Jurnal Ekonomi Bisnis Digital
Volume : 1 | Nomor : 2 | Juli 2022 | E-ISSN : 2829-4963 | DOI: https://doi.org/10.47709/jebidi.v1i2.91

ANALISIS PERILAKU NASABAH TERHADAP PRODUK TABUNGAN PELAJAR PT. BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) TBK UNIT SIMALINGKAR

Delianta Natalia Anjeli Tarigan[1)], Nina Purnasari[2)]
[1,2,3)]Universitas Prima, Indonesia
deliantat@gmail.com, ninaunpri@gmail.com

ABSTRACT

This study entitled "Analysis of Customer Behavior on Student Savings Products at PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Simalingkar Units". One of BRI's savings products is student savings (Junio). The purpose of the Student Savings (Junio) is so that children love to save, and also teach them how to manage their pocket money. With the Student Savings (Junio) which is one of the products intended for children under the age of 17 years. Student Savings is also aimed at children based on age classification, ranging from PAUD, Kindergarten, SD, SMP, SMA so that they can know the bank from an early age. The type of this research that was conducted was field research and the nature of the research was descriptive, data collection was also carried out with two techniques, namely observation and interview techniques. The research data also shows that the product strategy in increasing the number of customers to save student savings is also applied by Bank Rakyat Indonesia Unit Simalingkar Medan on student savings (Junio) by applying the concept of product strategy, pricing, promotion, and marketing to offer student savings products. (Junio) to people who don't know about student savings (Junio).

***Keywords**: Bank, strategy, student savings (junio)*

PENDAHULUAN

Dengan adanya perkembangan perbankan yang semakin pesat dan tidak dapat lepas dari perkembangan perdagangan. Maka baik dalam bank milik pemerintah maupun swasta selalu menjaga dan meningkatkan pelayanannya guna untuk menarik perhatian perkembangan dunia keuangan khususnya perbankan pada masa kini dan terus mengalami pertumbuhan yang semakin meningkat yang dibentuk dengan baik yaitu adanya hubungan dengan pelanggan yang kuat. Dalam pembangunan ekonomi suatu negara memerlukan program yang terencana dan terarah serta membutuhkan modal atau dana yang tidak sedikit. Lembaga keuangan dan perbankan mempunyai peranan strategis dalam membangun perkonomian dalam suatu negara. Lembaga perbankan juga dipandang sebagai lokomotif pembangunan ekonomi oleh karena itu pemerintah dalam suatu negara terus menerus melakukan upaya peningkatan pertumbuhan ekonomi melalui perbaikan dan peningkatan kerja bank.

Di Indonesia juga banyak terdapat perusahaan yang bergerak di bidang jasa atau pelayanan, baik milik swasta maupun milik pemerintah (BUMN). Adapun salah satu perusahaan milik pemerintah (BUMN) yang bergerak di bidang jasa perbankan adalah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk atau yang biasa dikenal oleh masyarakat dengan nama BRI. Dalam mempengaruhi keinginan nasabah agar berkenan untuk menabung merupakan hal yang sulit karena berkaitan langsung dengan perilaku, yang mana perilaku setiap orang dalam merespon setiap rangsangan selalu berbeda-beda. Oleh karena itu Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Simalingkar Medan juga menyediakan berbagai macam fasilitas yaitu dari fasilitas produk seperti ruangan ber-*AC*, tempat duduk, pelayanan yang baik dan cepat, lahan parkir yang luas serta fasilitas-fasilitas lainnya yang berguna untuk membuat kenyamanan nasabah selama melakukan proses transaksi perbankan di Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Simalingkar.

BRI Unit Simalingkar Medan yang merupakan unit usaha PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) yang bergerak secara khusus melayani jasa perbankan nasabah yang menyediakan berbagai produk antara lain tabungan BRI Simpedas, Britama, Bisnis Britama, Britama X, tabungan junio, TabunganKu dan Deposito BRI. BRI juga menyediakan layanan online seperti BRI Flip, SMS Banking dan E-Banking.

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan di Bank Rakyat Indonesia Unit Simalingkar Medan, yaitu:

This article use Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License

Volume : 1 | Nomor : 2 | Juli 2022 | E-ISSN : 2829-4963 | DOI: https://doi.org/10.47709/jebidi.v1i2.91

1. Dapat mengetahui perilaku nasabah terhadap keputusan nasabah dalam menabung tabungan pelajar di PT Bank Rakyat Indonesia.
2. Untuk dapat mengetahui strategi produk dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah untuk menabung tabungan pelajar di PT Bank Rakyat Indonesia.
3. Untuk dapat mengetahui yang mempengaruhi perilaku nasabah terhadap produk tabungan pelajar.

STUDI LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Bank

Bank merupakan lembaga keuangan yang umumnya berguna untuk meminjamkan dana, menerima simpanan dana. Sedangkan menurut undang- undang perbankan, bank juga merupakan badan usaha yang berguna untuk menghimpun dana dari masyarakat dengan bentuk simpanan dan disalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit ataupun bentuk lain- lainnya.

Tabungan

Menurut Kasmir (2014), mengemukakan bahwa tabungan adalah simpanan pada bank yang penarikannya dapat dilakukan sesuai perjanjian antara bank dengan nasabah dan penarikannya dengan menggunakan slip penarikan, buku tabungan, kartu ATM atau sarana penarikan lainnya.
Banyak kemudahan yang ditawarkan oleh bank-bank untuk calon nasabah yang ingin menabung, salah satu kemudahannya adalah dapat menarik tunai secara mandiri melalui mesin ATM (Anjungan Tunai Mandiri) yang disebar oleh bank tersebut. Ketika menabung di bank umumnya nasabah akan mendapatkan fasilitas seperti kartu ATM, Buku Tabungan, *Mobile Banking* serta beberapa layanan lainnya**.**

Tabungan Pelajar (Junio)

Berdasarkan website online resmi PT. Bank Rakyat Indonesia, tabungan pelajar (junio) merupakan produk tabungan di BRI yang ditujukan khusus kepada anak dengan fasilitas dan pelayanan yang menarik untuk anak. Dengan adanya tabungan pelajar ini nasabah terutama untuk anak diberi kemudahan untuk bertransaksi dilebih dari 9.500 unit kerja BRI dan 1.500 ATM BRI di seluruh Indonesia.

Perilaku

Menurut Notoatmojdo (2014), perilaku adalah suatu keggiatan atau aktivitas organisme (makhluk hidup) yang bersangkutan. Perilaku merupakan hasil dari segala macam pengalaman dan interaksi manusia dengan lingkungannya.

Pengertian perilaku juga dapat dibatasi sebagai keadaan jiwa untuk berpendapat, berfikir, bersikap dan lain sebagainya yang merupakan refleksi dari berbagai macam aspek, baik fisik maupun non fisik.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen atau nasabah, yaitu:

1. Faktor Kebudayaan
2. Faktor Sosial
3. Faktor Pribadi
4. Faktor-faktor Psikologi

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT Bank Rakyat Indonesia Unit Simalingkar Medan yang beralamat di Jalan Jamin Ginting No. 146- 147 Simalingkar, Medan, Sumatera Utara.

Metologi Penelitian

Adapun metode analisis yang dipakai dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode analisis kualitatif. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Reasearch*) yaitu, suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap suatu ojek tertentu dengan mempelajarinya sebagai suatu kasus. Menurut Moleong (2012: 26), penelitian lapangan (*Field*

This article use Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License

Volume : 1 | Nomor : 2 | Juli 2022 | E-ISSN : 2829-4963 | DOI: https://doi.org/10.47709/jebidi.v1i2.91

Reasearch) dapat juga dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif. Dalam hal ini peneliti melakukan penelitian pada PT Bank Rakyat Indonesia dengan menggunakan jenis penelitian kualitatif, yaitu jenis penelitian yang temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya.

Penelitian ini bersifat deskriptif. Secara umum penelitian deskriptif adalah penelitian yang bermaksud yang berusaha menggambarkan objek atau subjek yang diteliti secara mendalam, luas dan terperinci. Menurut Sugiyono (2018) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lainnya.

Sumber Data

Dalam melaksanakan penelitian ini diperlukan data. Adapun jenis data yang dipakai, sebagai berikut:

1. Data Primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara dengan Bank Rakyat Indonesia Unit Simalingkar Medan yang akan digunakan untuk analisis dan pembahasan masalah dan metode pengumpulan data primer yang dapat menggunakan pertanyaan lisan maupun tertulis. Dan metode ini memerlukan adanya kontak atau hubungan antara peneliti dengan subjek (responden) penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan.
2. Data Sekunder yaitu adanya sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara, seperti: buku, internet, dokumen dan sumber- sumber data lainnya yang memberikan data yang berkaitan dengan objek dan tujuan penelitian yang dapat menunjang dalam mengungkapkan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, sehingga sumber data antara data primer dan data sekunder dapat menjadi lengkap yang diantaranya membahas mengenai perilaku nasabah terhadap produk tabungan pelajar di Bank Rakyat Indonesia.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan teknik atau cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data atau informasi serta fakta pendukung yang ada di lapangan untuk adanya keperluan penelitian. Teknik pengumpulan data juga tentu sangat penting untuk ditentukan oleh metodologi penelitian yang diambil oleh peneliti karena dengan teknik yang tepat agar peneliti dapat memperoleh data yang sesuai dengan kebutuhan yang mudah dan dapat dipahami serta terpercaya. Dan dalam pengumpulan data, penulis juga menggunakan beberapa teknik, yaitu :

1. Observasi
   Observasi yang merupakan metode pengumpulan data dengan pengamatan langsung ke lapangan untuk mendapatkan gamabaran atau informasi secara nyata yang mengenai penelitian yang akan diteliti, yaitu dengan melakukan pengamatan secara langsung di Bank Rakyat Indonesia Unit Simalingkar Medan yang berhubungan mengenai pembahasan di dalam penelitian ini.
2. Wawancara
   Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan melalui Tanya jawab secara langsung kepada narasumber yaitu nasabah di Bank Rakyat Indonesia Unit Simalingkar Medan. Dan juga pada umumnya wawancara juga dapat dilakukan dengan cara berinteraksi secara langsung antar pihak pewawancara dan dengan pihak narasumber. Dan sebelum melakukan wawancara, pihak pewawancara juga sudah mempersiapkan beberapa pertanyaan- pertanyaan yang sesuai dengan kebutuhan data di dalam penelitian yang akan dijawab oleh narasumber.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perilaku nasabah terhadap keputusan untuk menabung tabungan pelajar PT. Bank Rakyat Indonesia.

Tabungan pelajar (Junio) merupakan salah satu produk yang diperuntukan kepada anak- anak dibawah umur 17 tahun.Tabungan Junio juga bisa menjadi sarana memulai kebiasaan berhemat kepada anak. Dan tabungan ini ditujukan kepada anak- anak yang berdasarkan klasifikasi usia anak. Dengan adanya Tabungan Pelajar (Junio) anak- anak PAUD, TK, SD, SMP, SMA yang dapat mengetahui bank sejak dini.

This article use Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License

Volume : 1 | Nomor : 2 | Juli 2022 | E-ISSN : 2829-4963 | DOI: https://doi.org/10.47709/jebidi.v1i2.91

Keputusan nasabah merupakan tindakan dalam menentukan sebuah produk yang dianggap menjadi solusi dari kebutuhan dan keinginan dari nasabah itu sendiri. Dan hasil penelitian yang didapatkan bahwa perilaku nasabah terhadap keputusaan nasabah untuk menabung tabungan pelajar sangatlah mempengaruhi akan suatu perusahaan tersebut. Salah satu tujuan utama perusahaan adalah untuk menciptakan kepuasan pelanggan pada perusahaan tersebut.

Adapun hasil penelitian di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Simalingkar Medan, mengenai perilaku nasabah terhadap keputusan nasabah untuk menabung tabungan pelajar PT Bank Rakyat Indonesia, maka penulis melakukan wawancara terhadap 10 nasabah tabungan pelajar (Junio) sebagai informasi dan memberikan 3 pilihan alasan untuk memilih menabung tabungan pelajar (junio), yaitu :

1. Faktor Orang Tua.
2. Faktor Teman.
3. Keinginan Pribadi.

Berikut ini profil singkat dalam penelitian ini :

No.	Nama	Umur	Pendidikan	Agama	Alasan Menabung
1.	Rizal	4 tahun	TK	Kristen Protestan	Faktor Orang tua
2.	Nisa	7 tahun	2 SD	Islam	Faktor Orang Tua
3.	Anjelia	5 tahun	TK	Katolik	Faktor Orang Tua
4.	Nanda Agata	3 tahun	PAUD	Islam	Faktor Orang Tua
5.	Kiki Andini	10 tahun	5 SD	Kristen Protestan	Keinginan Pribadi
6.	Putri Aisyah	14 tahun	1 SMA	Islam	Keinginan Pribadi
7.	Rizky Derman	9 tahun	4 SD	Islam	Faktor dari Teman
8.	Fauzan	15 tahun	2 SMA	Kristen Protestan	Faktor dari Teman
9.	Siti Rahma	8 tahun	3 SD	Islam	Keinginan Pribadi
10.	Saiful Jamil	6 tahun	1 SD	Islam	Faktor Orang Tua

Dari tabel diatas terdapat sepuluh anak dan dapat dilihat bahwa ada lima anak yang memilih memberikan alasan menabung dikarenakan adanya faktor orang tua yang membuat anak agar mau menabung tabungan pelajar (junio) di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Simalingkar Medan. Sedangkan anak yang lainnya terdapat dua anak yang memberikan alasan menabung tabungan pelajar (junio) dikarenakan keinginan pribadi atau keinginan dari anak tersebut untuk menabung tabungan pelajar (junio) di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Simalingkar Medan.

Strategi produk dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah untuk menabung tabungan pelajar di PT Bank Rakyat Indonesia.

Dalam upaya meningkatkan persaingan antar bank dan jumlah nasabah, dalam menjalankan suatu pemasarannya dapat dilakukan dengan berbagai strategi. Akan tetapi, ketepatan penggunaan strategi dalam pemasaran jasa suatu bank juga dapat ditentukan melalui kualitas jasa yang ditawarkan dari suatu bank dan faktor ini dapat dilakukan untuk menabung tabungan pelajar (Junio) di PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Simalingkar Medan, yaitu dengan strategi:

A. Strategi produk *(product).*

   Strategi produk merupakan yang dapat ditawarkan ke pasar untuk dapat memuaskan nasabah yang dilakukan oleh pihak Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Simalingkar Medan dengan menggunakan beberapa media, seperti: menggunakan media elektronik (radio dan media sosial), jasa, pengalaman, tempat, property, serta informasi lainnya yang dapat mengenalkan produk-produk Bank Rakyat Indonesia agar dapat diketahui oleh seluruh masyarakat. Selain itu,bank juga melakukan sosialisasi kepada masyarakat agar dapat melakukan pendekatan kepada lingkungan, seperti pendekatan kepada masyarakat yang bersifat kekeluargaan. Dan tujuan dari sosialisasi adalah agar dapat mempermudah dalam berkomunikasi dengan masyarakat sebagai target untuk menjadi nasabah di Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Simalingkar Medan.

B. Harga *(price).*

   Dalam strategi harga juga merupakan salah satu unsur dalam pemasaran yang menghasilkan pendapatan, unsur- unsur lainnya yang menghasilkan biaya. Pada tabungan pelajar (Junio) juga

This article use Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License

Volume : 1 | Nomor : 2 | Juli 2022 | E-ISSN : 2829-4963 | DOI: https://doi.org/10.47709/jebidi.v1i2.91

terdapat biaya yang cukup ringan dan memiliki keuntungan yang di dapatkan nasabah yaitu apabila nasabah menabung selama satu tahun akan mendapatkan *gift* atau hadiah pada tiap tahun dari pihak bank.

C. Promosi *(promotion)*.
Pada saat promosi, Bank Rakyat Indonesia juga dapat memikat nasabah baru dan mempertahankan nasabah lainnya yang selalu memberikan produk- produk yang terbaik. Salah satu caranya adalah menggunakan *sales promotion* dalam mempromosikan produk- produk tabungannya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru dan promosi juga berfungsi untuk meningkatkan nasabah akan produk.

D. Pemasaran *(place)*.
Strategi pemasaran dengan cara jemput bola. Karena nasabah biasanya tidak perlu langsung datang ke bank untuk menabung, bank biasanya juga melakukan pembukaan stand di setiap sekolah yang setiap sekolah pada setiap minggunya berbeda- beda. Karena dengan adanya pembukaan stand atau jemput bola ini akan menarik minat nasabah untuk menabung di Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Simalingkar Medan dan bank akan mendapatkan respon yang baik dari masyarakat karena adanya strategi jemput bola tersebut.

Dan upaya meningkatkan jumlah nasabah untuk menabung tabungan pelajar (Junio) di PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Simalingkar Medan juga memiliki keuntungan dalam menabung, yaitu :

1. Gratis biaya administrasi bulanan.
2. Setoran awal dan setoran lanjutan murah.
3. Pembukaan rekening mudah karena siswa/anak tidak perlu mendatangi kantor bank.
4. Selain menabung di kantor bank, siswa juga dapat menabung di sekolah
5. Pembukaan rekening tanpa melalui mekanisme bundling dengan rekening orang tua/ wali.
6. Rekening atas nama siswa.

Mempengaruhi perilaku nasabah terhadap produk tabungan pelajar.

Pada hasil penelitian di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Simalingkar Medan terdapat beberapa dalam mempengaruhi perilaku nasabah terhadap produk tabungan pelajar (Junio) dan tanpa memaksimalkan nasabah untuk menabung, dan orang tua juga dapat mengajarkan atau melatih anak dari sejak dini untuk belajar menyishkan uang jajan mereka untuk menabung dan memiliki uang simpanan untuk suatu ketika jika anak (nasabah) memiliki suatu keperluan atau terjadinya kecelakaan sudah mendapatkan asuransi dari tabungan pelajar (Junio) tersebut. Dan selain itu nasabah juga memiliki keuntungan lainnya dalam menabung di tabungan pelajar (Junio) Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Simalingkar Medan.

Dan untuk nasabah yang ingin membuka rekening tabungan pelajar (Junio) ada beberapa yang perlu dipersiapkan, yaitu :

a. Setoran awal Rp. 50.000,-
b. Identitas Siswa.
1. Kartu Pelajar/Surat Keterangan dari Sekolah yang mencantumkan NISN (Nomor Induk Siswa Nasional)/ NIS (Nomor Induk Siswa) atau Kartu Keluarga yang mencantumkan NIK (Nomor Induk Kependudukan).
2. Fotocopy Akta Lahir.
3. Fotocopy Kartu Keluarga.
4. Fotocopy KTP Orang tua/ Wali.
5. Formulir Aplikasi Pembukaan Rekening.
6. Formulir Tambahan Pembukaan Rekening (Persetujuan Orang Tua/ Wali)

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya yang dimana agar anak-anak dapat untuk gemar menabung, untuk dapat mengedukasi keuangannya, serta mengajarkan dalam

This article use Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License

Volume : 1 | Nomor : 2 | Juli 2022 | E-ISSN : 2829-4963 | DOI: https://doi.org/10.47709/jebidi.v1i2.91

mengelola menyisihkan uang jajan mereka. Dan selain itu hal yang diterapkan pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Simalingkar Medan yaitu dengan menerapkan konsep strategi produk, harga, promosi, dan pemasaran untuk menawarkan produk tabungan pelajar (Junio) kepada masyarakat yang belum mengetahui tabungan pelajar (Junio). Oleh karena itu, jika nasabah menabung pada tabungan pelajar (Junio) juga dapat memiliki asuransi jiwa dan kecelakaan selain itu juga mendapat keuntungan lain seperti mendapatkan hadiah tiap tahunnya dari pihak bank.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti laksanakan di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Simalingkar Medan, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan sebagai berikut :

1. Bagi Nasabah.
   Bagi nasabah, Pelajar (Junio) disarankan agar untuk tetap memepertahankan keputusannya untuk menabung dan dapat terus meningkatkan kualitas jumlah menabung di tabungan Pelajar (Junio) pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Simalingkar Medan.
2. Bagi Perusahaan.
   Bagi perusahaan, diharapkan agar selalu memperhatikan perilaku nasabah terhadap produk tabungan pelajar PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Simalingkar Medan yang setiap saat akan berubah- ubah karena tuntutan kenyamanan dan keamanan. Dan hal yang harus diperhatikan adalah perilaku saat keputusan nasabah untuk menabung.
3. Bagi Peneliti.
   Kepada peneliti yang berikutnya agar dapat terus mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan metode lain dalam meneliti perilaku, keputusan nasabah terhadap produk tabungan pelajar yang misalnya dengan melalui wawancara mendalam terhadap responden, sehingga informasi yang diperoleh dapat lebih bervariasi.

REFERENSI

Solikhah, Binti Halimatus. (2020). Skripsi. *Analisis Bauran Pemasaran Pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit.* Jawa Timur

Daulay, Dhinda Arih Tania. (2020). Skripsi. *Analisis Perilaku Menabung Nasabah Di Baitul Mall Wat Tamwil (Studi Kasus BMT Raudah Medan).* Medan

Idak. (2018). Skripsi. *Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Unit Baraka Kabupaten Enrekang.* Sulawesi Selatan

Sintha Wahjusaputri. Jurnal. *Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Produk Tabungan Perbankan Syari'ah (Studi Kasus pada BRI Syari'ah Cabang Jakarta)*. Jakarta

Putri, Widia Sasa Angela. (2019). Tugas Akhir. *Strategi Pemasaran Tabungan Simpanan Pelajar Pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru.* Riau

Yusriani, Yusriani. (2019). Skripsi. *Pengaruh Produk Tabungan Simpel Bank BNI Terhadap Motivasi Menabung Siswa Pada Ma YMPI Rappang.* Sulawesi Selatan

This article use Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License