



ANALISIS JANGKAUAN PELAYANAN BERDASARKAN ORIENTASI ALAMAT NASABAH DAN MARKETING PT BPR-LPR SUNGAI RUMBAI KABUPATEN DHARMASRAYA

Efna Ayu Awalia Sari¹, Risky Ramadhan²

Program Studi Geografi, FIS Universitas Negeri Padang

Email: efnaayuawaliasari@gmail.co.id

Abstrak

Peningkatan jangkauan pelayanan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) kepada masyarakat penting dalam mendukung inklusi keuangan dan pertumbuhan ekonomi wilayah. Penelitian ini menganalisis jangkauan pelayanan PT BPR-LPN Sungai Rumbai di Kecamatan Sungai Rumbai, Kabupaten Dharmasraya berdasarkan orientasi alamat nasabah dan aktivitas pemasaran. Menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan analisis spasial Sistem Informasi Geografis (SIG) dan analisis buffer. Data primer diperoleh dari observasi, wawancara, dan data sekunder dari studi pustaka serta shapefile administrasi. Hasil penelitian menunjukkan pemetaan wilayah kerja Account Officer (AO) memberikan informasi tentang fungsi dan jangkauan pelayanan. Jangkauan pelayanan menurun seiring jarak dari pusat operasional, dan bank belum optimal menjangkau wilayah lebih jauh. Kesimpulannya, pemetaan wilayah kerja AO kunci strategis mencapai target pembiayaan UMKM. Meskipun berhasil di wilayah perkotaan, evaluasi pemasaran di pedesaan perlu dilakukan untuk memperkuat inklusi keuangan.

Kata kunci— Jangkauan Pelayanan, Bank Perkreditan Rakyat, Sistem Informasi Geografis

Abstract

Increasing the outreach of rural banks (BPRs) to the community is important in supporting financial inclusion and regional economic growth. This study analyzes the service coverage of PT BPR-LPN Sungai Rumbai in Sungai Rumbai Sub-district, Dharmasraya Regency based on customer address orientation and marketing activities. Using a quantitative descriptive approach with Geographic Information System (GIS) spatial analysis and buffer analysis. Primary data was obtained from observations, interviews, and secondary data from literature studies and administrative shapefiles. The results showed that the mapping of the Account Officer (AO) work area provided information about the function and range of services. Service coverage decreases with distance from the operational center, and the bank has not optimally reached further areas. In conclusion, mapping AO working areas is a strategic key to achieving MSME financing targets. Although successful in urban areas, evaluation of marketing in rural areas needs to be done to strengthen financial inclusion.

Keywords—3-5 Service Outreach, Rural Banks, Geographic Information Systems

¹Mahasiswa Departemen Geografi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Padang

²Dosen Departemen Geografi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Padang

Pendahuluan

Pada era globalisasi dan perkembangan teknologi informasi yang pesat, sektor perbankan menjadi salah satu sektor yang mengalami perubahan dan perkembangan yang signifikan. Perkembangan ini tidak terlepas dari peran penting perbankan dalam mendukung pertumbuhan ekonomi suatu negara. Di Indonesia, sektor perbankan memiliki peran yang sangat vital dalam memfasilitasi kegiatan ekonomi masyarakat (Halim, 2020). Salah satu bentuk perbankan yang berkembang di Indonesia adalah Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) merupakan salah satu jenis lembaga keuangan yang ditunjuk sebagai agen pembangunan, dengan fungsi utama menyalurkan pinjaman dan menggalang dana dari masyarakat. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998, BPR adalah bank yang melaksanakan kegiatan usahanya baik secara konvensional maupun berdasarkan prinsip syariah dan tidak melakukan transaksi pembayaran. Kegiatan operasional BPR meliputi penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk berbagai simpanan seperti deposito, tabungan, atau instrumen sejenis; pemberian kredit; menawarkan bimbingan dan penempatan dana yang diatur oleh

Bank Indonesia; dan menempatkan dananya pada Sertifikat Bank Indonesia, deposito berjangka, sertifikat deposito, dan tabungan pada bank lain (Budiyanti, 2018).

BPR sangat berperan dalam memajukan ekonomi masyarakat di daerah. Usaha yang dilakukan BPR untuk membantu masyarakat di daerah memajukan ekonomi antara lain, mendorong masyarakat agar memiliki kebiasaan untuk gemar menabung; memberikan fasilitas kredit sekaligus wadah penyaluran untuk penjualan produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM); serta melakukan pelatihan dan penyuluhan bagi UMKM untuk memberikan pengetahuan dan teknologi guna meningkatkan kualitas produk dan laba (Hermanto, 2021). Oleh karena itu, BPR juga dituntut untuk dapat bertahan dalam menghadapi krisis ekonomi.

Di Kabupaten Dharmasraya, terdapat tiga unit perbankan yang sangat berperan dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal, yaitu PT BPR-LPN Sitiung, PT BPR-LPN Koto Baru, dan PT BPR-LPN Sungai Rumbai. Keberadaan ketiga lembaga keuangan ini memberikan manfaat besar bagi masyarakat dan pelaku usaha di daerah tersebut. PT BPR Sitiung, Koto Baru, dan Sungai Rumbai telah menjadi pijakan penting dalam memberikan layanan perbankan yang inklusif kepada warga Kabupaten Dharmasraya. Dengan beragam

produk dan layanan yang mereka tawarkan, seperti kredit usaha, tabungan, dan berbagai fasilitas perbankan lainnya, mereka turut berkontribusi dalam memajukan sektor ekonomi lokal, mendorong investasi, dan meningkatkan kesejahteraan penduduk di wilayah tersebut.

PT BPR-LPN Sungai Rumbai adalah salah satu lembaga perbankan yang beroperasi di wilayah Kecamatan Sungai Rumbai. Sebagai bagian dari sektor perbankan ini, PT BPR-LPN Sungai Rumbai memegang peran krusial dalam menyediakan layanan keuangan yang berdaya guna bagi masyarakat di wilayah studi Kecamatan Sungai Rumbai. Kecamatan Sungai Rumbai merupakan salah satu kecamatan yang memiliki potensi ekonomi yang cukup besar, terutama dalam sektor perkebunan.

Perkembangan penghimpunan dana maupun penyaluran kredit PT BPR LPN Sungai Rumbai cenderung memiliki trend yang positif dari tahun ke tahun, baik dari jumlah nasabah maupun total dana yang dihimpun atau yang disalurkan oleh BPR. Rata-rata peningkatan jumlah nasabah dan total dana yang dihimpun selama tiga tahun terakhir dari tahun 2019-2022 sebesar 6,32 persen dan 19,18 persen, sedangkan rata-rata peningkatan untuk penyaluran dana sebesar 1,33 dan 18,42 persen. Sebagian besar kredit

tersebut disalurkan pada jenis penggunaan modal kerja yang mencapai 52,5 persen. Posisi kredit selanjutnya ditempati oleh jenis penggunaan kredit konsumsi dan kredit investasi yang masing-masing sebesar 40,8 persen dan 6,7 persen (PT BPR-LPN Sungai Rumbai, 2023).

Peningkatan jumlah debitur dan total kredit yang disalurkan oleh BPR kepada masyarakat, ternyata sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi di sekitar wilayah Kecamatan Sungai Rumbai. Ini terlihat dari peningkatan pertumbuhan kredit modal kerja dari 10,01 persen pada tahun 2021 menjadi 13,51 persen pada tahun 2022 yang diiringi dengan pertumbuhan sumbangan UKM terhadap PDB sebesar 18,76 persen. Namun, akses terhadap layanan perbankan yang memadai masih menjadi tantangan bagi masyarakat di wilayah ini.

Peningkatan jangkauan pelayanan (*outreach*) BPR kepada masyarakat terutama di Kecamatan Sungai Rumbai merupakan hal yang penting dalam rangka memajukan perekonomian daerah. Dalam konteks umum, jangkauan pelayanan perbankan menjadi faktor penting dalam mendukung inklusi keuangan dan pertumbuhan ekonomi di suatu wilayah. Jangkauan pelayanan yang luas dapat memberikan akses keuangan yang lebih baik bagi masyarakat, meningkatkan efisiensi

transaksi bisnis, dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal (Meilani & Sugiarti, 2022). Peningkatan ekonomi yang terjadi menyebabkan perlunya keseimbangan antara pemenuhan fasilitas perbankan dalam melayani kebutuhan masyarakat.

Penelitian-penelitian sebelumnya juga telah dilakukan untuk menganalisis jangkauan pelayanan perbankan di daerah pedesaan atau terpencil. Sebagai contoh, penelitian oleh Yulianti dan Irawan pada tahun 2018 mengkaji tentang "Analisis Jangkauan Pelayanan Perbankan di Daerah Terpencil: Studi Kasus di Kabupaten Sragen". Penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat kendala dalam jangkauan pelayanan perbankan di daerah terpencil, seperti akses terbatas dan kurangnya literasi keuangan masyarakat.

Penggunaan analisis spasial untuk memetakan jangkauan pelayanan bank menggunakan analisis *Buffer* merupakan salah satu aplikasi ilmu Sistem Informasi Geografis (SIG) dalam mengkaji pembuatan zona *Buffer* (daerah lingkaran atau polygon) sekitar lokasi PT BPR-LPN Sungai Rumbai dengan jarak tertentu. Penggunaan analisis spasial dengan metode analisis buffer untuk memetakan jangkauan pelayanan bank dipilih karena metode ini memberikan gambaran visual yang efisien tentang wilayah yang terjangkau dan yang

belum terjangkau oleh layanan bank. Ini membantu mengevaluasi efektivitas geografis pelayanan, mempertimbangkan faktor jarak dan topografi yang mempengaruhi aksesibilitas, serta memberikan dasar kuat untuk perencanaan strategi perbankan mikro yang lebih baik dalam upaya memperluas aksesibilitas keuangan di wilayah tersebut. Kemudian dapat mengidentifikasi area yang tercakup dalam *Buffer* ini dan mengukur sejauh mana jangkauan pelayanan PT BPR-LPN (Usman, 2020). Dengan demikian, analisis spasial dan pemetaan jangkauan pelayanan bank menjadi alat strategis dalam pengambilan keputusan bagi PT BPR-LPN Sungai Rumbai, yang akan memberikan informasi berharga untuk pengembangan, perluasan, dan peningkatan efektivitas pelayanan perbankan di wilayahnya. Studi mengenai jangkauan pelayanan dasar secara spasial mampu mendeskripsikan sebaran penduduk dengan akses pelayanan yang baik maupun buruk ditinjau dari lokasi fasilitas dengan lokasi tempat tinggal (Yan, Zhang dan Wang, 2018).

Berdasarkan uraian diatas, peneliti menitikberatkan pada analisis jangkauan pelayanan yang diberikan oleh PT BPR-LPN Sungai Rumbai di wilayah studi Kecamatan Sungai Rumbai. Dari latar belakang masalah di atas, maka peneliti merasa penting untuk melakukan penelitian dengan

judul “**Analisis Jangkauan Pelayanan Berdasarkan Orientasi Alamat Nasabah dan Marketing PT BPR-LPN Sungai Rumbai Kabupaten Dharmasraya**”.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan pendekatan spasial/keruangan untuk menggambarkan kondisi lapangan, khususnya dalam mengolah dan menganalisis jangkauan pelayanan bank PT BPR-LPN Sungai Rumbai melalui sistem informasi geografis (SIG). Penelitian deskriptif menggambarkan fenomena-fenomena alamiah dan buatan manusia, sedangkan pendekatan kuantitatif berbasis positivisme dengan pengambilan sampel wilayah dari Kecamatan Sungai Rumbai.

Penelitian ini dilakukan setelah ujian proposal di Kabupaten Dharmasraya, Provinsi Sumatera Barat, Indonesia, dengan fokus pada wilayah Kecamatan Sungai Rumbai seluas 51.06 km². Populasi adalah wilayah penelitian di kecamatan tersebut, dengan sampel sebanyak 36 titik koordinat yang diambil secara acak. Alat penelitian meliputi laptop, ArcGIS 10.3, Microsoft Word, Microsoft Excel, dan alat tulis lainnya. Sementara bahan penelitian mencakup data nasabah dan titik koordinat dari PT BPR-LPN Sungai Rumbai.

Data primer diperoleh melalui observasi dan wawancara di lapangan,

sedangkan data sekunder berasal dari studi pustaka dan shapefile administrasi dari Inageoportal. Teknik analisis data menggunakan Geographic Information System (GIS) untuk analisis spasial, termasuk penggunaan analisis buffer untuk mengidentifikasi hubungan spasial antara kantor cabang bank, pusat kegiatan, dan kepadatan penduduk. Analisis ini membantu dalam mengukur daya layanan dan jangkauan pelayanan bank, dengan menggunakan buffer-point untuk menggambarkan cakupan layanan dari setiap pusat layanan bank yang diteliti. Hasil analisis ini memberikan wawasan tentang efektivitas dan inklusivitas jangkauan pelayanan bank serta mendukung pembuatan rekomendasi dan keputusan strategis untuk meningkatkan aksesibilitas dan efisiensi layanan bank tersebut.

Hasil dan Pembahasan:

Penetapan strategi pemasaran dan jangkauan pelayanan merupakan hal krusial bagi bank dalam mengoptimalkan pertumbuhan kredit dan perolehan nasabah. PT BPR-LPN Sungai Rumbai sebagai bank yang melayani pembiayaan usaha mikro dan kecil perlu menganalisa seberapa efektif lokasi cabang dan kas-nya sudah menjangkau target nasabah di Kecamatan Sungai Rumbai. Analisis orientasi alamat nasabah eksisting dapat memberikan indikasi seberapa tepat bank ini sudah memetakan pusat

kegiatan ekonomi dan lokasi permukiman padat penduduk sebagai basis nasabah utamanya.

Data citra satelit, peta administrasi, dan peta tematik berbagai variabel wilayah studi menjadi bahan analisis utama dalam pemetaan spasial jangkauan pemasaran bank ini. Sistem Informasi Geografis digunakan untuk memvisualisasikan berbagai data wilayah tersebut secara digital dalam suatu peta tematik yang terintegrasi. Melalui peta visual ini hubungan keruangan antar berbagai variabel wilayah di Kecamatan Sungai Rumbai dapat divisualisasikan secara jelas.

Dalam upaya memaksimalkan target pembiayaan ke segmen Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), PT BPR LPN Sungai Rumbai perlu melakukan pemetaan wilayah kerja *Account Officer* (AO) agar dapat menentukan strategi pemasaran kredit yang tepat sasaran. Pemetaan wilayah kerja AO penting dilakukan mengingat masing-masing AO memiliki tanggung jawab langsung kepada nasabah di wilayah binaannya. Dengan pemetaan wilayah kerja AO, manajemen dapat melihat fungsi pelayanan dan jangkauan wilayah pelayanan yang telah dicapai oleh para AO.

Analisis fungsi pelayanan akan menunjukkan seberapa besar kontribusi portofolio kredit pada masing-masing wilayah kerja AO.

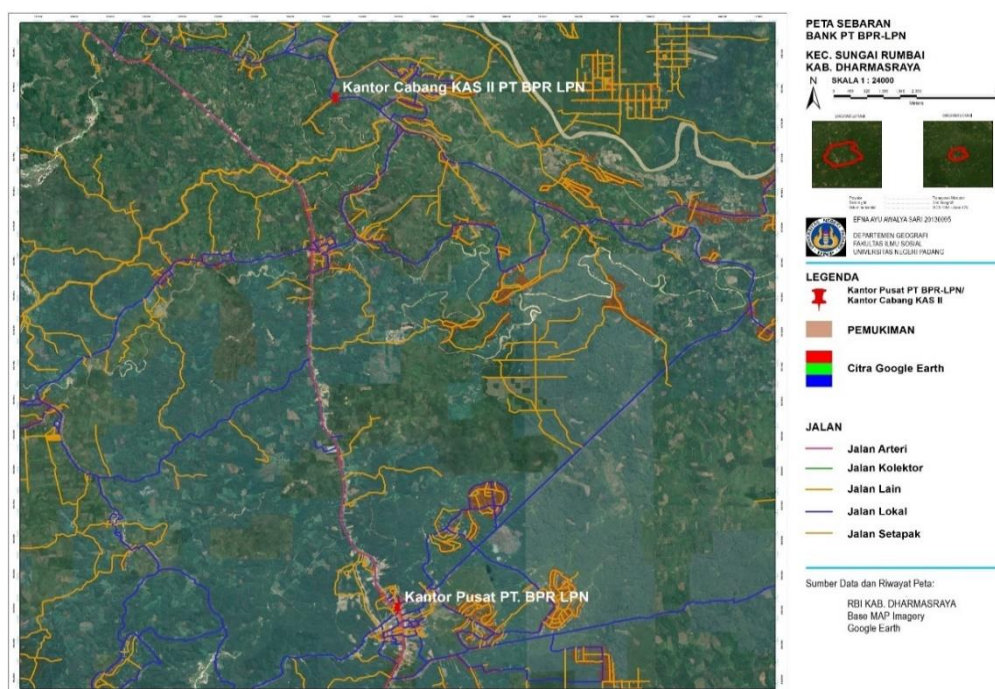
Sedangkan analisis wilayah pelayanan memperlihatkan seberapa luas cakupan wilayah operasional para AO dalam memasarkan kredit kepada calon debitur. Data hasil analisis ini penting sebagai dasar evaluasi strategi pemasaran dan rekrutmen AO di masa mendatang.

Visualisasi peta wilayah kerja AO beserta hasil analisis fungsi dan jangkauan pelayanannya dapat memberikan informasi keruangan yang sangat bermanfaat bagi pengambilan keputusan di PT BPR LPN Sungai Rumbai. Peta digital hasil olahan Sistem Informasi Geografis (SIG) ini mampu menampilkan secara jelas pola sebaran portofolio kredit dan cakupan area operasional pemasaran tiap AO. Dengan peta visual ini, manajemen dapat dengan mudah melihat wilayah dan AO mana yang perlu ditingkatkan target kreditnya. Begitu pula sebaliknya, dapat terlihat wilayah dan AO dengan kinerja kredit yang sudah bagus untuk dipertahankan.

Melalui pemetaan dan analisis keruangan berbasis SIG ini diharapkan PT BPR LPN Sungai Rumbai dapat merumuskan strategi penjualan, segmentasi pasar, dan rekrutmen AO yang lebih fokus. Dengan demikian, efisiensi dan efektivitas pemasaran kredit dapat ditingkatkan untuk mencapai target bisnis perusahaan.

PT BPR LPN Sungai Rumbai, sebuah Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang beroperasi di Kecamatan Sungai Rumbai, Kabupaten Dharmasraya, Sumatera Barat, memiliki fungsi utama memberikan pelayanan perbankan dan jasa keuangan kepada masyarakat di wilayah Sungai Rumbai dan sekitarnya. Fungsi pelayanan melibatkan penyediaan produk simpanan, penyaluran kredit, layanan transfer dana, penukaran mata uang, dan berbagai layanan perbankan lainnya.

Berdasarkan peta, kantor pusat PT BPR LPN Sungai Rumbai terletak di Kantor Pusat PT. BPR LPN, dan wilayah kerja *Account Officer* mencakup beberapa pemukiman di sekitar kantor pusat, ditandai dengan warna hijau pada peta. Pemukiman-pemukiman ini menjadi fokus utama dalam melayani nasabah dan masyarakat sekitar. Kedekatan geografis, kepadatan penduduk, kondisi infrastruktur, dan potensi ekonomi menjadi faktor yang memengaruhi jangkauan pelayanan *Account Officer*. Adapun rute pelayanan kerja dari *Account Officer* dapat disajikan dalam tabel berikut:



Gambar 1. Peta Sebaran BANK PT BPR LPN Sungai Rumbai
Sumber : (analisis Fungsi Pelayanan dan Jangkauan Pelayanan Berdasarkan Wilayah Kerja *Account Officer* PT BPR LPN Sungai Rumbai)

Tabel 1 Rute Wilayah Kerja Account Officer

| No | Nama Ao | Wilayah | Hari Kerja | | | | | Keterangan |
|----|---------|--------------|---|--|--|---|--|---|
| | | | SENIN | SELASA | RABU | KAMIS | JUMAT | |
| 1 | A | Kantor Pusat | Kampung Batak Ruko Ruko Pinggir Lintas | Ruko Ruko Pinggir Lintas | Ruko Ruko Pinggir Lintas | Ruko Ruko Pinggir Lintas | Ruko Ruko Pinggir Lintas | Depan Polsek-Bubur Campiun |
| 2 | B | Kantor Pusat | Sekolah-Sekolah Blok A Kurnia Blok A Kodrat | Sekolah-Sekolah Blok B (Sitiung III) Blok C (Sitiung III) | Sekolah-Sekolah Transfir (Talang Pamesun) | Sekolah-Sekolah Kampung Baru Sungai Betung | PsSungai Rumbai (Pasar Atas) | Piket Minggu (Hari Sabtu pasar Sialanggaung) |
| 3 | C | Kantor Pusat | PS Sungai Rumbai Jor Tanah Abang | PS Sungai Rumbai Jor Tanah Abang | PS Sungai Rumbai Perkembangan | PS Sungai Rumbai Jor Tanah Abang | PS Sungai Rumbai (Pasar Tengah) | Kantor Wali s.d Pasar Ikan & Jor Tn Abang Setiap Hari |
| 4 | D | Kantor Pusat | (Sekolah-Sekolah) SLTPN 1 Sr & Perkantoran | (Sekolah-Sekolah) SDN 09 SDN 08 TK DOA BUNDA | (Sekolah-Sekolah) SDN 05 SR | (Sekolah-Sekolah) SDN 11 TKN 02 SMA 2 SR | (Sekolah-Sekolah) SDN 09 | Khusus ke Sekolah * Instansi Setiap Hari |
| 5 | E | Kantor Pusat | Ruko Ruko,Rumah, &Kedai emperan Perumnas Kb.Baru | Ruko Ruko,Rumah , &Kedai emperan Balai Timur | Ruko Ruko,Rumah, &Kedai emperan Perum Hanzela | Ruko Ruko,Rumah, &Kedai emperan Kel Tani | Ruko Ruko,Rumah, &Kedai emperan Perum Jalur-2 | Depan Campiun sd Batas SR Pinggir Lintas |
| 6 | F | Kantor Pusat | Sungai Rumbai Kelompok Tani (Jor Tanah Abang) | Pasar Sitiung Lama Gunung Medan Perumnas Lawai | Pasar Koto Baru | Pasar Abai Siat | Pasar Grosir (blkng Pset) | |
| 7 | G | Kantor Pusat | Pasar Sikabau | Tukum | Pasar Simpang Rantau Ikil | Koto Besar | Sungai Rumbai | |

Sumber : HRD PT. BPR- LPN **Sungai Rumbai**

Dalam tabel yang disajikan, terdapat gambaran rinci mengenai rute kerja *Account Officer* (AO) PT BPR LPN Sungai Rumbai beserta wilayah dan jadwal kunjungannya. AO A, dengan wilayah kerja di sekitar Kantor Pusat dan Kampung Batak, rutin melakukan kunjungan ke ruko dan pinggir lintas, terutama di depan Polsek dan Bubur Campiun pada hari Jumat. Sementara itu, AO B memfokuskan pelayanannya pada wilayah sekolah-sekolah seperti Blok A dan Blok B (Sitiung III), dengan piket minggu di pasar Sialanggaung. AO C menangani PS Sungai Rumbai, dengan kunjungan terutama di Jor Tanah Abang dan Pasar Tengah setiap hari, termasuk pada akhir pekan.

AO D, yang berfokus pada sekolah-sekolah dan perkantoran, melakukan kunjungan khusus ke SLTPN 1 Sr dan SDN 09, dengan pelayanan khusus ke sekolah dilakukan setiap hari. AO E menjangkau ruko, rumah, dan kedai di berbagai lokasi seperti Perumnas Kb. Baru dan Balai Timur, dengan kunjungan di depan Campiun hingga batas SR. AO F, yang melayani Sungai Rumbai dan pasar seperti Sitiung Lama, Koto Baru, dan Grosir, fokus pada kelompok tani dan perumahan di sekitar Tanah Abang. Terakhir, AO G menjangkau wilayah pasar dan Tukum, dengan kunjungan khusus ke Pasar Sikabau dan Koto Besar,

termasuk Rantau Ikil di sekitar Sungai Rumbai.

Dengan rincian ini, setiap AO memiliki tanggung jawab uniknya dalam memberikan pelayanan perbankan di berbagai sektor, seperti pendidikan, pasar, dan perumahan. Jadwal kunjungan yang terorganisir dengan baik diharapkan dapat memperkuat hubungan dengan nasabah dan mendukung pertumbuhan bisnis PT BPR LPN Sungai Rumbai. Pemahaman yang mendalam terhadap karakteristik setiap wilayah dan hari kerja yang tercantum dalam tabel dapat membantu AO merancang strategi pelayanan yang lebih terfokus dan responsif terhadap kebutuhan masyarakat setempat, menjadikan mereka sebagai elemen kunci dalam penguatan ekosistem perbankan di wilayah Sungai Rumbai dan sekitarnya.

Dengan strategi ekspansi dan pengembangan bisnis, meskipun peta hanya mencakup sebagian wilayah kerja *Account Officer*, dapat diasumsikan bahwa jangkauan pelayanan mereka melibatkan area yang lebih luas di Kecamatan Sungai Rumbai dan sekitarnya. *Account Officer* memiliki tanggung jawab untuk mengelola hubungan dengan nasabah, mempromosikan produk bank, dan memfasilitasi berbagai transaksi perbankan, sehingga dapat memberikan kontribusi positif

terhadap pertumbuhan ekonomi dan keuangan masyarakat setempat.

Analisis Fungsi Pelayanan Dan Jangkauan Pelayanan Berdasarkan Orientasi Alamat Nasabah Dan Marketing Bank di PT BPR LPN Sungai Rumbai

Dalam menentukan strategi pemasaran kredit yang efektif, PT BPR LPN Sungai Rumbai perlu melakukan pemetaan dan analisis terhadap data orientasi alamat tempat tinggal nasabah dan lokasi aktivitas marketing para *Account Officer* (AO)-nya. Pemetaan dan analisis keruangan ini penting untuk melihat apakah selama ini aktivitas pemasaran bank sudah menysasar ke wilayah dan kelompok nasabah yang potensial atau tidak.

Melalui peta digital hasil olahan Sistem Informasi Geografis, pola sebaran alamat nasabah dapat divisualisasikan, sehingga dapat dianalisis fungsi pelayanannya. Fungsi pelayanan menggambarkan kontribusi atau peranan suatu wilayah terhadap total portofolio kredit bank. Sedangkan jangkauan pelayanan memperlihatkan seberapa luas atau sempit cakupan wilayah operasional para AO dalam memasarkan kredit.

Dengan memetakan lokasi aktivitas para AO, dapat dilihat apakah selama ini mereka sudah fokus memasarkan kredit di wilayah yang memang memiliki basis nasabah

potensial. Wilayah dengan fungsi pelayanan tinggi mengindikasikan bahwa di wilayah tersebut banyak terdapat debitur aktif bank. Sebaliknya wilayah dengan fungsi pelayanan rendah berarti basis nasabahnya sedikit sehingga perlu strategi khusus agar AO lebih intensif memasarkan kredit ke wilayah tersebut.

Adapun luas atau sempitnya jangkauan pelayanan suatu wilayah dipengaruhi seberapa sering AO melakukan aktivitas pemasaran ke wilayah bersangkutan. Semakin sering AO memasarkan kredit ke suatu wilayah, semakin meluas pula jangkauan pelayanannya. Dengan demikian, melalui pemetaan dan analisis ini, manajemen dapat mengevaluasi efisiensi dan efektivitas strategi pemasaran selama ini dalam rangka penyaluran kredit dan perluasan basis nasabah bank.

Berdasarkan hasil pemetaan dan analisis fungsi serta jangkauan pelayanan ini, manajemen dapat merumuskan kebijakan strategis terkait segmentasi pasar, ekspansi kredit, dan evaluasi kinerja AO. Harapannya adalah penyaluran kredit ke segmen UMKM dapat lebih optimal dan merata ke seluruh wilayah operasional PT BPR LPN Sungai Rumbai.

Dalam analisis fungsi pelayanan, titik-titik kuning yang mewakili lokasi nasabah menunjukkan

pola sebaran yang menarik. Konsentrasi nasabah yang terlihat paling besar berada dalam radius 500m hingga 1km dari kantor pusat PT BPR LPN Sungai Rumbai, terutama di sekitar Pasar Harian Sungai Rumbai. Fakta ini menandakan bahwa fungsi pelayanan bank ini paling optimal di wilayah sekitar kantor pusat. Pasar Harian Sungai Rumbai dapat dianggap sebagai pusat kegiatan ekonomi dan keuangan di wilayah tersebut, yang menjadi fokus utama pelayanan PT BPR LPN Sungai Rumbai.

Namun, menarik untuk dicatat bahwa terdapat pula konsentrasi nasabah yang cukup signifikan di wilayah Pasar Kurnia dan Pasar Sungai Rumbai Kurnia, yang berjarak sekitar 2-3 km dari kantor pusat. Ini menunjukkan bahwa meskipun sebagian besar nasabah terpusat di sekitar kantor pusat, bank ini juga memiliki dampak yang cukup baik di wilayah yang lebih jauh. Hal ini bisa menjadi titik awal untuk pengevaluasian strategi pemasaran dan pelayanan apakah ada peluang untuk meningkatkan penetrasi di wilayah tersebut.

Pada analisis jangkauan pelayanan, peta menunjukkan buffer zona pelayanan yang dimulai dari radius 500m, 1km, hingga 2km dari kantor pusat bank. Melihat sebaran titik-titik nasabah dalam buffer ini, terlihat bahwa semakin jauh radius buffer, semakin berkurang sebaran

nasabah. Ini mengindikasikan bahwa jangkauan pelayanan bank ini menurun seiring dengan jarak dari pusat operasional.

Ketika melihat lebih jauh, hampir tidak terlihat nasabah pada radius lebih dari 3km dari kantor pusat. Hal ini menandakan bahwa jangkauan pemasaran dan pelayanan bank belum optimal menjangkau wilayah lebih jauh di Kecamatan Sungai Rumbai. Evaluasi yang cermat perlu dilakukan untuk memahami mengapa bank belum bisa menjangkau nasabah di wilayah tersebut. Faktor geografis, promosi yang belum optimal, atau kompetisi dengan bank lain mungkin menjadi faktor yang perlu dieksplorasi lebih lanjut.

Dalam menyusun strategi ekspansi ke wilayah baru, peta dan analisis ini memberikan wawasan yang kritis. Pihak bank dapat merancang strategi pemasaran yang lebih efektif, mempertimbangkan pola sebaran nasabah eksisting. Misalnya, melihat pola sebaran nasabah di sekitar Pasar Kurnia dan Pasar Sungai Rumbai Kurnia, dapat dipertimbangkan untuk meningkatkan promosi atau pelayanan khusus di wilayah-wilayah tersebut.

Selain itu, upaya perlu dilakukan untuk memahami karakteristik dan kebutuhan nasabah di wilayah yang belum terjangkau optimal ini. Faktor ekonomi, sosial, dan budaya mungkin

perlu dianalisis lebih lanjut untuk menyesuaikan strategi pemasaran dengan kebutuhan spesifik masyarakat setempat.

Dalam menghadapi tantangan ini, PT BPR LPN Sungai Rumbai dapat mempertimbangkan langkah-langkah konkrit seperti kampanye pemasaran lokal yang lebih intensif, pengembangan produk atau layanan khusus yang sesuai dengan karakteristik wilayah, atau bahkan kemitraan dengan bisnis lokal untuk meningkatkan penetrasi pasar. Selain itu, inovasi dalam teknologi seperti layanan perbankan digital juga dapat diperkenalkan untuk memperluas jangkauan pelayanan di wilayah yang sulit diakses secara fisik.

Dalam semua upaya ini, penting untuk melibatkan masyarakat setempat dan mendengarkan kebutuhan mereka. Melibatkan pihak lokal dapat membangun hubungan yang lebih baik, dan menciptakan solusi yang sesuai dengan konteks sosial dan ekonomi setempat.

Untuk lebih memahami model spasial interaksi antara lokasi kantor PT BPR LPN Sungai Rumbai dengan pola sebaran nasabahnya, analisis buffering zone perlu dilakukan. Buffering zone analysis memungkinkan untuk membuat area penyangga (buffer area) pada sekitar titik lokasi tertentu, dalam hal ini adalah lokasi Kantor Pusat dan kantor

cabang/capem PT BPR LPN Sungai Rumbai. Dengan membuat buffer area pada jarak tertentu dari kantor-kantor tersebut, dapat diketahui berapa banyak nasabah yang berada di dalam area penyangga itu.

Penentuan jarak buffer dibuat bertingkat mulai 1Km, 3Km, 5 Km, dan seterusnya dari lokasi kantor. Semakin jauh jarak buffer dari pusat lokasi kantor, tentunya jumlah nasabah yang tercakup di dalamnya juga semakin banyak. Analisis ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai seberapa besar peluang interaksi antara pihak bank dengan nasabah pada jarak buffer tertentu. Makin dekat ke pusat lokasi kantor, peluang interaksi secara teori juga semakin tinggi, dan begitu pula sebaliknya.

Dengan pembuatan buffer (area penyangga) secara berjenjang ini, secara spasial dapat diketahui lokasi domisili kepadatan nasabah bank pada radius atau kejauhan tertentu dari pusat pelayanan (kantor). Melalui peta digital buffer zones berbasis Sistem Informasi Geografis (SIG), pola cluster atau pengelompokan nasabah terhadap kantor pelayanan dapat divisualisasikan dengan jelas. Hasil analisis spasial dari buffer zones ini berguna bagi bank dalam mempertimbangkan strategi pemasaran dan lokasi perluasan kantor cabang di masa mendatang.

PT BPR LPN Sungai Rumbai telah memperhatikan pentingnya aksesibilitas yang baik untuk meningkatkan kepuasan nasabah dan efisiensi operasional. Strategi-strategi yang dapat dilakukan antara lain peningkatan kualitas sumber daya manusia, percepatan proses layanan dengan teknologi canggih, penambahan jumlah dan jangkauan ATM, serta edukasi kepada masyarakat tentang produk dan layanan bank.

Selain itu, analisis orientasi alamat nasabah dan pemasaran bank menunjukkan bahwa fokus pemasaran lebih dominan di wilayah perkotaan, sementara potensi pertumbuhan di pedesaan perlu diperkuat. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang lebih terfokus di daerah pedesaan dapat menjadi kunci keberlanjutan pertumbuhan bank.

Untuk memperluas cakupan layanan, PT BPR LPN Sungai Rumbai dapat mempertimbangkan pembukaan cabang baru di wilayah-wilayah dengan kepadatan penduduk tinggi seperti Koto Baru, Pulau Punjung, dan Koto Salak, serta memperhatikan wilayah yang belum terjangkau seperti Kecamatan Sitiung, Timpeh, Tapan, dan Kamang Baru. Analisis pasar yang mendalam dan kerjasama dengan pemerintah daerah juga penting dalam merencanakan pembukaan cabang baru.

Dengan langkah-langkah tersebut, PT BPR LPN Sungai Rumbai dapat memperkuat kehadirannya, meningkatkan kepuasan nasabah, dan mendukung pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Dharmasraya secara keseluruhan.

Simpulan:

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemetaan wilayah kerja Account Officer (AO) menjadi kunci strategis bagi PT BPR LPN Sungai Rumbai dalam mencapai target pembiayaan UMKM. Peta digital berbasis SIG memberikan wawasan mendalam tentang fungsi pelayanan AO dan cakupan wilayah operasionalnya, yang penting dalam menyalurkan kredit, menghimpun dana, dan menyediakan layanan jasa bank. Meskipun bank telah berhasil menjangkau nasabah di wilayah perkotaan, evaluasi lebih lanjut terhadap fokus marketing di wilayah pedesaan perlu dilakukan. Penyesuaian strategi pemasaran agar lebih efektif menjangkau nasabah potensial di wilayah pedesaan dapat memperkuat inklusi keuangan yang telah didukung oleh bank.

Daftar Rujukan:

- Budiyanti, E. (2018). Peran Kredit Modal Kerja Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dalam Perekonomian di Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, 23(2), 143–154. <http://economicreviewnews>.
- Halim, A. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 1(2), 157–172. <https://stiemmamuju.e-journal.id/GJIEP/article/view/39>
- Hermanto, M. & A. (2021). Sosialisasi Sejarah Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Kepada Alumni Pondok Al-Iman Yang Berada Di Palembang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 43–52.
- Meilani, A., & Sugiarti, D. (2022). Analisis Kualitas Layanan dan Kepuasan Nasabah Bank Syariah Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(3), 2501–2510.
- Usman, K. S. (2020). Buffering Analysis GIS Pada Penentuan Kebutuhan Dan Radius Pelayanan Sarana Di Kecamatan Parigi. *Plano Madani*, 11, 130–140.
- Zhou, G., Huang, S., Wang, H., Zhang, R., Wang, Q., Sha, H., Liu, X., & Pan, Q. (2018). A buffer analysis based on co-location algorithms. *International Archives of the Photogrammetry, Remote Sensing and Spatial Information Sciences - ISPRS Archives*, 42(3), 2487–2490. <https://doi.org/10.5194/isprs-archives-XLII-3-2487-2018>