

Sosialisasi Kepada Masyarakat Mengenai Produk Simpanan PT. BPR Cianjur Jabar Cabang Ciranjang

Nada Zain Arofah

Program Studi Manajemen Keuangan Syariah, UIN Sunan Gunung Djati Bandung
arofahnada@gmail.com

Abstrak

Layanan serta produk dalam sebuah jasa keuangan sangat menentukan minat nasabah terhadap penggunaan jasa keuangan. Sebuah jasa keuangan alangkah baiknya memiliki sebuah rencana atau langkah-langkah yang akan dijalani dalam memenuhi kebutuhan target nasabah tersebut. Produk serta layanan jasa keuangan memiliki peran yang sangat penting dalam memberikan pelayanan terhadap nasabah yang akan menjadi target, maka dari itu produk dalam jasa keuangan harus disesuaikan dengan target yang ingin dicapai. Merancang sebuah layanan dan produk jasa keuangan dalam kegiatan analisis target harus tepat dan sesuai dengan kelas nasabah yang akan ditargetkan. Sehingga nasabah akan memilih program yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. Maka dengan hal tersebut layanan serta produk yang ditawarkan kepada nasabah merupakan hal yang berpengaruh terhadap minat kepada nasabah tersebut.

Kata kunci: Minat, Nasabah, Layanan, Produk

Abstract

Services and products in a financial service greatly determine customer interest in the use of financial services. A financial services would be courteous to accept a plan or steps to be followed in coming together the needs of the target customer. Financial products and services have a very important role in providing services to customers who will be the target, therefore the products in financial services must be adjusted to the target to be achieved. Designing a service and financial service product in target analysis activities must be allow and in accordance of rights with the class of customers to be targeted. So that customers will choose a program that suits their needs and desires. So with this, the services and products offered to customers are things that effect the interest of these customers.

Keyword: Interests, Customers, Services, Products.

1 Pendahuluan

Dunia perbankan adalah salah satu instansi yang memiliki peran penting pada segi perekonomian dalam satu Negara (terutama di bidang pembiayaan, perekonomian, serta pembangunan). Saat ini, dunia perbankan bersaing dalam memberikan pelayanan dan produk untuk mendapatkan modal dari nasabah baik melalui peningkatan sarana dan prasarana agar mampu memberikan pelayanan terbaik untuk nasabah. Permasalahan saat ini adalah pelayanan dan produk yang menimbulkan rintangan, karena banyak lembaga perbankan yang memberikan suatu pelayanan prima bagi nasabahnya. Bank Perkreditan Rakyat memiliki kegiatan usaha yang terbatas dibandingkan dengan bank umum. Berdasarkan hal tersebut, maka sangat penting bagi bank untuk meningkatkan pelayanan dan mengoptimalkan produk agar dapat memenuhi harapan dari nasabah. Sumber pendapatan utama BPR adalah kredit, sehingga BPR harus menjaga kualitas kreditnya. Ada beberapa proses yang dilakukan nasabah sebelum lembaga keuangan memberikan kredit kepada nasabah. Karena keinginan atas dana yang terjamin aman, cepat, dan mudah, maka konsumen memilih pinjaman pada industri financial yang mempunyai proses ataupun prosedur yang tidak sulit. Bank sebagai lembaga kepercayaan masyarakat harus selalu mampu memberikan pelayanan yang berkualitas, dengan harapan dapat memberikan kepuasan kepada nasabahnya. Oleh karena itu, diharapkan melalui kegiatan pokok dalam bank ini dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Bank ialah lembaga financial yang memiliki peran penting di sektor ekonomi di satu negara. Semakin baik perkembangan lembaga perbankan maka semakin baik pula perkembangan ekonomi tersebut. Bank selaku industri financial berperan guna mengumpulkan dana dan mendistribusikan dana pada masyarakat di dalam rangka memajukan pemerataan, perkembangan ekonomi serta kestabilan nasional kearah pengembangan kesejahteraan rakyat. Maka dari itu, bank selaku lembaga yang menghimpun dan menyalurkan dana pada masyarakat secara efektif dan efisien kearah pengembangan nilai hidup masyarakat (Triandaru dan Totok, 2009). Bank Perkreditan Rakyat adalah suatu lembaga financial yang berperan untuk melayani kelompok pedagang kecil (Hary, 2014). Sedangkan menurut (Widayati, 2019) Bank Perkreditan Rakyat merupakan lembaga financial yang berperan menyelenggarakan kegiatan usaha dengan cara konvensional ataupun syariah yang mana pada pelaksanaannya tidak ada jasa pembayaran di dalam kegiatannya. Bank Perkreditan Rakyat memiliki lingkup yang cukup kecil jika dibandingkan dengan bank umum sehingga Bank Perkreditan Rakyat sekadar dapat menyepakati simpanan berupa tabungan, deposito, dan sebagainya. Minat ialah perasaan bahagia dan tertarik dengan suatu kegiatan tanpa ada faktor paksaan dari orang lain dan memilih untuk menggali kegiatan yang disukai. Minat adalah suatu keinginan untuk mencapai tujuan tertentu tanpa adanya paksaan dari orang lain. Kepuasan nasabah bisa ditentukan menggunakan kualitas produk yang ditawarkan serta pelayanan yang diberikan, maka dari itu agunan dari kualitas produk menjadikan hal primer yang di utamakan bagi pihak bank. Kualitas produk yang ditawarkan bank dihasilkan menggunakan cara memperoleh keinginan serta harapan nasabah, dengan menaikkan nilai produk dan pelayanan supaya memberikan nilai terbaik untuk nasabah bila bank tersebut mampu memberikan kualitas, manfaat, serta pengorbanan seminimal mungkin. Maka dari itu pihak bank harus melakukan upaya agar nasabah berminat dan tertarik pada produk simpanan yang ditawarkan. Menurut pemaparan diatas, penulis tertarik buat menyelenggarakan penelitian dan membahasnya menggunakan judul “Pengaruh Minat Nasabah Terhadap Layanan dan Produk Simpanan di PT. BPR Cianjur Cabang Ciranjang”.

2 Metodologi

Metode penelitian ini mengenakan gabungan metode penelitian kepustakaan dan empiris yang dibantu menggunakan pendekatan deskriptif dan kuantitatif. Sumber dan teknik pengumpulan data didapat dari survey terhadap 30 orang nasabah PT. BPR Cianjur berkenaan dengan minat nasabah terhadap produk di PT. BPR Cianjur. Analisis data secara deskriptif dipakai buat menerangkan objek penelitian, sedangkan analisis kuantitatif digunakan buat menanggapi serta

menafsirkan seberapa kuat pengaruh variabel pada penelitian ini, sehingga terdapat hasil akhir menjadi jawaban pada hipotesis penelitian sebelumnya.

3 Hasil dan Pembahasan

Kala ini, perilaku nasabah sangat selektif untuk menggunakan produk yang dibutuhkannya. Maka dari itu, industri wajib berperan aktif dalam menumbuhkan minat konsumen supaya konsumen memilih keputusan buat menggunakan produk yang ada di industri tersebut. Nasabah akan menggali informasi perihal produk yang hendak dibelinya sebelum nasabah tersebut melakukan pembelian. Penggalan informasi tersebut bisa berasal atas opini orang selingkungannya ataupun berasal dari promosi yang dilakukan oleh produsen.

Keputusannya menggunakan produk dikarenakan konsumen sudah tertarik terlebih dahulu. Saat kepastian atas suatu produk menguat, maka akan menyebabkan kepastian untuk menggunakan. Keputusan seorang konsumen dalam menggunakan suatu produk, diikuti dengan minatnya terlebih dahulu.

Adapun produk simpanan yang ada di PT. BPR Cianjur:

1. Tamasa (Tabungan Masyarakat)

Yaitu tabungan bagi masyarakat petani, pedagang, buruh, nelayan, karyawan dll. Dengan ketentuan umum melampirkan kartu identitas/ KTP dan setoran awal minimal Rp. 25.000 dan biaya admin Rp. 2.000/ bulan.

2. Tasis + (Tabungan Siswa Plus)

Yaitu tabungan siswa yang bermanfaat untuk mendidik anak-anak dan mendukung program pemerintah untuk menjadikan anak gemar menabung. Dengan ketentuan melampirkan kartu identitas/ KTP orang tua/ wali dan setoran awal minimum Rp. 5.000 dan gratis biaya admin.

3. Deposito berjangka

Yaitu tabungan pihak ketiga di BPR yang pengambilannya sekadar bisa diambil pada jangka waktu tertentu sesuai kontrak, antara lain: 1, 3, 6, atau 12 bulan, menggunakan tingkat suku bunga tertinggi yaitu 6,75% sesuai pada tingkat suku bunga yang sudah ditetapkan oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

4. Deposito diskonto

Yaitu tabungan pihak ketiga yang pengambilannya sekadar bisa diambil pada jangka waktu tertentu sesuai kontrak, antara lain: 3, 6, atau 12 bulan, menggunakan tingkat suku

bunga tertinggi yaitu 6,75% sesuai pada tingkat suku bunga yang sudah ditetapkan oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

Adapun jenis kredit yang ada di PT. BPR Cianjur:

1. Kredit Modal Kerja Umum
2. Kredit Serba Usaha
3. Kredit Investasi Umum
4. Kredit e-Warong
5. Kredit Serba Guna
6. Kredit Aparatur Desa
7. Kredit Agunan Tunai

Kecenderungan buat melakukan respon menggunakan cara tertentu disekitarnya dapat diartikan dengan minat. Minat juga bisa didefinisikan menjadi suatu situasi yang timbul ketika seseorang menyaksikan suatu sifat atau kondisi yang dihubungkan pada keinginannya. Minat adalah perhatian kesukaan atau kecenderungan hati suatu hal (Anwar, 2001). Dari beberapa definisi yang ada diatas, bisa disimpulkan bahwa minat adalah suatu kecenderungan terhadap hal yang disukai dan sesuai dengan keinginannya.

Menurut Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan pasal 1 “Nasabah adalah pelanggan yang menggunakan jasa bank sedangkan nasabah penyimpan adalah nasabah yang menyimpan dananya di bank dalam bentuk simpanan sesuai perjanjian bank dengan nasabah yg bersangkutan. Dari uraian tersebut bisa disimpulkan bahwa minat menabung nasabah ialah keinginan yang datang pada diri nasabah di dalam memanfaatkan jasa atau produk bank ataupun melakukan pencadangan dana pada target tertentu.

Upaya meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk simpanan di PT. BPR Cianjur:

1. Melakukan promosi
Dengan cara memperkenalkan produk yang dimiliki oleh PT. BPR Cianjur kepada masyarakat. Turun langsung kelapangan untuk mempromosikan produk yang ada pada PT. BPR Cianjur. Hal ini bertujuan agar nasabah tertarik dan jumlah nasabah di bank tersebut meningkat. Untuk menarik calon nasabah, pihak bank harus menawarkan produk apa saja yang ada di bank tersebut dengan cara mempromosikannya.
2. Mengasung keringanan untuk menyimpan dana pada PT. BPR Cianjur dengan setoran minimum Rp. 1.000 buat produk Tasis+ serta Rp. 25.000 buat Tamasa. Ini memberikan daya tarik dan keringanan kepada calon nasabah untuk menabung di PT. BPR Cianjur, karena setoran awal yang ringan dan tidak memberatkan bagi nasabah.

3. Simpanan nasabah yang ada pada PT. BPR Cianjur dilindungi oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan). Adanya LPS di PT. BPR Cianjur dapat menambah kepercayaan dan memberikan rasa aman kepada calon nasabah yang sudah menyimpan uangnya di bank tersebut karena dananya akan terjamin aman.
4. Pelayanan prima
Suatu usaha yang dilakukan bank untuk memberikan pelayanan sebaik-baiknya kepada nasabah. Hal ini dapat memberikan kenyamanan serta kebutuhan dan keinginan nasabah baik dalam produk barang atau jasa khususnya di PT. BPR Cianjur.

3.1 Uji Asumsi Klasik

Tabel 1 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.73197505
Most Extreme Differences	Absolute	.090
	Positive	.090
	Negative	-.073
Test Statistic		.090
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: hasil *output SPSS for windows* versi 24

Perolehan hasil uji asumsi klasik yang digunakan menggunakan uji normalitas dengan metode kolmogorov-Smirnov. Berdasarkan pada tabel 1, diperoleh nilai signifikannya 0,200 yang mana ini lebih dari 0,05 maka data ini berdistribusi normal.

3.2 Statistik Deskriptif

Tabel 2 Hasil Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics						
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
x	30	8	25	14.57	3.730	13.909
y	30	5	25	14.13	3.830	14.671
Valid N (listwise)	30					

Sumber: hasil *output SPSS for windows* versi 24

Perolehan hasil analisis statistik deskriptif dari 30 responden diperoleh minat nasabah (x) dengan nilai rata-rata 14,57 serta standar deviasi nya 3,730. Sedangkan layanan dan produk (y) diperoleh nilai rata-rata 14,13 sedangkan standar deviasi nya 3,830

3.3 Uji Regresi Linear Sederhana

Tabel 3 Hasil Uji Regresi Linear Sederhana

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	Sig.	
		B	Std. Error	Coefficients		
				Beta	t	
1	(Constant)	17.501	2.841		6.161	.000
	x	-.231	.189	-.225	-1.223	.232

a. Dependent Variable: y

Sumber: hasil *output SPSS for windows* versi 24

Menurut hasil hitungan tabel diatas, dapat ditetapkan persamaan regresi linier sederhana adalah:

$$Y = 17,501 + (-0,231X)$$

Dari persamaan tersebut, diperoleh bahwa minat nasabah terhadap layanan dan produk simpanan di PT. BPR Cianjur tidak terdapat pengaruh karena menunjukkan nilai $-0,231$. Dari persamaan diatas pula diketahui nilai a , yakni konstanta sebesar $17,501$

3.4 Uji Koefisien Determinasi

Tabel 4 Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.225 ^a	.051	.017	3.798

a. Predictors: (Constant), x

Sumber: hasil *output SPSS for windows* versi 24

Menurut hasil perolehan tabel diatas, didapatkan nilai adjusted R square sejumlah $0,017$ yang mana sejumlah $1,7\%$ variabel layanan dan produk simpanan bisa dijelaskan oleh variabel minat nasabah, sedangkan $98,3\%$ dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dibahas pada penelitian ini.

3.5 Uji Korelasi Simultan (Uji F)

Tabel 5 Hasil Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	21.565	1	21.565	1.495	.232 ^b
	Residual	403.901	28	14.425		
	Total	425.467	29			

a. Dependent Variable: y

b. Predictors: (Constant), x

Sumber: hasil *output SPSS for windows* versi 24

Dari perolehan hasil uji F diatas diperoleh hasil F_{hitung} sebesar $1,495 < F_{tabel}$ 4,171 dan tingkat signifikan $0,232 > 0,005$, kemudian bisa disimpulkan bahwa minat nasabah tidak berpengaruh signifikan terhadap layanan dan produk simpanan di PT. BPR Cianjur.

4 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dianalisis, penulis dapat menarik kesimpulan dengan menggunakan SPSS for windows versi 24 tentang pengaruh minat nasabah terhadap layanan dan produk simpanan di PT. BPR Cianjur Jabar Cabang Ciranjang adalah dalam penelitian ini variabel independent sebesar 1,7% memiliki pengaruh terhadap variabel dependent lalu sisanya sebesar 98,3% dipengaruhi dengan variabel yang berbeda yang tidak ditelaah pada penelitian ini. Sehingga bisa diartikan bahwa minat nasabah memiliki pengaruh terhadap layanan dan produk simpanan, tapi tidak berpengaruh signifikan, karena pada uji F dihasilkan F_{hitung} sebesar $1,495 < F_{tabel}$ 4,171 dan tingkat signifikan $0,232 > 0,005$ yang artinya minat nasabah tidak berpengaruh signifikan terhadap layanan dan produk di PT. BPR Cianjur Jabar Cabang Ciranjang

Daftar Pustaka

- Yusup, D. K., Badriyah, M., Suyandi, D., & Asih, V. S. (2020). Pengaruh Bencana Covid-19, Pembatasan Sosial dan Sistem Pemasaran Online Terhadap Perubahan Perilaku Konsumen dalam Membeli Produk Retail. <http://digilib.uinsgd.ac.id/30872/>
- Triandaru, S., & Budisantoso, T. (2009). Bank dan Lembaga Keuangan Lain. Jakarta: Salemba Empat.
- Gustiyan, H. (2014). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi Pada Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Di Tanjung Pinang. http://jurnal.umrah.ac.id/wp-content/uploads/gravity_forms/1-ec61c9cb232a03a96d0947c6478e525e/2014/08/JURNAL-Hary-Gustiyan-090462201371-Akuntansi.pdf
- Widayati, R., & Rizki, A. (2019). Aktivitas Pemasaran Produk Simpanan PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Padang. <https://osf.io/5x2c4>
- Widayati, R., & Mendari, W. E. (2019). Upaya Penanganan Kredit Bermasalah Pada Bank Nagari Cabang Utama Padang. <file:///C:/Users/HP/Downloads/RW013.pdf>

- Widayati, R., & Efriani, M. (2019). Aktivitas Pemberian Kredit Usaha Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Batang Kapas. <https://osf.io/xh8sw>
- Silfiana, A. D. (2021). Pengaruh Aksebilitas, Promosi dan Jaminan Rasa Aman Terhadap Minat Menabung Nasabah Simpanan BPR Araya Arta. <http://eprints.universitaspurabangsa.ac.id/id/eprint/480/1/ARUNA%20JURNAL%20SKRIPSI.pdf>
- Utama, N., & Marlius, D. (2021). Upaya Meningkatkan Minat Untuk Menabung Pada PT. BPR Samudera Painan. <https://osf.io/ynq4c>
- Widayati, R., & Wahyuni, S. (2019). Upaya Meningkatkan Minat Untuk Menabung Pada PT. BPR Batang Kapas.
- Widayati, R., & Novia. (2019). Upaya Meningkatkan Minat Nasabah Menabung Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Jorong Kampung Tengah Pariaman. <https://osf.io/86gx7/>