

Implementasi Bauran Pemasaran Pada PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember

*(The Implementation Of Marketing Mix To
PT. Reliance Securities, Tbk Jember Brances)*

Prima Dananjaya, Sudaryanto, Gusti Ayu Wulandari
Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember (UNEJ)
Jln. Kalimantan 37, Jember 68121
E-mail: deejeeprima@yahoo.co.id

Abstrak

Tujuan dari artikel ini adalah Untuk mengetahui implementasi bauran pemasaran pada PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember. Penelitian ini tergolong penelitian kualitatif karena data yang digunakan dalam penelitian ini berupa kata, kalimat, skema dan gambar Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah yang berinvestasi dan karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember yaitu berjumlah 50 orang. sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini didasarkan pada *non-probability sampling*. Dimana teknik *non-probability sampling* yang digunakan yaitu *Snowball Sampling*. Sampel yang mula-mulanya terbatas, kemudian semakin lama berkembang semakin banyak. Dengan teknik ini, jumlah sampel akan terus bertambah sesuai dengan kebutuhan dan terpenuhinya informasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu melalui deskriptif kualitatif dengan metode analisis data model Miles dan Huberman, dimana terdapat tiga komponen utama dalam analisis data kualitatif yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi data. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi bauran pemasaran dari PT. Reliance Securites, Tbk Cabang Jember cukup baik walaupun masih ada kekurangannya.

Kata Kunci: Bauran Pemasaran, Metode Kualitatif, Implementasi Pada PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember, Strategi Pemasaran

Abstract

The purpose of this is to know the arikel implementation marketing mix PT. Reliance Securities Tbk branch of Jember. This research is qualitative research because the data used in this research in the form of a Word, phrase, image qualitative Research schemes and research is intended to understand the phenomenon of what is experienced by the subjects of the research by way of description in the form of words and language, a special natural context and by utilizing a variety of scientific method. The population in this research is that investing clients and employees of PT. Reliance Securities Tbk branch of Jember that amounted to 50 people. the sample is a subset of the number and characteristics of which are owned by the population. The technique of sampling used in this study are based on non-probability sampling. Where a non-probability sampling techniques are used i.e. Snowball Sampling. Its initial limited sample, then the longer growing more and more. With this technique, the sample amount will continue to grow in accordance with the needs and satisfy the information. Data analysis techniques used in this research is qualitative, descriptive methods through data analysis models, Miles and Huberman, where there are three main components in the analysis of qualitative data, namely data reduction, the presentation of the data and conclusions of withdrawal/verification of data. The results of this research show that the implementation of the marketing mix PT. Reliance Securites, Tbk Branch Jember is quite good although there were still shortcomings.

Keywords: Marketing Mix, Qualitaif Method, The Implementation to PT. Reliance Securities, Tbk Jember Branches, Marketing Strategy

Pendahuluan

Perkembangan informasi dan teknologi yang terjadi di masyarakat akibat dari adanya globalisasi dan modernisasi menuntut masyarakat untuk menyesuaikan diri dengan hal tersebut. Era dimana masyarakat tidak hanya dituntut untuk meningkatkan konsumsinya tetapi juga adanya investasi

yang bermanfaat untuk masa yang akan datang. Berbicara tentang suatu investasi, dimana investasi telah dikenal sejak dulu oleh para ahli dan banyak teori yang menyebutkan tentang invetasi. Sejak jaman dahulu manusia telah mengenal adanya investasi. Diberbagai negarapun investasi telah berkembang dikalangan masyarakatnya seperti halnya Indonesia.

Bagi masyarakat Indonesia sendiri adanya investasi secara tidak langsung seperti pembelian saham dan obligasi belum cukup dipahami oleh masyarakat, karena masih menjadi hal baru untuk masyarakat Indonesia dan juga informasi dan sosialisasi tentang investasi tidak langsung ini belum menyeluruh ke seluruh lapisan masyarakat Indonesia. Sehingga mereka kesulitan untuk menerapkannya di kehidupan sehari-hari.

Perkembangan tersebut tentunya membutuhkan sumber daya manusia yang memahami pengetahuan tentang pasar modal dengan berbagai perkembangan informasi dan juga teknologi yang digunakan. Hal tersebut menuntut kesiapan bukan hanya para lulusan Perguruan Tinggi tetapi juga masyarakat lainnya untuk harus selalu mengikuti perkembangan zaman yang selalu berubah, tetapi khususnya lulusan Perguruan Tinggi harus lebih menggiatkan pasar modal itu sendiri di dalam negeri agar pembangunan ekonomi yang diharapkan akan berkembang sesuai dengan harapan. Dengan banyaknya sarana informasi yang telah mumpuni di masyarakat menjadi suatu keuntungan bagi masyarakat serta mahasiswa Perguruan Tinggi dalam mencari informasi tentang pasar modal serta produk yang diperjualbelikan di dalamnya. Oleh karena itu, kemampuan kecepatan mendapatkan informasi menjadi sangat penting bagi semua lulusan Perguruan Tinggi yang ingin berkecimpung di pasar modal.

Permasalahan yang dihadapi di Indonesia tentang pengetahuan dunia pasar modal membuat Perguruan Tinggi dituntut mencetak mahasiswa mampu menguasai ilmu marketing sehingga nantinya mampu mengaplikasikan ilmunya di perusahaan dan instansi yang bergerak di bidang produk jasa khususnya pasar modal. Dengan ini peran bauran pemasaran jasa, yaitu: produk, harga, promosi, tempat, proses, orang dan bukti fisik sangat dibutuhkan dalam menentukan strategi pemasaran dalam memasarkan produk investasi.

Peran bauran pemasaran dalam memasarkan produk investasi yang diterapkan instansi-instansi terkait semakin memperlihatkan perkembangan yang cukup bagus walaupun dana investasi yang beredar di pasar modal masih di dominasi oleh asing. Hal ini membuat perusahaan di bidang pasar modal berusaha mengembangkannya dengan mendirikan cabang perusahaan di seluruh Indonesia.

Berkembangnya pasar modal sendiri tidak langsung secara instan tapi banyak lembaga yang mendukung salah satunya adalah perusahaan sekuritas yang memang secara khusus menangani produk pasar modal. Dalam perusahaan sekuritas terdapat broker yang dapat membantu masyarakat yang ingin mengembangkan dana perusahaannya atau dana pribadinya dengan berinvestasi di pasar modal. Broker memberikan informasi kepada para calon investor maupun investor itu sendiri untuk mengetahui kondisi pasar yang menguntungkan selain informasi pasar modal dari luar.

Perusahaan sekuritas sendiri semakin berkembang saat ini dengan berkembangnya pemasaran produk pasar modal. Perkembangan yang dulu perusahaan sekuritas hanya berdiri sendiri sebagai perusahaan swasta yang menangani pasar modal sekarang mulai menjalin kerjasama dengan Perguruan

Tinggi untuk mengembangkan pengetahuan pasar modal dan mencari investor baru. Sehingga perusahaan-perusahaan sekuritas yang berkecimpung di dunia pasar modal seperti PT. Reliance Securities, Tbk memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengembangkan dan mengaplikasikan pengetahuan produk investasi dan pasar modal yang ada di Indonesia.

Kerjasama yang dilakukan oleh PT. Reliance Securities, Tbk dengan Fakultas Ekonomi Universitas Jember mampu bersaing dengan perusahaan sekuritas lainnya yang ada di Jember karena telah merambah dunia akademik dalam pengembangannya. Selain keuntungan yang didapat oleh PT. Reliance Securities, Tbk juga terdapat tantangan yang harus dihadapi dengan berkembangnya perusahaan sekuritas yang ada di Jember sendiri. Persaingan dalam memasarkan produk investasi juga berpengaruh pada strategi perusahaan dalam mengaplikasikan bauran pemasaran yang diterapkan oleh tiap-tiap perusahaan sekuritas di wilayah Jember. Namun dalam perjalanannya PT. Reliance Securities, Tbk mampu berusaha bertahan dan berkembang sebagai perusahaan sekuritas yang paling diminati oleh para investor khususnya investor muda.

Berdasarkan uraian diatas ada ketertarikan untuk melakukan penelitian yang berhubungan dengan pasar modal, penelitian ini berjudul "Implementasi Bauran Pemasaran Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Yang Diterapkan Oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember".

Maka masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini dapat dirumuskan yaitu Bagaimana pola implementasi bauran pemasaran pada PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember?

Berdasarkan yang diuraikan diatas, maka tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pola implementasi bauran pemasaran pada PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember.

Metode Penelitian

Rancangan penelitian

Rancangan penelitian ini merupakan gambaran atau deskripsi yang terperinci dan mendetail tentang komponen penelitian, sehingga rancangan penelitian dipakai sebagai petunjuk dalam melaksanakan penelitian. Berdasarkan jenis data dan analisis data, penelitian ini tergolong penelitian kualitatif karena data yang digunakan dalam penelitian ini berupa kata, kalimat, skema dan gambar (Sugiyono, 2011:13).

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Moleong, 2006:6). Penelitian deskriptif yaitu penelitian terbatas pada usaha-usaha mengungkapkan suatu masalah atau keadaan atau peristiwa sebagaimana adanya sehingga bersifat sekedar mengungkapkan fakta (*fact finding*). Hasil penelitian ditekankan untuk membentuk gambaran secara obyektif tentang keadaan yang sebenarnya dari obyek yang diteliti

(Nawawi, 1993:23).

Objek Penelitian

Objek penelitian penulis adalah PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember.

Populasi dan Sampel

Sugiyono (2011: 62), sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini didasarkan pada *non-probability sampling*. Dimana teknik *non-probability sampling* yang digunakan yaitu *Snowball Sampling*. Sampel yang mula-mulanya terbatas, kemudian semakin lama berkembang semakin banyak. Dengan teknik ini, jumlah sampel akan terus bertambah sesuai dengan kebutuhan dan terpenuhinya informasi.

Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua macam, yaitu :

- a. Data Primer
Adalah data yang diperoleh langsung dari perusahaan.
- b. Data Sekunder
Adalah data yang didapat secara tidak langsung dari sumber informasi yang bukan diusahakan sendiri oleh peneliti.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Observasi
- b. Wawancara
- c. Studi Pustaka

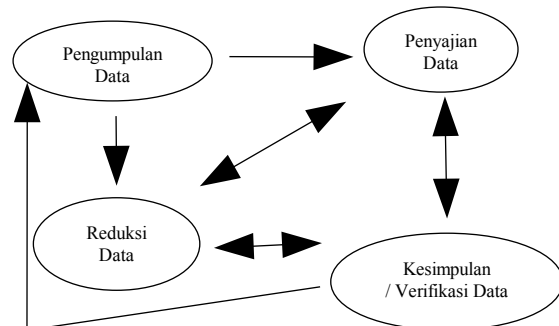
Metode Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu melalui deskriptif kualitatif dengan metode analisis data model Miles dan Huberman, dimana terdapat tiga komponen utama dalam analisis data kualitatif.

Adapun metode analisis data sebagai berikut:

- a. Reduksi Data
- b. Penyajian Data
- c. Penarikan Kesimpulan/Verifikasi Data

Adapun alur data tersebut akan nampak sebagaimana tergambar pada bagan berikut ini :

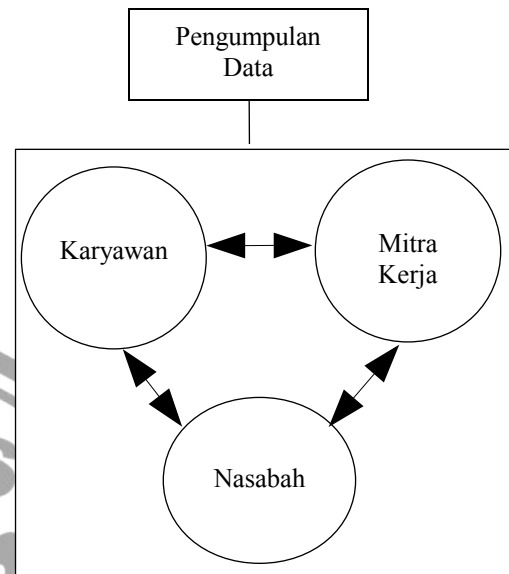


Gambar 1. Model Miles dan Huberman

Uji Keabsahan Data

Penelitian ini menggunakan triangulasi dengan pendekatan sumber data. Triangulasi dengan menggunakan sumber berarti membandingkan dan mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.

Adapun triangulasi sumber data pada saat pengumpulan data nampak digambarkan sebagai berikut ini :



Gambar 2. Triangulasi Sumber Data

Hal tersebut dapat dicapai dengan jalan :

- a. Membandingkan data hasil pengamatan/observasi dengan data hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan secara perspektif pribadi atau informan dari objek/perusahaan yang diteliti dengan apa yang dikatakan informan nasabah secara perspektif tentang kegiatan bauran pemasaran.
- c. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

Hasil Penelitian

Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang dilakukan sesuai dengan kriteria informan yang telah ditentukan meliputi Karyawan PT. Reliance Securities Cabang Jember, Tbk, Mitra Kerja PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dan Nasabah PT. Reliance Securities Cabang Jember. Adapun hasil wawancara yang telah dilakukan sebagai berikut :

Penyajian Data

Setelah data di reduksi, proses selanjutnya yaitu data di sajikan sehingga ada kemungkinan dapat di ditarik kesimpulannya. Hal tersebut dapat dilihat dari beberapa tabel implementasi bauran pemasaran sebagai berikut :

Tabel 1. Bauran Pemasaran

Keterangan	Informan	Kata Yang Muncul
Bauran Pemasaran	Nasabah	

Produk	1.	Informan 3	1.	<u>Saham; Reksadana</u>
	2.	Informan 4	2.	<u>Saham; Sukuk</u>
	3.	Informan 5	3.	<u>Saham; ORI</u>
	4.	Informan 6	4.	<u>Saham; Sukuk; Reksadana</u>
Harga	1.	Informan 3	1.	<u>250.000; 0,25%; 0,35%</u>
	2.	Informan 4	2.	<u>Rp 250.000,-; Rp 2.000.000,-; 0,35%; 0,25%; 10.000.000</u>
	3.	Informan 5	3.	<u>200.000 – 250.000; 20.000; 0,25; 0,35; 5.000.000</u>
	4.	Informan 6	4.	<u>Rp250.000,-;Rp500.000,-; Rp 1.000.000,-; 0,35%; 0,25%</u>
Promosi	1.	Informan 3	1.	<u>Brosur, Talkshow, Seminar, Mulut ke mulut</u>
	2.	Informan 4	2.	<u>Talkshow, Poster – poster, Banner – banner, Blog, Mulut ke mulut</u>
	3.	Informan 5	3.	<u>Seminar, Poster, Mulut ke mulut</u>
	4.	Informan 6	4.	<u>Seminar, Talkshow, Mulut ke mulut</u>
Tempat	1.	Informan 3	1.	<u>Cukup strategis, Lebih cepat, Lumayan jauh</u>
	2.	Informan 4	2.	<u>Tempat yang begitu luas, Kurang strategis, Lebih strategis, Lebih sempit</u>
	3.	Informan 5	3.	<u>Sangat strategis, Lebih susah</u>
	4.	Informan 6	4.	<u>Lebih strategis, Cukup luas, Kurang strategis</u>
Orang	1.	Informan 3	1.	<u>Professional, Aktif dan Tepat waktu, Kualitas broker</u>
	2.	Informan 4	2.	<u>Cukup profesional, Terbuka, Sangat membantu, Wataknya sedikit keras</u>
	3.	Informan 5	3.	<u>Hampir profesional</u>
	4.	Informan 6	4.	<u>Kinerjanya cukup baik, Cukup profesional, Tepat waktu</u>
Proses	1.	Informan 3	1.	<u>Cukup bagus, Cukup cepat</u>
	2.	Informan 4	2.	<u>Cukup baik, Cukup jelas</u>
	3.	Informan 5	3.	<u>Sudah bagus, Masih kurang, Lumayan susah</u>
	4.	Informan 6	4.	<u>Cukup baik, Cukup cepat, Cukup praktis</u>
Bukti Fisik	1.	Informan 3	1.	<u>Nyaman ber-AC, Dilengkapi computer, Sofa kecil, TV, Pelatihan – pelatihan</u>
	2.	Informan 4	2.	<u>PC, TV, Internet, Menyediakan broker, Beberapa buku, Pendingin ruangan</u>
	3.	Informan 5	3.	<u>Koneksi internet, Komputer, Aplikasi tradingnya, Program otomatis</u>
	4.	Informan 6	4.	<u>Komputer, AC, TV, Buku – buku, Diskusi dan Pelatihan</u>

Sumber: Data primer di olah, 2014.

a. Produk

Produk yang ditawarkan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah produk saham, sukuk dan reksadana. Produk saham sendiri merupakan produk utama yang ditawarkan oleh calon nasabah PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember. Sedangkan produk sukuk dan reksadana masih jarang ada yang berinvestasi karena harus memiliki dana yang cukup besar untuk berinvestasi di sukuk dan reksadana.

b. Harga

Harga atau tarif jasa yang dikenakan kepada nasabah PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember bervariasi. Biaya Rp 250.000, merupakan setoran awal minimum untuk dapat berinvestasi di saham. *Fee* 0,25% merupakan tarif jasa *broker* dalam transaksi pembelian saham. Sedangkan *fee* 0,35% merupakan tarif jasa *broker* dalam transaksi penjualan saham.

c. Promosi

Promosi yang dilakukan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember kepada calon nasabah menurut persepsi informan nasabah adalah melalui seminar, talkshow dan dari mulut ke mulut. Dari ketiganya faktor yang paling berpengaruh besar terhadap promosi adalah dari mulut ke mulut.

d. Tempat

Dari lokasi atau tempat dari PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember menurut informan nasabah adalah cukup atau lebih strategis. Dikatakan demikian bahwa lokasi tersebut dekat dengan jalan besar yang dapat di akses oleh kendaraan bermotor.

e. Orang

Orang atau karyawan yang ada di PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember menurut informan nasabah adalah cukup profesional. Karena karyawan yang ada di PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember sering membantu para nasabah atau investor.

f. Proses

Proses dari pelayanan yang dilakukan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember menurut informan nasabah adalah cukup bagus, cukup baik dan cukup cepat.

g. Bukti Fisik

Bukti fisik yang merupakan fasilitas yang diberikan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember kepada nasabah menurut informan nasabah yaitu komputer, TV, internet, AC, buku – buku dan pelatihan.

Hasil dari reduksi data dalam implementasi bauran pemasaran yang dilakukan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember memberikan beberapa faktor – faktor kelemahan dan kekuatan dalam proses implementasi bauran pemasaran. Di antaranya sebagai berikut :

a. Faktor Kelemahan

Faktor kelemahan yang paling dominan dalam proses implementasi bauran pemasaran yang dilakukan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah kurangnya promosi sehingga berdampak padapenyebaran informasi – informasi yang tidak merata.

b. Faktor Kekuatan

Faktor kekuatan yang paling dominan dalam proses implementasi bauran pemasaran yang dilakukan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah pelayanan dan fasilitas yang sangat terpenuhi dan memuaskan bagi nasabah PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember.

Setelah data telah di sajikan maka data tersebut perlu di tarik

verifikasi agar data tersebut dapat dikatakan valid sehingga penelitian ini dapat dikatakan kredibel. Dengan demikian untuk mencapai hal tersebut maka data yang telah disajikan perlu di verifikasi dengan cara membandingkan antara hasil penyajian data dari informan nasabah dengan hasil wawancara informan karyawan serta mitra kerja PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember. Adapun hasil verifikasi sebagai berikut :

a. Implementasi Bauran Pemasaran

1. Produk

- a) Informan Karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan karyawan menyatakan bahwa produk PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah saham, ORI (Obligasi Rittel Indonesia) sukuk dan reksadana.
- b) Informan Mitra Kerja PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan mitra kerja menyatakan bahwa produk PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah saham dan reksadana.
- c) Informan Nasabah PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Dari hasil penyajian data menyatakan bahwa produk PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah saham.

Dengan hasil verifikasi dari penyajian data maka dapat dikatakan bahwa hasil tersebut valid karena memiliki persamaan dalam pernyataan tentang produk antara informan karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dengan informan mitra kerja serta informan nasabah. Walaupun informasi dari mitra kerja belum diketahui seluruhnya sedangkan tidak semua informasi produk PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember ditawarkan kepada nasabah.

2. Harga

- a) Informan Karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan karyawan menyatakan bahwa tarif jasa yang dikenakan kepada nasabah PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah sebesar 0,25% fee beli transaksi saham, sebesar 0,35% fee jual transaksi saham, untuk setoran awal minimal untuk saham sebesar Rp 2.000.000,-, untuk setoran awal minimal reksadana sebesar Rp 200.000,- dan untuk setoran awal minimal sukuk sebesar Rp 5.000.000,-
- b) Informan Mitra Kerja PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan mitra kerja menyatakan bahwa tarif jasa yang dikenakan kepada nasabah PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah setoran awal minimal

reguler untuk saham sebesar Rp 2.000.000,- dan untuk setoran awal minimal pelajar untuk saham sebesar Rp 250.000,-

- c) Informan Nasabah PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Dari hasil penyajian data menyatakan bahwa tarif jasa yang dikenakan kepada nasabah PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah 0,25% fee beli transaksi saham, 0,35% fee jual transaksi saham, dan untuk setoran awal minimal untuk saham sebesar Rp 250.000,-.

Dengan hasil verifikasi dari penyajian data maka dapat dikatakan bahwa hasil tersebut valid karena memiliki persamaan dalam pernyataan tarif/biaya antara informan karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dengan informan mitra kerja serta informan nasabah walaupun tidak semua informasi tarif jasa PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember di informasikan kepada nasabah. Perlu diluruskan bahwa biaya setoran awal untuk saham sebesar Rp 250.000,- merupakan biaya promosi bagi para calon nasabah mahasiswa.

3. Promosi

- a) Informan Karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan karyawan menyatakan bahwa promosi yang dilakukan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember yaitu seminar, talkshow, brosur, beasiswa dan CSR (Corporate Social Responsibility).
- b) Informan Mitra Kerja PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan mitra kerja menyatakan bahwa promosi yang dilakukan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember yaitu seminar.
- c) Informan Nasabah PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Dari hasil penyajian data menyatakan bahwa promosi yang dilakukan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember yaitu seminar, talkshow dan dari mulut ke mulut.

Dengan hasil verifikasi dari penyajian data maka dapat dikatakan bahwa hasil tersebut valid karena memiliki persamaan dalam pernyataan promosi antara informan karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dengan informan mitra kerja serta informan nasabah walaupun tidak semua pernyataan sama persis. Perlu diketahui bahwa persepsi dari nasabah tentang promosi dari mulut ke mulut masih belum diketahui oleh pihak karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember sebagai promosi yang paling efektif

dalam menarik calon nasabah menurut beberapa informan nasabah.

4. Tempat

- a) Informan Karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan karyawan menyatakan bahwa lokasi PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah cukup strategis.
- b) Informan Mitra Kerja PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan mitra kerja menyatakan bahwa lokasi PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah cukup strategis.
- c) Informan Nasabah Kerja PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Dari hasil penyajian data menyatakan bahwa lokasi PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah cukup atau lebih strategis.

Dengan hasil verifikasi dari penyajian data maka dapat dikatakan bahwa hasil tersebut valid karena memiliki persamaan dalam pernyataan tentang lokasi/tempat antara informan karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dengan informan mitra kerja serta informan nasabah. Perlu diketahui bahwa lokasi/tempat strategis yang dimaksud adalah lokasi/tempat yang baru di sebelah Bank Jatim atau dekat dengan jalan raya.

5. Orang

- a) Informan Karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan karyawan menyatakan bahwa karyawan dari PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember sudah bekerja secara profesional.
- b) Informan Mitra Kerja PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan mitra kerja menyatakan bahwa karyawan dari PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember tidak bisa memberikan jawaban.
- c) Informan Nasabah PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Dari hasil penyajian data menyatakan bahwa karyawan dari PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember sudah cukup profesional.

Dengan hasil verifikasi dari penyajian data maka dapat dikatakan bahwa hasil tersebut valid karena memiliki persamaan dalam pernyataan tentang kinerja karyawan antara informan karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dengan informan nasabah. Sedangkan informan mitra kerja tidak bisa memberikan keterangan yang pasti dikarenakan tidak bisa keseluruhan aktifitas yang dilakukan oleh karyawan PT. Reliance Securities, Tbk

Cabang Jember. Perlu diketahui bahwa walaupun kinerja karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dikatakan cukup profesional tetapi masih ada kekurangan sehingga perlu ada perbaikan.

6. Proses

- a) Informan Karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan karyawan menyatakan bahwa proses dalam pelayanan dari PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember cukup baik.
- b) Informan Mitra Kerja PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan mitra kerja menyatakan bahwa proses dalam pelayanan dari PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember cukup baik.
- c) Informan Nasabah PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Dari hasil penyajian data menyatakan bahwa proses pelayanan dari PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember cukup bagus, cukup baik dan cukup cepat.

Dengan hasil verifikasi dari penyajian data maka dapat dikatakan bahwa hasil tersebut valid karena memiliki persamaan dalam pernyataan tentang proses pelayanan antara informan karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dengan informan mitra kerja serta informan nasabah walaupun tidak semua proses pelayanan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dirasakan oleh karayawannya sendiri. Namun, demikian persepsi dari informan nasabah menilai proses pelayanan dari PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember cukup memuaskan.

7. Bukti Fisik

- a) Informan Karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan karyawan menyatakan bahwa fasilitas PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah pelatihan – pelatihan, PC (Personal Computer), AC (Air Conditioner) dan TV.
- b) Informan Mitra Kerja PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Informan Mitra Kerja menyatakan bahwa fasilitas PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah pelatihan – pelatihan, PC (Personal Computer), AC (Air Conditioner), meja, kursi dan buku – buku.
- c) Informan Nasabah PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember
Dari hasil penyajian data menyatakan bahwa fasilitas PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember adalah computer, TV, internet, AC, buku – buku dan pelatihan.

Dengan hasil verifikasi dari penyajian data maka dapat dikatakan bahwa hasil tersebut valid karena memiliki persamaan dalam pernyataan tentang fasilitas antara informan karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dengan informan mitra kerja serta informan nasabah walaupun tidak semua fasilitas dimiliki oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember melainkan sebagian dari fasilitas Galery Investasi Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Namun, demikian menurut persepsi informan nasabah fasilitas yang ada di PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dan Galery Investasi Fakultas Ekonomi Universitas Jember sudah cukup terpenuhi.

b. Faktor – Faktor Kelemahan Dan Kekuatan

1. Faktor Kelemahan

Terlihat bahwa faktor kelemahan dari persepsi antara informan karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dengan informan mitra kerja serta informan nasabah sangat berbeda jauh. Namun, dari pernyataan karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember tentang lokasi/tempat yang lama memang tidak mencakup akses ke masyarakat umum sedangkan untuk lokasi/tempat yang baru sudah mencakup akses ke masyarakat umum. Dan dari pernyataan informan mitra kerja tentang infrastruktur dan kendala instansibilitas antara Fakultas Ekonomi Universitas Jember dengan PT. Reliance Securities, Tbk. Serta pernyataan informan nasabah tentang peran promosi ke masyarakat juga kurang hanya mencakup promosi di daerah kampus saja. Selain itu, hasil observasi yang dilakukan regulasi – regulasi Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang belum sejalan dengan aktifitas PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember membuat aktifitas terhambat.

2. Faktor Kekuatan

Terlihat bahwa faktor kekuatan dari persepsi antara informan karyawan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dengan informan mitra kerja serta informan nasabah memiliki persamaan yaitu memiliki visi dan misi sama antara PT. Reliance Securities, Tbk dengan Fakultas Ekonomi Universitas Jember dalam mengembangkan pengetahuan dunia pasar modal melalui Galery Investasi sehingga terpenuhi fasilitas dan pelayanan yang mampu menjangkau kebutuhan dalam mengembangkan dunia pasar modal di Kabupaten Jember.

c. Strategi Yang Dilakukan

Dari strategi yang dilakukan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember terlihat jelas bahwa implementasi bauran pemasaran yang dilakukan tertuju pada dunia akademik melalui edukasi. Sehingga nasabah PT. Reliance Securities, Tbk

Cabang Jember rata – rata merupakan nasabah mahasiswa. Dalam menjalankan pengenalan produk investasi pasar modal oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember di dukung dan dibantu serta berjalan bersamaan dengan aktifitas dan program kerja Galery Investasi Fakultas Ekonomi Universitas Jember dan KSPM (Kelompok Studi Pasar Modal) Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Dengan hal ini dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan implementasi bauran pemasaran, belum bisa mengena kepada calon nasabah masyarakat umum sehingga perlu ada promosi yang dapat menarik minat calon nasabah masyarakat umum.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian bahwa pola bauran pemasaran yang dilakukan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember sangat menentukan arah dan tujuan dari strategi pemasaran. Pola Implementasi Bauran Pemasaran tersebut dapat dilihat sebagai berikut:

a. Produk

Produk – produk yang ditawarkan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember diantaranya saham, reksadana dan obligasi. Dari hasil informasi yang dihimpun bahwa produk saham dan produk obligasi merupakan produk lama atau produk awal yang di informasikan sejak *launching* PT. Reliance Securities, Tbk di kota Jember bersama Galery Investasi Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Sedangkan untuk produk reksadana merupakan produk terbaru dari PT. Reliance Securities, Tbk sehingga informasi yang di dapat tidak merata.

b. Harga

Tarif untuk pemakaian jasa yang dikenakan nasabah oleh PT. Reliance Securities sudah termasuk murah. Karena tarif jasa untuk produk saham sendiri tergolong dapat dijangkau dengan dana yang cukup dikatakan murah oleh para investor muda. Sedangkan tarif jasa selain produk saham juga dapat dikatakan murah walaupun masih belum ada calon investor yang berinvestasi selain produk saham di PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember.

c. Promosi

Promosi yang dilakukan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember sudah efektif dalam memikat calon nasabah dari para akademisi termasuk mahasiswa – mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Dengan keberhasilan menarik minat nasabah mahasiswa tidak lepas dari kerja sama antara PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dengan Galery Investasi Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Sedangkan promosi yang dilakukan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember di masyarakat umum masih belum efektif karena promosi yang dilakukan masih belum mencakup masyarakat umum. Dari hal ini terlihat

bahwa promosi yang dilakukan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember masih mengandalkan edukasi karena keterbatasan sumber daya manusia.

d. Lokasi

Lokasi kantor PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember saat ini sudah cukup strategis karena akses yang ditempuh tidak jauh dari jalan raya serta lokasi parkir yang cukup luas. Sedangkan lokasi PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember baru awal *launching* menurut beberapa informan mengatakan kurang strategis karena akses untuk menuju kantor PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember sendiri cukup sulit sehingga masyarakat umum tidak tahu keberadaan lokasi PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember itu sendiri. Hanya mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang tahu lokasi dari PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember.

e. Orang

Dari hasil persepsi beberapa informan dapat diketahui bahwa karyawan atau orang yang bekerja di PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember sudah mampu bekerja secara profesional. Ini membuktikan bahwa standar kualitas sumber daya manusia yang di rekrut oleh PT. Reliance Securities, Tbk cukup baik.

f. Proses

Proses dari Pelayanan yang diberikan oleh PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember kepada calon nasabah maupun nasabah sudah cukup memuaskan. Ini dibuktikan dengan informasi dari persepsi informan serta hasil pengamatan yang dilakukan. Tidak lepas dari hal itu PT. Reliance Securities, Tbk sendiri yang bergerak di bidang perusahaan jasa yang merupakan proses dari pelayanan sebagai parameter keberhasilan dari perusahaan – perusahaan jasa dalam menarik calon nasabah. Selain itu, dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan PT. Reliance Securities, Tbk yaitu bekerja sama dengan perguruan tinggi sehingga memudahkan dalam memberikan pengetahuan pasar modal melalui kegiatan – kegiatan edukasi. Hal tersebut tidak lepas dari peran PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember yang bekerja sama dengan Fakultas Ekonomi Universitas Jember melalui Galery Investasi Fakultas Ekonomi Universitas Jember

g. Bukti Fisik

Fasilitas yang diberikan oleh PT. Reliance Securities, Tbk kepada calon nasabah maupun nasabah sudah cukup terpenuhi dengan peralatan yang mampu memberikan kenyamanan dalam bertransaksi. Fasilitas – fasilitas tersebut mampu memberikan gambaran secara riil dunia pasar modal. Selain itu fasilitas juga didukung dengan kerja sama antara PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember dengan Fakultas Ekonomi Universitas Jember melalui Galery Investasi Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dikemukakan bahwa pola implementasi bauran pemasaran dari pendapat beberapa informan cukup baik meskipun sebagian kecil masih ada proses dari bauran pemasaran yang kurang dari PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember saat ini. Sehingga dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember yang efektif melalui edukasi.

Saran

Mengacu pada kesimpulan dalam penelitian ini, maka dapat diajukan saran sebagai berikut :

- a. Perlu adanya promosi yang merata sehingga elemen – elemen masyarakat juga dapat mengetahui dunia pasar modal.
- b. Regulasi – regulasi yang dapat merugikan PT. Reliance Securities, Tbk cabang Jember perlu dicari titik tengah sehingga tidak merugikan salah satu pihak.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Jember, Galery Investasi Fakultas Ekonomi Universitas Jember dan PT. Reliance Securities, Tbk Cabang Jember yang telah bersedia membantu dalam hal pemberian data dan informasi sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan baik serta semua pihak yang membantu penulis dalam penyelesaian tugas akhir yang tidak mungkin disebutkan oleh penulis satu persatu.

Daftar Pustaka

- Burhan, Bungin. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Idrus, Muhammad. 2009. *Metode Penelitian Ilmu Sosial: Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*. Edisi Kedua. Yogyakarta: Erlangga.
- Moleong, Lexy J. 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nawawi, Hadan. 1993. *Metode Penelitian Sosial*. Yogyakarta: UGM Press.
- Sudaryanto. 2013. *Model Penelitian Kualitatif MM*. Jember: Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Edisi Kelimabelas, Bandung: Alfabeta.
- Universitas Jember. 2010. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: Badan Penerbit Universitas Jember.