasi, korespondensi, dan komunikasi untuk kepentingan pengurus dan perusahaan.
- 2) Mengadakan alat kantor dan kebutuhan umum pengurus.
- 3) Mengurus baju, keperluan operasional dan akomodasi pengurus.
- 4) Membuat laporan secara berkala untuk disampaikan kepada instansi yang berwenang dan pihak terkait tentang struktur kelompok usaha, laporan semesteran dan laporan keuangan tahunan.
- 5) Membuat dan menata usahakan notulen rapat pengurus.

j. Kepala Bidang Operasional

- 1) Mengkoordinir kegiatan teller, customer service, accounting, TI, administrasi, serta Kepala Kantor Kas.
- 2) Memastikan kegiatan teller, CS, accounting, TI, dan administrasi, serta kantor kas telah sesuai dengan prosedur dan peraturan.
- 3) Memeriksa keabsahan slip transaksi harian dibidangnya serta menjaga keakuratan proses pembukuan.
- 4) Memaraf keabsahan specimen penabung dan deposan.
- 5) Memeriksa pencadangan bunga deposito.

k. Kepala Bidang Pemasaran

- 1) Mengkoordinir proses kegiatan pemasaran dana dan produk jasa Bank

- 2) Melaksanakan kebijakan pemasaran dana dan produk jasa Bank sesuai anggaran.
- 3) Melakukan negosiasi dengan calon nasabah potensial.
- 4) Memberikan penjelasan berbagai keunggulan produk dana dan produk jasa bank kepada calon nasabah.
- 5) Memberikan masukan perihal pemasaran dana dan produk jasa Bank kepada direksi dalam pembuatan anggaran.

l. Kepala Bidang Sumber Daya Manusia & Umum

- 1) Mengkoordinasikan pelaksanaan kesekretariatan, administrasi korespondensi dan komunikasi kepentingan kantor.
- 2) Melaksanakan proses dan fungsi kepegawaian, meliputi penerimaan tenaga kerja, Pendidikan dan pelatihan, konsultasi, pembayaran gaji/tunjangan karyawan, sampai pada pemutusan hubungan kerja.
- 3) Pencatatan dan pengelolaan aset perusahaan.
- 4) Melakukan inventarisasi kebutuhan alat tulis kantor dan kebutuhan umum kantor.
- 5) Mengelola dan membuat laporan kas kecil.

m. Kepala Bidang Pembinaan Dan Penyelesaian Kredit.

- 1) Menjaga agar portofolio kredit tetap dalam kondisi lancar.
- 2) Memonitor angsuran kredit.
- 3) Membuat target penagihan angsuran kredit dan memantau hasilnya.

- 4) Membuat target penagihan kredit yang telah hapus buku.
- 5) Memberikan masukan perihal perkreditan kepada KKPO/ Kepala Cabang dalam pembuatan anggaran.

n. Kepala Bidang Kredit

- 1) Mengkoordinir proses pelaksanaan dan penyaluran kredit.
- 2) Melaksanakan kebijakan penyaluran kredit sesuai anggaran.
- 3) Melakukan negosiasi dengan calon nasabah kredit potensial.
- 4) Memastikan proses pelaksanaan dan penyaluran kredit telah sesuai dengan prosedur.
- 5) Memberikan penjelasan berbagai keunggulan produk kredit kepada calon debitur.

o. Kepala Kantor Kas

- 1) Mengkoordinir kegiatan operasional, dikantor kas.
- 2) Memastikan bahwa kegiatan operasional sistim dan prosedur dilaksanakan sesuai dengan ketentuan dan peraturan yang berlaku.
- 3) Memeriksa keabsahan slip transaksi harian di kantor kas.
- 4) Membuat laporan penerimaan dan pengeluaran kas kepada kantor [usat operasional / kantor cabang.
- 5) Menjaga keamanan likuiditas secara optimal.

p. Staff Satuan Kerja Audit Internal 1)

- 1) Memeriksa bahwa jalannya operasional perusahaan, semua kebijakan dan prosedur telah dijalankan sesuai ketentuan yang berlaku.

- 2) Memeriksa bahwa semua asset perusahaan telah diadministrasikan secara baik dan benar.
- 3) Melakukan pemeriksaan kas, persediaan dan dokumen kredit secara berkala.
- 4) Memeriksa rekonsiliasi antar bank aktiva.
- 5) Memeriksa catatan-catatan administrasi (uku register) Bank.

q. Staff Kepatuhan

- 1) Bersama-sama Kepala Bidang Menyusun dan mengkinikan pedoman kerja, sistem dan prosedur sesuai dengan kondisi dan perkembangan terkini.
- 2) Menyusun laporan atas pelaksanaan pemantauan dan evaluasi terhadap penerapan Tata Kelola, kepatuhan, Manajemen Risiko serta APU & PPT dan disampaikan kepada Kepala Bidang Kepatuhan.
- 3) Memastikan bahwa semua aktivitas Bank telah dilaksanakan dengan mematuhi peraturan perundnag-undangan, perjanjian dan komitmen dengan OJK serta peraturab dan kebijakan internal yang baru.
- 4) Melaporkan hasil penilaian dan evaluasi terhadap tingkat kepatuhan Bank kepada Kepala Bidang Kepatuhan.
- 5) Bersama-sama Kepala Bidang Kepatuhan membuat rekapitulasi hasil penilaian Tata Kelola, kepatuhan, Manajemen Risiko serta penerapan APU dan PPT secara berkala sebagai bahan evaluasi

direktur yang membawakan fungsi kepatuhan untuk pelaksanaan perbaikan lebih lanjut.

r. Teller

- 1) Melaksanakan penarikan pembayaran dan pencairan dana.
- 2) Mencatat transaksi tunai, menyusun rekapitulasi in and out flow (uang masuk dan uang keluar.
- 3) Memproses dan mengadministrasikan pengambilan dan penyetoran uang ke vault.
- 4) Menerima uang setoran atau warkat sendiri.
- 5) Memproses transaksi kas dan uang tunai.

s. Customer Service

- 1) Memberikan informasi mengenai produk dan/ atau layanan termasuk semua persyaratannya kepada konsumen, secara jelas, lengkap, dengan Bahasa yang mudah dimengerti.
- 2) Memastikan terlaksananya penerapan APU dan PPT sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 3) Pengkinian data dan identifikasi nasabah.
- 4) Mencetak bunga tabungan di buku nasabah.
- 5) Memperbarui buku tabungan yang rusak atau penuh.

t. Teknologi dan Informasi (TI)

- 1) Install, perbaikan, pemeliharaan, semua peralatan computer termasuk PC, printer dan periferal lainnya.

- 2) Membantu pengguna dalam mempelajari pengoperasian peralatan computer dan perangkat lunak.
- 3) Melakukan pemeliharaan dan perbaikan pada setiap unit alat kerja (computer)
- 4) Memeriksa dan memantau koneksi jaringan.
- 5) Memantau penanganan Back Up File untuk database server utama.

u. Accounting

- 1) Melaksanakan pembukuan atas transaksi yang dilaksanakan setiap hari.
- 2) Membuat laporan neraca dan rugi/laba hari dan bulanan.
- 3) Memproses, mengelola pembukuan transaksi Bank.
- 4) Mentatalaksanakan buku yang menjadi tanggung jawab pembukuan.
- 5) Membuat laporan bulanan setiap periode baik untuk kepentingan internal maupun eksternal.

v. Administrtasi (KKPO & Kantor Cabang)

- 1) Menerima dokumen permohonan kredit.
- 2) Meregister permohonan kredit.
- 3) Mempersiapkan berbagai sarana administrasi pengikatan kredit.
- 4) Mengatur jadwal pengikatan kredit.
- 5) Memberikan penjelasan mengenai hak dan kewajiban para pihak pada saat pengikatan kredit.



w. Administrasi (Penempatan Kantor Kas)

- 1) Menerima dokumen permohonan kredit.
- 2) Meregister permohonan kredit.
- 3) Mempersiapkan berbagai sarana administrasi pengikatan kredit.
- 4) Mengatur jadwal pengikatan kredit.
- 5) Memberikan penjelasan mengenai hak dan kewajiban para pihak pada saat pengikatan kredit.

x. Funding Officier (FO)

- 1) Melaksanakan kegiatan pemasaran dana dan produk jasa Bank untuk mencapai target yang telah ditetapkan kepala bidang pemasaran.
- 2) Membuat perencanaan pengembangan dana dan produk jasa Bank.
- 3) Memasarkan produk tabungan, deposito dan produk jasa Bank.
- 4) Mencari nasabah-nasabah potensial.
- 5) Melayani jemputan setoran / penarikan tabungan dan deposito.

y. Staf SDM & Umum

- 1) Melaksanakan administrasi korespondensi dan komunikasi kepentingan kantor
- 2) Menyimoan dan mengeluarkan serta mengelola kearsipan masing-masing kantor.
- 3) Meminta informasi data dari kantor pusat operasional atau kepala kantor cabang.
- 4) Mengadakan alat tulis kantor dan kebutuhan karyawan

5) Mengurus gaji dan akomodasi karyawan, pejabat, dan kepala kantor.

z. Staff Pembinaan Dan Penyelesaian Kredit (P2K)

- 1) Memoitor perkembangan usaha debitur dan angsuran kredit.
- 2) Membuat rencana penagihan kredit.
- 3) Aktif melakukan oenagihan kredit baik bagi ytang lancer, kredit bermasalah maupun kredit hapus buku.
- 4) Membuat surat teguran/ peringatan kepada debitur.
- 5) Melaporkan hasil penagihan kepada kepala bidnag PPK.

aa. Account Officier (AO)

- 1) Melakukan kegiatan pemasaran kredit
- 2) Melakukan investigasi berkas permohonan/ permintaan kredit
- 3) Melakukan peninjauan langsung ke lapangan dan menilai kelayakan calon usaha calon debitur.
- 4) Menilai kelayakan jaminan.
- 5) Memasarkan produk kredit,

bb. Driver

- 1) Mengantar karyawan perusahaan untuk tujuan setoran dan penarikan dana di Bank lain dengan dampingan satpam.
- 2) Mengantar petugas Bank melakukan oengambilan atau penyetoran dana masyarakat.
- 3) Memngantar bagian kredit untuk melakukan on the spot secara team.

- 4) Merawat dan menjaga keamanan mobil mobil

cc. Security

- 1) Menjaga keamanan di dalam dan di luar lingkungan kantor sesuai jam kerja.
- 2) Menerima tamu atau surat-surat masuk
- 3) Mengantar tamu kepada yang dituju.

dd. Office Boy

- 1) Membersihkan semua bagian kantor baik dalam maupun luar kantor.
- 2) Membantu kabid SDM & UMUM dalam mengirim surat dinas.
- 3) Menyediakan makanan dan minuman karyawan dan tamu.
- 4) Membersihkan segala inventaris kantor.
- 5) Membuka dan menutup ruang kantor.

## 5. Produk-produk BPR Nusamba Rambipuji Jember

a. Penghimpun dana Masyarakat

- 1) Tabungan:
  - a) Tabungan Harmoni plus, tabungan berhadiah mobil, sepeda motor, dll yang diundi setahun sekali. Syarat dan ketentuan:
    - (1) Saldo maksimum tidak dibatasi
    - (2) Setoran awal Rp. 100.000,-
    - (3) Setoran selanjutnya Rp. 50.000,-
    - (4) Biaya administrasi Rp. 2.000,-
    - (5) Saldo minimum Rp. 100. 000,-

(6) Bunga/ bagi hasil 0,00% s/d 4,00%

(7) Perhitungan bunga saldo terendah.

b) Tabungan Nusamba Premium yaitu tabungan dengan bunga lebih dari deposito, dengan ketentuan:

(1) Saldo maksimum tidak dibatasi

(2) Setoran awal Rp. 3000.000,-

(3) Setoran selanjutnya Rp. 1.000.000,-

(4) Biaya administrasi Rp. 5.000,-

(5) Saldo minimum Rp. 1000.000,-

(6) Bunga/ bagi hasil 0,00% s/d 6, 25%

(7) Perhitungan bunga saldo harian

c) Tabungan Sihastor yaitu tabungan dengan bunga harian dengan suku bunga yang menarik. Dengan ketentuan:

(1) Saldo maksimum tidak dibatasi

(2) Setoran awal Rp. 25.000,-

(3) Setoran selanjutnya Rp. 20.000,-

(4) Biaya administrasi Rp. 1.000,-

(5) Saldo minimum Rp. 25.000,-

(6) Bunga/ bagi hasil 0,00% s/d 5,00%

(7) Perhitungan bunga saldo progresif

(8) Biaya administrasi rekening pasif Rp. 2000,- perbulan apabila tidak ada transaksi selama 6 bulan berturut-turut.

d) Tabungan-Ku yaitu tabungan masyarakat dengan setoran awal dan selanjutnya yang cukup minim dan terjangkau, dengan syarat dan ketentuan:

- (1) Mengisi form permohonan pembukaan rekening tabungan  
(data harap diisi dengan benar dan jelas)
- (2) Menandatangani kartu Spicement/ contoh tanda tangan/
- (3) Menunjukkan KTP asli dan menyerahkan FC KTP
- (4) Setoran awal Rp. 10.000,-
- (5) Setoran selanjutnya Rp. 10.000,-
- (6) Saldo tersisa minimal Rp. 10.000,-
- (7) Biaya administrasi Rp. 0,-
- (8) Saldo minimum Rp. 10.000,-
- (9) Bunga/ bagi hasil 3,00%
- (10) Perhitungan bunga saldo harian progresif
- (11) Biaya administrasi rekening pasif Rp. 1.000,-  
perbulan

e) Tabungan SIMPEL (SIMpaan PELajar) yaitu simpanan yang khususkan untuk pelajar mulai dari PAUD, TK, SD, SMP, dan SMA, dengan syarat dan ketentuan:

- (1) Mengisi form permohonan pembukaan rekening tabungan  
(data harap diisi dengan benar dan jelas)
- (2) Menandatangani kartu Spicement/ contoh tanda tangan

- (3) Menunjukkan menyerahkan FC KTP orang tua dan KK untuk (PAUD, TK, SD), dan menyerahkan FC kartu pelajar (untuk SMP dan SMA)
- (4) Setoran awal Rp. 5.000,-
- (5) Setoran selanjutnya Rp. 10.000,-
- (6) Saldo tersisa minimal Rp. 1.000,-
- (7) Biaya administrasi Rp. 0,-
- (8) Bunga/ bagi hasil 0,00%
- (9) Perhitungan bunga program reward
- (10) Biaya administrasi rekening pasif Rp. 1.000,- perbulan

2) Deposito:

- a) Deposito Super Plus yaitu deposito berhadiah langsung berdasarkan perolehan poin, dan hadiah dapat disesuaikan dengan permintaan Depositor dengan nominal mulai dengan Rp. 5 juta dengan jangka waktu s/d 60 bulan, dengan ketentuan:

- (1) Perhitungan poin setiap nominal Rp. 5.000.000,- dan kelipatannya mendapatkan 1 poin/bulan. 1 point = Rp. 20.000,-
- (2) Minimal saldo Rp. 5.000.000-
- (3) Jangka waktu 3 s/d 60 bulan
- (4) Suku bunga LPS dikurangi hadiah langsung
- (5) Special rate ditentukan oleh direksi

- (6) Pemberian bunga diberikan setiap taggal valuta, secara tunai atau langsung masuk ke rekening yang bersangkutan
- (7) Pajak bunga nominal simpanan di atas Rp. 7.500.000,- akan dikenakan pajak sesuai ketentuan pemerintah.
- (8) Bea materai Rp. 6.000,-
- b) Deposito Nusamba Berjangka yaitu deposito dengan suku bunga menarik dengannominal mulai dari Rp. 1.000.000,- dengan jangka waktu s/d 24 bulan, degan syarat dan ketentuan:
- (1) Mengisi form permohonan pembukaan rekening tabungan (data harap diisi dengan benar dan jelas)
  - (2) Menandatangani kartu Spicement/ contoh tanda tangan
  - (3) Menunjukkan KTP asli dan menyerahkan FC KTP
  - (4) Copy bilyet deposito
  - (5) Kartu bunga deposito
  - (6) Nominal minimal Rp. 1. 000. 000,-
  - (7) Jangka waktu dan suku bunga 1 bulan = 6, 00%, 3 bulan = 6, 50%, 6 bulan = 7,00%, 9 bulan =7,00%, 12 bulan = 7, 50%, 18 bulan = 7, 50%, 24 bulan = 7, 50%.
  - (8) Pencairan deposito sebelum tanggal jatuh tempo deposito dikenakan pinalti atau denda yaitu bunga bulan berjalan hangus, 1% X nominal.
- c) Pelemparan Dana Masyarakat
- (1) Kredit Nusamba

Kredit umum untuk semua lapisan masyarakat dengan perhitungan bunga secara Flat Anuitas dan Slaiding.

Persyaratan Pengajuan Kredit:

- a) Fotocopy E-KTP Suami dan Istri/ Penjamin
- b) Fotocopy Surat Nikah dan KK
- c) Fotocopy jaminan BPKB/ SHM/ SHGB

(2) Kredit Harmoni

Kredit umum untuk semua lapisan masyarakat dengan perhitungan bunga secara Flat Murni.

(3) Kredit Pundi

Kredit program untuk semua lapisan masyarakat (diutamakan untuk kaum perempuan) dengan perhitungan bunga secara Flat Anuitas dan Slaiding.

## **B. Penyajian Data dan Analisis**

Penyajian data merupakan bagian yang mengungkapkan data dihasilkan dalam penelitian yang disesuaikan dengan rumusan masalah dan analisa data dan relevan. Sebagaimana sudah dijelaskan bahwa dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi dan catatan lapangan sebagai alat untuk mendukung penelitian ini. Secara berurutan akan dijadikan data-data hasil penelitian yang mengacu pada fokus masalah.



## 1. Efektifitas Kerjasama dengan Pihak Sekolah pada Bank BPR Nusamba Tentang Produk Simpanan Pelajar

Efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) yang telah dicapai oleh manajemen yaang mana target tersebut ditentukan terlebih dahulu.

Efektivitas merupakan pengukuran dalam arti terperinci sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Keefektifan juga dimaknai sebagai kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan seorang manajer untuk memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau metode (cara) yang tepat untuk mencapai tujuan.

Bapak Andy selaku Ketua Bidang Pemasaran di BPR Nusamba Rambipuji menjelaskan terkait evektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada Bank BPR Nusamba Tentang Produk Simpanan Pelajar, beliau menyampaikan bahwa:

“Mengenai efektivitas tabungan pelajar di BPR Nusamba ini masih belum berjalan dengan efektif karena dari target yang diberikan kita belum mencapai target 100% karena kalau efektif itu berhubungan dengan patokan target, kalau misalnya target 100 juta berarti harus mencapai 100 juta kalau lebih malah bagus tapi masih belum mencapai target tersebut. Karena tabungan simpel di nusamba ini nasabahnya adalah masyarakat menengah kebawah sehingga nabungnya nominalnya tidak sebanyak dengan masyarakat menengah ke atas. Jadi untuk pencapaian targetnya kira-kira 90%”<sup>35</sup>

Dalam tabungan simpanan pelajar untuk mengukur keefektivitasannya BPR nusamba menggunakan parameter pencapaian

<sup>35</sup> Wawancara Bpk Andy Fathur, 17/6/2020

target, jika telah mencapai target berarti tabungan simpanan pelajar telah berjalan efektif.

Hal ini juga sejalan dengan pernyataan bapak Andy selaku ketua bidang pemasaran di BPR nusamba, mengatakan:

“Kalau mengukur keefektifitasannya harus menggunakan parameter pencapaian target, karena kalau kita bekerja sudah mencapai target berarti kita sudah bekerja secara efektif”.

Untuk mencapai sebuah target BPR nusamba membutuhkan minat menabung nasabah yang lebih tinggi, untuk membentuk minat menabung nasabah BPR nusamba memberikan sebuah hadiah untuk membangkitkan minat menabung nasabah.

Pernyataan di atas di samapaikan oleh pak Andy selaku ketua bidang pemasaran di BPR nusamba mengatakan:

“Kalau peminat menabung biasanya kita membuat sebuah gimmick, gimmick itu seperti memberikan hadiah. Jadi gimmick untuk anak SD di sekolah untuk membangkitkan minat menabung kita memberikan sebuah hadiah contohnya jika mereka selama 3 bulan sudah menabung mencapai target yang sudah di harapkan kita memberikan sepeda pada mereka. Tidak semua siswa yang menabung sudah mencapai target mendapat hadiah tetapi kita mengumpulkan siswa yang sudah mencapai target lalu kita menggunakan metode pengundian siapa yang berhak mendapatkan hadiah tersebut”.<sup>36</sup>

Hal ini juga bapak Rama selaku bawahan bapak Andi menyampaikan “ kalau untuk efektifitasannya ini belum berjalan sesuai target, karena target kita itu menabung sesuai target yang di tentukan BPR itu belum terpenuhi, saya sebagai bawahan marketing ini sedikit kebingungan untuk memasarkannya, karena masyarakat yang di tawarkan

<sup>36</sup> Wawancara Bpk Andy Fathur, 17/6/2020

itu menengah kebawah, jadi untuk mencapai target tersebut itu belum tercapai, mungkin juga karena kesadaran masyarakat kurang mengerti tabungan pelajar seperti apa, dan juga yg d tawarkan kepada masyarakat menengah kebawah, jadi yang di tabung tidak begitu banyak, ya Alhamdulillah ada yang menabung, tapi untuk mencapai target belum. <sup>37</sup>

Pak Rama juga menyampaikan bahwa “ kami semua memberikan undian berupa hadiah, jadi siswa siapa saja yang sudah menabung sampai memenuhi target undian, kami undi untuk mendapatkan hadiah, dengan cara ini bisa untuk menarik siswa untuk menabung dan menghemat uangnya. <sup>38</sup>

Menurut ibu Fathonah selaku kepala sekolah SDN 03 Nogosari mengatakan bahwa:

“Langkah-langkah yang dilakukan BPR Nusamba dengan pihak sekolah agar kerjasama yang dilakukan berjalan dengan efektif yaitu dengan cara BPR Nusamba membuat sebuah program undian berhadiah bagi siswa yang rajin menabung, dengan adanya program tersebut siswa berminat untuk menabung, contohnya seperti pemberian hadiah sepeda bagi siswa yang menabungnya mencapai target.”<sup>39</sup>

Efektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada bank BPR nusamba tentang produk simpanan pelajar telah 90% mencapai target, mengukurnya menggunakan parameter pencapaian target jika telah mencapai target yang telah disepakati berarti penerapan tabungan pelajar telah berjalan secara efektif.

<sup>37</sup> Wawancara Bpk Rama, 05/04/2021

<sup>38</sup> Wawancara Bpk Rama, 05/04/2021

<sup>39</sup> Wawancara Ibu Fathonah Kepala sekolah SDN Nogosari 03, 05/03/2021

Wawancara tersebut diperkuat observasi saya bahwasanya menurut BPR kerjasama dengan pihak sekolah dalam produk tabungan pelajar belum efektif karena belum mencapai target 100%, karena BPR sendiri masih mencapai 90%, karena BPR nusamba mengukur dengan parameter pencapaian target. Langkah-langkah untuk mencapai target yaitu memberikan hadiah sepeda bagi siswa yang telah menabung sesuai target yang di tentukan, karena dengan cara itu bisa menarik siswa untuk rajin menabung.<sup>40</sup>

## **2. Kendala yang terjadi saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang simpanan pelajar**

Dalam setiap penerapan efektifitas kerjasama pasti ada kendala yang menyertai keberhasilan dan kegagalan dalam menerapkannya di BPR nusamba ini mersmpunyai berberapa kendala.

Bapak Andy selaku ketua pemasaran di BPR nusamba rambipuji menyampaikan bahwa:

“Jadi tabungan simpanan pelajar ini tidak sama dengan tabungan lainnya, misalkan kemarin ada pembukaan tabungan simpanan pelajar sekitar 150 orang tetapi uang yang didapat kira-kira hanya 5juta jadi keuntungan untuk banknya kecil beda dengan tabungan lainnya”.

Menurut Ibu Fathonah selaku kepala sekolah SDN Nogosari 03 menyatakan bahwa

“Kendala yang dihadapi yaitu masih sedikitnya siswa yang menabung secara rutin”<sup>41</sup>

<sup>40</sup> Observasi.01/04/2021

<sup>41</sup> Wawancara Ibu Fathonah Kepala sekolah SDN Nogosari 03, 05/03/2021

Menurut Ibu Nayyiroh selaku Guru sekolah SDN Nogosari 03 menyatakan bahwa “ dalam setiap melaksanakan sebuah program, pasti sedikit banyak mengalami kendala. Untuk program tersebut, kendala yg kita alami yaitu,masih sedikitnya siswa yang menabung secara rutin ”<sup>42</sup>

Wawancara tersebut di perkuat dengan observasi bahwasanya kendala bagi BPR yaitu tabungan pelajar berbeda dengan tabungan lainnya, ketika BPR pembukaan tabungan pelajar hanya 150 orang keuntungan bagi BPR hanya 5 juta, dan itu sedikit. Kendala bagi sekolah yaitu masih sedikit siswa yang menabung.<sup>43</sup>

### **3. Solusi atas kendala saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang tabungan simpanan pelajar**

Setiap penerapan pasti ada kendala dalam situasi apapun, begitu juga aka nada solusi untuk menghadapinya. Salah satu solusi yang diterapkan dalam kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang tabungan simpanan pelajar yaitu dengan di tambahnya volume nasabah untuk mencapai target yang disepakati.

Bapak Aandy selaku ketua pemasaran di BPR nusamba rambipuji menyampaikan bahwa:

“Untuk mencapai target kami menambah volume nasabah atau menambah sekolah yang lebih banyak, misalnya satu sekolah terkumpul tabungan siswa sebanyak 600ribu dan dikalikan berapa banyak sekolah yang bekerjasama dengan BPR nusamba jadi semakin banyak sekolah yang bekerjasama dengan BPR nusamba maka semakin cepat pula kita mencapai target yang disepakati”.<sup>44</sup>

<sup>42</sup> Wawancara Ibu Nayyiroh Guru Sekolah SDN Nogosari 03, 01/04/2021

<sup>43</sup> Observasi, 01/04/2021

<sup>44</sup> Wawancara Bpk Andy Fathur, 17/6/2020

Menurut Ibu Fathonah selaku kepala sekolah SDN Nogosari 3 mengatakan bahwa:

“Solusi untuk tersebut yaitu kami pihak sekolah mengedukasikan mengenai pentingnya menabung di usia dini kepada siswa dan orang tua”<sup>45</sup>

Menurut Ibu Nayyiroh selaku guru sekolah SDN Nogosari 3 mengatakan bahwa:

“Pihak sekolah mengedukasi siswa dan orang tua mengenai pentingnya menabung di usia dini. Memberikan penjelasan apa manfaat dan keuntungan menabung sejak dini, terlebih lagi dalam program tabungan untuk pelajar/ pendidikan”.<sup>46</sup>

Dari penjelasan diatas di ungkapkan bahwa terdapat solusi untuk mengatasi kendala saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang tabungan simpanan pelajar. Diantaranya adalah memperbanyak nasabah atau memperbanyak promosi sehingga lebih banyak sekolah yang berminat untuk bekerjasama dengan BPR nusamba tentang tabungan simpanan pelajar.

### **C. Penemuan Pembahasan**

Pembahasan temuan ini merupakan gagsan peneliti setelah melakukan penganalisaan terhadap data-data yang telah dikumpulkan melalui beberapa bahan kepustakaan, relevansi antara kategori.

#### **1. Efektifitas Kerjasama dengan Pihak Sekolah pada Bank BPR Nusamba Tentang Produk Simpanan Pelajar**

Efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) yang telah dicapai oleh manajemen

<sup>45</sup> Wawancara Ibu Fathonah Kepala sekolah SDN Nogosari 03, 05/03/2021

<sup>46</sup> Wawancara Ibu Nayyiroh Guru Sekolah SDN Nogosari 03, 01/04/2021

yang mana target tersebut ditentukan terlebih dahulu. Sedangkan efektivitas menurut H. Emerson: pengukuran dalam arti tercapainya sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.

Dari hasil analisis data menunjukkan bahwa BPR nusamba berupaya mengefektifkan kerjasama dengan pihak sekolah pada BPR nusamba tentang produk simpanan pelajar dengan menggunakan parameter pencapaian target untuk mengukur keefektifitasannya. Untuk menarik minat nasabah atau siswa agar rajin menabung dan mencapai target tersebut BPR nusamba melakukan pemberian hadiah kepada nasabah yang menabungnya telah mencapai target yang ditentukan oleh BPR nusamba.

Efektivitas juga merupakan hubungan antara *output* dengan tujuan, semakin besar kontribusi (sumbangan) *output* terhadap pencapaian tujuan, maka semakin efektif organisasi, program atau kegiatan.<sup>47</sup> Efektivitas merupakan pengukuran dalam arti terperinci sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Keefektifan juga dimaknai sebagai kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan seorang manajer untuk memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau metode (cara) yang tepat untuk mencapai tujuan.

---

<sup>47</sup> Mahmudi, *Manajemen Kinerja Sektor Publik*. ( Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005) 92.

Berdasarkan dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah suatu keadaan yang menunjukkan sejauh mana rencana dapat di capai.

1. Aspek-aspek efektivitas terbagi menjadi empat, yaitu:

- a) Aspek tugas atau fungsi, yaitu lembaga dikatakan efektivitas jika melakukan tugas dan fungsinya.
- b) Aspek rencana atau program, yaitu lembaga melakukan kinerja sesuai dengan rencana atau program, jika seluruh rencana dapat dilakukan dengan baik, maka rencana atau program dikatakan efektif.
- c) Aspek ketentuan dan peraturan, efektivitas suatu program juga dapat dilihat dari berfungsi atau tidaknya aturan yang telah dibuat dalam rangka menjaga berlangsungnya proses kegiatan, aspek ini mencakup aturan-aturan kerja.
- d) Aspek tujuan dan kondisi ideal, suatu program kegiatan dikatakan efektif dari sudut hasil jika tujuan atau kondisi ideal program tersebut dapat dicapai.<sup>48</sup>

## **2. Kendala yang terjadi saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang simpanan pelajar**

Dalam kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang simpanan pelajar pasti ada kendala yang menyertai keberhasilan dan kegagalan dalam kerjasama antara pihak sekolah dan bank tentang tabungan

---

<sup>48</sup> Ibid, h56



simpanan pelajar. Pada kerjasama ini terdapat beberapa kendala yaitu masih belum mencapai target yang telah disepakati karena nominal yang ditabungkan oleh para siswa masih terbilang kecil jadi untuk mencapai target tersebut harus lebih banyak sekolah yang bekerjasama dengan BPR nusamba dalam produk simpanan pelajar. Tetapi hal tersebut dapat diatasi oleh karyawan dengan cara mempromosikan produk simpanan pelajar ke sekolah yang lebih banyak dan mengadakan program pemberian hadiah kepada nasabah atau siswa yang menabung nya telah mencapai target.

Kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk Tabungan simpanan pelsjsr sebagai berikut.

- a. Kurangnya ketertarikan masyarakat dalam menabung, hal ini menjadi kendala umum yang biasa terjadi pada masyarakat
- b. Kurangnya sumber daya manusia yang melaksanakan kegiatan pemasaran. Dalam hal ini terkendala pada jumlah tenaga dilapangan yang mempromosikan produk dan juga target yang harus diperoleh setiap bulannya. Target tersebut tidak setiap bulannya tercapai, kadang tercapai kadang tidak, hal ini merupakan kendala intern dalam Bank. Kendala di bidang sumber daya manusia dalam perbankan harus memiliki pengetahuan yang luas dibidang perbankan
- c. Kurangnya pemahaman produk tabungan simpanan pelajar<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup> Juraidah "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpel Ib Pada Bank Syariah Bukopin Cabang Medan" (Skripsi UIN Medan)

### **3. Solusi atas kendala saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang tabungan simpanan pelajar**

Dalam mengembangkan kerjasama tentang tabungan simpanan pelajar perusahaan harus mengidentifikasi dan mengembangkan cara-cara mengatasi kendala dalam kerjasama, kendala yang sering terjadi antara perusahaan dengan pihak sekolah atau nasabah yaitu kurangnya nominal yang di targetkan, Perusahaan juga harus mengenali keterbatasan yang dimiliki oleh nasabah.

Suatu solusi yang dapat mengatasi kendala-kendala tersebut bank mengadakan suatu program undian berhadiah untuk menarik minat nasabah untuk menabung agar mencapai target yang disepakati oleh bank agar bekerjasama bisa berjalan dengan efektif. Serta bank juga melakukan promosi yang lebih banyak lagi agar lebih banyak sekolah yang mau bekerjasama dengan BPR nusamba untuk menambah volume nasabah sehingga setoran tabungan mencapai target yang ditentukan.

Solusi Kendala yang di hadapi memasarkan Produk Tabungan Simpanan Pelajar

- a. Memberikan persentasi ke sekolah-sekolah dengan jelas dan mudah di pahami
- b. Pihak marketing bank harus mempunyai pengetahuan yang luas supaya memasarkan produk-produk tersebut mencapai target sistem bank.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Efektifitas Kerjasama dengan Pihak Sekolah pada Bank BPR Nusamba Tentang Produk Simpanan Pelajar, dalam penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa kerja sama antara pihak sekolah dan bank BPR Nusamba tidak sepenuhnya efektif karena nasabah dalam produk simpanan pelajar ini merupakan masyarakat menengah ke bawah sehingga nominal menabungnya tidak sebanyak masyarakat menengah ke atas.
2. Kendala dalam kerjasama BPR nusamba dengan pihak sekolah tentang tabungan pelajar yaitu mengenai pencapaian target, dengan kata lain pencapai target BPR nusamba masih belum sesuai dikarenakan nasabah dari tabungan pelajar tersebut merupakan dari kalangan masyarakat ke bawah.
3. Solusi dalam mengatasi kendala-kendala tersebut pada kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang tabungan simpanan pelajar yaitu dengan cara mengadakan program undian berhadiah bagi nasabah atau siswa yang nominal menabungnya telah memenuhi target yang ditentukan dan memperbanyak promosi kepada sekolah-sekolah agar lebih banyak lagi yang ingin bekerja sama dengan BPR nusamba dalam produk tabungan simpanan pelajar.

## B. Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka dapat disarankan sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan siswa menabung, pihak marketing memberikan informasi ke sekolah-sekolah dengan bahasa jelas dan mudah di pahami.
2. Pihak marketing bank harus mempunyai pengetahuan yang luas supaya memasarkan produk-produk tersebut mencapai target sistem bank.
3. Dan memperbanyak promosi tentang tabungan pelajar ke siswa dan memberikan kejutan hadiah berupa undian



## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharmi. 2011. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teoritik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Fadhilah, Sri. 2011. *Efektivitas Pola Kemitraan dalam Kerjasama Bank Muamalat Indonesia dengan Mega Life Cabang Syari'ah dalam Mengembangkan Sharia Mega Covers*. (Skripsi Universitas Islam Negeri)
- Fathani, Rahmi. 2018. *Efektivitas Pembiayaan Qardhul Hasan BMT pada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)*. (Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)
- H.Hall, Richard. 1991. *Organization Structure, Proses and ut Come*. (new jersey prentice hall, inc)
- Handayani, Soewarno. 1990. *Administrasi Pemerintahan Dalam Pembangunan Nasional*. Jakarta: PT.Gunung Agung.
- Juraidah, 2019. "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpel Ib Pada Bank Syariah Bukopin Cabang Medan", *Jurnal UIN Sumatera Utara*, (Juni)
- Kamus Besar Bahasa Indonesia
- Kasmir. 2003. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2014. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mahmudi. 2015. *Manajemen Kinerja Sektor Publik*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Midawiah. 2012. *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Pada Bank Negara Indonesia Syariah Cbang*. (Skripsi UIN ALAUDIN MAKASSAR)
- Millez, Huberman dan Saldana. 2014. *Qualitative Data Analysis A. Methods Edisi 3*. Unnited States Of America: SAGE Publcation
- Moenir. 2006. *Manajemen Pelayanan Umum Di Indonesia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Muhadjir, Noeng. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Rake Sarasin.
- Muhaimin Azzet, Akhmad. 2011. *Pendidikan Yang Membebaskan*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Pribadi, Sandy Rezha. 2016. *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpel Pada PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Medan Brigdjen Katamso*. (Skripsi IAIN Purwokerto)

- Setyarini, Putri. 2017. *Pengaruh Kepribadian Terhadap Kerjasama TIM Melalui Komitmen Sebagai Variabel Intervening*. (Skripsi IAIN Salatiga)
- Setyawan, Johny. 2006. *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sugiyono. 2016. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Suharto, Babun. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember.
- Sukino, Sadono, 2003. *Pengantar Teori Mikro Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar)
- Wijaya, Candra. 2016. *Dasar-Dasar Manajemen: Mengoptimalkan Pengelolaan Organisasi Secara Efektif dan Efisien*. Medan: Perdana Mulya Sarana.



## Matrik Penelitian

Judul	Variabel	Indikator	Sumber Data	Jenis Penelitian	Fokus Penelitian
Efektivitas kerjasama dengan pihak sekolah pada produk simpanan pelajar pada PT BPR Nusamba Rambupuji Kabupaten Jember	Efektivitas tabungan pelajar	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengertian Efektivitas</li> <li>2. Tabungan Pelajar</li> <li>3. Kendala dalam memasarkan tabungan pelajar</li> <li>4. Solusi kendala memasarkan tabungan pelajar</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Informan               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Staff bagian marketing</li> <li>b. Staff bagian Customer Service</li> </ol> </li> <li>2. Dokumentasi</li> <li>3. Kepustakaan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jenis penelitian <i>field research</i></li> <li>2. Pendekatan penelitian kualitatif</li> <li>3. Pengumpulan data: Observasi, wawancara dan dokumentasi</li> <li>4. Keabsahan data: Trianggulasi Sumber</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana efektifitas kerjasama dengan pihak sekolah pada PT BPR Nusamba tentang produk simpanan pelajar ?</li> <li>2. Apas saja kendala yang terjadi saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang simpanan pelajar?</li> <li>3. Bagaimana solusi atas kendala saat kerjasama pihak sekolah dengan bank tentang tabungan simpanan pelajar ?</li> </ol>

27/4. 2021

**EFEKTIFITAS KERJASAMA DENGAN PIHAK SEKOLAH  
PADA PRODUK SIMPANAN PELAJAR PADA BPR  
NUSAMBA RAMBIPUJI KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah  
Program Studi Perbankan Syariah

27/4. 2021  
Iain Jember  
Fauzil



Oleh:

**ACHMAD FAUZUL QIROM ZULKARNAIN**  
NIM. E20151186

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
APRIL 2021**



## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Achmad Fauzul Qirom Zulkarnain  
NIM : E20151186  
Prodi/Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi Bisnis Islam  
Institusi : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini adalah hasil penelitian atau karya sendiri, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 21 Juni 2021  
Yang membuat



Achmad Fauzul Qirom Zulkarnain  
NIM E20151186

**SURAT KETERANGAN**  
Nomor: 035/RBP/DIR/I/2021

Yang Bertanda tangan di Bawah ini selaku Direktur Utama PT. BPR Nusamba Rambipuji menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : Achmad Fauzul Qirom Zulkarnain  
Nim : E20151186  
Prodi : Perbankan Syariah  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Universitas : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember

Yang bersangkutan telah melaksanakan kegiatan penelitian di PT. BPR Nusamba Rambipuji terhitung sejak disetujui permohonan ijin penelitian tanggal 17 Juni 2020 sampai dengan 13 Januari 2021.

Sebagai bahan penelitian dengan judul Skripsi "EFEKTIFITAS KERJASAMA PIHAK SEKOLAH PADA PRODUK SIMPANAN PELAJAR PADA BPR NUSAMBA RAMBIPUJI KABUPATEN JEMBER".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana semestinya.

Jember, 27 Januari 2021  
PT. BPR Nusamba Rambipuji

**bank  
nusamba**  
bpr nusamba rambipuji

**Rofiqul Qomar, SE**  
Direktur Utama



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Mataram No. 01 Mangli. Telp. (0331) 428104 Fax. (0331) 427005 Kode Pos: 68136  
website: www.iain-jember.ac.id email: febi.iain.jember@gmail.com

Nomor : B-413/In.20/7.a/PP.00.9/06/2020  
Lamp : 1 (satu)  
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

Yth. Pimpinan BPR Nusamba Kabupaten Jember

di-

**TEMPAT**

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut:

Nama Mahasiswa : Achmad Fauzul Qirom Zulkarnaain  
NIM : E20151186  
Semester : 11  
Jurusan : Ekonomi Bisnis Islam  
Prodi : Perbankan Syariah  
No Telpon : 081252414563  
Dosen Pembimbing : Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si.  
NIP : 196808072000031001  
Judul Penelitian : Efektifitas Kerjasama Dengan Pihak Sekolah Pada Produk Simpanan Pelajar Pada BPR Nusamba Rambpuji Kabupaten Jember

Demikian surat permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh.*

Jember, 15 Juni 2020

a.n Dekan

Ketua Jurusan Bidang Akademik



Tembusan :

1. Dekan
2. LP2M IAIN Jember

## DOKUMENTASI



Foto 1. Bentuk fisik tabungan SimPel BPR nusamba



Foto 2. Wawancara bersama ibu kepala sekolah SDN nogosari 03 jember





Foto 3. Bersama Bapak Andy ketua marketing BPR Nusamba



## BIODATA PENULIS



Nama : Achmad Fauzul Qirom Zulkarnain

Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 16 November 1994

Fakultas/Prodi : FEBI/PS

Alamat : Jl Wahid Hasyim Gg 5 No 16  
Jember

Riwayat Pendidikan Formal : TK Al-Hidayah (1999)

SD N Jember Kidul 2 (2001)

SMP N 12 Jember (2007)

SMK N 3 Jember (2010)

UIN KH Ahmad Shiddiq (2021)

Riwayat Pendidikan Non Formal : TPQ Roudhatul Muchlisin Jember

Windows English

Prigama

Email : qiromfauzul@gmail.com