BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Hasil Penelitian

Pelaksanaan wawancara terhadap informan terpilih telah dilaksanakan di Kel. Olak Kemang, Kec. Danau Teluk, Kota Jambi. Tanggapan informan disajikan sebagai berikut:

5.1.1 Mekanisme Penerapan Produk Simpanan Pelajar (SimPel) Pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang

Mekanisme adalah Sebuah proses pelaksanaan suatu kegiatan yang dilaksanakan seseorang atau beberapa orang dengan menggunakan tatanan aturan serta adanya alur komunikasi dan pembagian tugas sesuai dengan profesionalis. Proses mekanisme merujuk pada langkah-langkah atau tahap-tahapan terkait yang terjadi dalam suatu system atau fenomena tertentu.

Dalam Proses penerapan Produk Simpanan Pelajar, Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang memulai dengan tahap pendataan, dimana Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang melakukan survei dan analisis untuk mengidentifikasi jumlah sekolah SD, SMP, SMA dan SMK diwilayah operasional bank. Pendataan ini bertujuan untuk memahami potensi pasar serta kebutuhan nasabah di masing-masing sekolah.

Setelah pendataan selesai, Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang mengambil langkah sosialisasi. Ini melibatkan kunjungan langsung ke sekolah-sekolah yang telah diidentifikasi, dimana tim dari Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang akan melakukan pertemuan dengan pihak sekolah untuk memperkenalkan produk Simpanan Pelajar. Selain itu, bank juga menyelenggarakan kegiatan sosialisasi di dalam sekolah, seperti seminar atau *workshop* tentang pentingnya literasi keuangan dan kebiasaan menabung kepada pelajar.

Sesuai dengan hasil wawancara kepada PINCAPEM (Pemimpin Cabang Pembantu) Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang beliau menjelaskan sebagai berikut:

“Ya sosialisasi, melakukan pendataan jumlah sekolah SD, SMP, SMA atau SMK terlebih dahulu dan mensosialisasikan produk Simpanan Pelajar kepada siswa-siswi di sekolah dan mengedukasikan pentingnya menabung kepada siswa-siswa”

PINCAPEM Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang, Jambi, 24 April

Berikut ini penulis memaparkan beberapa mekanisme penerapan Produk Simpanan Pelajar sebagai berikut:

1. Kriteria Nasabah Produk Simpanan Pelajar (SimPel)

Kriteria adalah standar atau faktor-faktor yang digunakan sebagai dasar untuk mengevaluasi, memilih, atau membuat keputusan tentang suatu.

Sesuai dengan namanya Produk Simpanan Pelajar umumnya di tunjukan untuk mereka yang berstatus masih Pelajar di mulai dari TK, SD, SMP, hingga SMA atau SMK, sesuai dengan Syarat dan Ketentuan Bank. Berdasarkan hasil wawancara oleh PINCAPEM Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang dimana beliau mengemukakan:

“Sesuai dengan nama Produknya, Produk Simpanan Pelajar Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang di khususkan untuk Pelajar, yaitu TK, SD, SMP dan SMA atau SMK, sesuai dengan SOP Produk Simpanan Pelajar pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang”

*PINCAPEM Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang,
Jambi, 24 April 2024*

2. Prosedur Pembukaan Rekening Produk Simpanan Pelajar (SimPel)

Prosedur adalah serangkaian langkah-langkah atau tindakan yang terorganisir dan terstruktur yang harus diikuti untuk mencapai tujuan tertentu.

Prosedurnya bank harus membuat kerjasama dengan sekolah yang ingin di ajak bekerjasama hingga sekolah menyetujui untuk bekerjasama. Bank akhirnya memberikan *MOU (Memorandum Of Understanding)* untuk

ditandatangani dan baru lah bank membuat rekening untuk siswa yang ingin menabung.

Sesuai hasil wawancara yang dikemukakan oleh PINCAPEM Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang berikut:

“Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang harus membuat kerjasama kepada sekolah, jika sekolah menyetujui untuk bekerjasama, kami memberikan MOU nya kepada sekolah. Barulah bisa dibukakan rekening Simpanan Pelajar”

*PINCAPEM Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang, Jambi,
24 April 2024*

3. Syarat Dan Ketentuan Produk Simpanan Pelajar (SimPel)

Syarat dan ketentuan adalah peraturan atau kondisi-kondisi yang harus dipatuhi atau dipenuhi oleh individu atau entitas yang menggunakan suatu produk atau layanan tertentu.

Adapun Syarat dan Ketentuan Produk Simpanan Pelajar (SimPel) adalah sebagai berikut:

1. Perjanjian Kerjasama antara Bank dengan Sekolah
2. Warga Negara Indonesia yang berstatus Pelajar di bawah 17 Tahun dan belum memiliki KTP
3. Mengisi kelengkapan aplikasi pembukaan rekening
4. Melengkapi dokumen seperti KK, NISN dan KTP Orang Tua
5. Setoran awal Rp. 5.000 dan setoran berikutnya Rp. 1.000 dengan minimal saldo Rp. 5.000 didalam rekening

Berdasarkan hasil wawancara dengan *Costumer Service* Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang tentang syarat dan ketentuan produk beliau menjelaskan sebagai berikut:

“Pertama tuh kita butuh perjanjian sama sekolah dulu, terus syarat yang kedua harus WNI yang berstatus pelajar dibawah 17 tahun yang belum memiliki KTP, ketiga calon nasabah harus isi formulir aplikasi pembukaan rekening SimPel, keempat membawa dokumen kayak Fotocopy KK, NISN, dan KTP orang tua dan yang terakhir pembuatan buku tabungan dan setoran awal Rp. 5.000, terus setoran berikutnya minimal Rp. 1.000. Dan minimal saldo direkening Rp. 5.000”

*Costumer Service Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang,
Jambi, 24 April 2024*

Hasil wawancara dengan informan mengenai mekanisme penerapan produk Simpanan Pelajar (SimPel) pada Bank Jambi Syariah KCP Kota Seberang menunjukkan langkah-langkah yang dilakukan dengan pendekatan Islami. Bank Jambi Syariah KCP Kota Seberang memulai dengan pendataan sekolah-sekolah di wilayah operasionalnya melalui survei dan analisis.

Setelah pendataan, bank melakukan sosialisasi dengan mengunjungi sekolah-sekolah dan mengadakan seminar atau workshop tentang literasi keuangan dan kebiasaan menabung. Proses ini dilakukan dengan transparansi dan kejujuran sesuai prinsip-prinsip syariah.

Dalam penerapan produk SimPel, bank menentukan kriteria pelajar mulai dari TK hingga SMA atau SMK sesuai dengan Syarat dan Ketentuan Bank. Pembukaan rekening diawali dengan perjanjian kerjasama (MOU) antara bank dan sekolah. Setelah MOU ditandatangani, bank memfasilitasi pembukaan rekening bagi siswa.

Syarat dan ketentuan Produk Simpanan Pelajar (SimPel) mencakup perjanjian kerjasama antara bank dan sekolah, pelajar berusia di bawah 17 tahun dan belum memiliki KTP, pengisian aplikasi pembukaan rekening, melengkapi dokumen seperti KK, NISN, dan KTP orang tua, serta setoran

awal sebesar Rp. 5.000 dan setoran berikutnya Rp. 1.000 dengan saldo minimal Rp. 5.000 di dalam rekening.

Proses ini tidak hanya mempermudah akses pelajar dalam menabung, tetapi juga mendidik mereka tentang pentingnya menabung dan mengelola keuangan sesuai prinsip-prinsip Islam.

Dengan mekanisme tersebut dapat disimpulkan bahwa Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang melakukan pendataan sekolah, sosialisasi melalui kunjungan dan seminar, serta memberlakukan kriteria pembukaan rekening yang sederhana untuk pelajar dari TK hingga SMA/SMK yang belum memiliki KTP. Tujuan utamanya adalah memfasilitasi akses menabung dan mendidik mengenai keuangan sesuai syariah, dengan harapan meningkatkan literasi keuangan dan kebiasaan menabung di kalangan pelajar.

5.1.2 Kendala Yang Dihadapi Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang Dalam Menerapkan Produk Simpanan Pelajar (SimPel)

Kendala adalah faktor atau keadaan yang membatasi, menghalangi, atau mencegah pencapaian sasaran, finansial, teknis, hukum, atau faktor-faktor lain yang menyulitkan atau menghambat suatu proses atau usaha.

Adapun kendala yang dihadapi Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang dalam menerapkan Produk Simpanan Pelajar (SimPel) sebagai berikut:

1. Kurangnya Sosialisasi

Dalam konteks memperkenalkan produk, sosialisasi adalah proses pemasaran yang bertujuan untuk memperkenalkan, mendidik, dan mempengaruhi persepsi konsumen tentang produk baru atau layanan.

Hasil wawancara dari *Customer Service* Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang dimana beliau mengemukakan bahwa:

“... Untuk sekarang, dalam mensosialisasi Produk SimPel masih jarang dilakukan, karena rata-rata sekolah sudah bekerjasama, baik kerjasama dengan kami maupun dengan lembaga bank lain”

*Customer Service Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang,
Jambi, 24 April 2024*

Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang jarang melakukan kegiatan sosialisasi karena hampir semua sekolah di seberang kota jambi sudah bekerjasama baik diBank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang maupun dari bank lain.

Selanjutnya hasil wawancara Kepala Sekolah SMPN 03 Kota Jambi yang berada di Olak Kemang sebagai berikut:

“Bank ini belum pernah mensosialisasikan Produk Simpanan Pelajar ke sekolah kami, Bank ini hanya pernah mempromosikan produk pinjaman kepada sekolah kami”

Kepala Sekolah SMPN 03 Kota Jambi, Jambi, 24 April 2024

Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang tidak pernah mensosialisasikan maupun mempromosikan Produk Simpanan Pelajar kepada SMPN 03 Kota Jambi dan hanya pernah mempromosikan Produk Pinjaman kepada sekolah tersebut

2. Faktor Ekonomi Orang Tua Nasabah

Faktor ekonomi adalah semua unsur yang mempengaruhi kegiatan ekonomi suatu negara, wilayah, atau individu. Salah satu kendala yang dihadapi Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang adalah Faktor ekonomi orang tua nasabah, orang tua nasabah tidak bekecukupan untuk membelikan uang saku anak nya untuk menabung di Produk Simpanan Pelajar

Sebagaimana hasil wawancara oleh PINCAPEM Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang beliau mengemukakan sebagai berikut:

“... orang tua yang kurang mampu dan keterbatasan uang jajan sekolah termasuk kendala yang kami hadapi dalam menerapkan Produk Simpanan Belajar”

*PINCAPEM Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang,
Jambi, 24 April 2024*

3. Persaingan Antar Bank Atau Lembaga Keuangan Yang Lain

Persaingan adalah interaksi antara individu, perusahaan, atau entitas lain yang berusaha untuk mencapai tujuan yang sama atau serupa, seperti memenangkan pasar, pelanggan, atau sumber daya.

Berikut hasil dari wawancara kepala sekolah SMPN 03 Kota Jambi yang berada di Olak kemang menjelaskan bahwa:

“Sekolah mengelolah dana siswa atau tempat menabung siswa, kami sudah bekerjasama dengan Bank BRI”

Kepala Sekolah SMPN 03 Kota Jambi Jambi, 24 April 2024

SMPN 03 Kota Jambi sudah menjalin kerjasama dengan Bank BRI untuk mengelola dana siswa atau tempat menabung siswa nya

4. Keterbatasan Akses

Keterbatasan adalah batasan atau pembatas yang menghalangi atau membatasi kemampuan seseorang atau sesuatu dalam mencapai tujuan atau melakukan suatu tindakan.

Berikut hasil wawancara dari PINCAPEM Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang beliau menjelaskan bahwa:

“... Sulitnya mengakses orang tua siswa, dalam melakukan sosialisasi, susah mengundang orang tua siswa juga salah satu kendala kami dalam menerapkan Produk Simpanan Pelajar”

*PINCAPEM Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang,
Jambi, 24 April 2024*

Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang sulit mengakses orang tua siswa dan dalam melakukan sosialisasi susah mengundang orang tua siswa untuk mengikuti sosialisasi dari Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang.

Selanjutnya hasil wawancara dengan Kepala Kelurahan Olak Kemang beliau menjelaskan bahwa:

“Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang tidak pernah melibatkan kami dalam kegiatan sosialisasi produknya”

Kepala Kelurahan Olak Kemang, Jambi, 24 April 2024

Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang tidak pernah melibatkan lurah Olak Kemang dalam kegiatan dalam mensosialisasi Produk Simpanan Pelajar ke sekolah-sekolah

Selanjutnya hasil wawancara *Costumer Service* Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang beliau mengemukakan bahwa:

“Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang tidak ada koordinasi lagi ke lurah, kami langsung datang ke sekolah untuk bertemu Kepala Sekolah”

*Costumer Service Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang,
Jambi, 24 April 2024*

Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang tidak pernah melakukan koordinasi dengan lurah dan langsung datang kesekolah menemui Kepala Sekolah untuk melakukan izin sosialisasi

Hasil dari wawancara dengan informan mengenai penerapan produk Simpanan Pelajar di Bank Syariah KCP Kota Seberang mengungkapkan beberapa kendala yang dihadapi. Salah satunya adalah kurangnya sosialisasi yang memadai, yang menghambat upaya mereka dalam mengedukasi masyarakat tentang kebaikan menabung sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Faktor ekonomi orang tua nasabah juga menjadi tantangan serius, karena kondisi finansial yang tidak stabil dapat mempengaruhi kemampuan mereka dalam mendukung anak-anak mereka untuk menabung. Persaingan sengit dengan bank dan lembaga keuangan lainnya juga turut menambah kesulitan dalam menjangkau dan mempertahankan nasabah potensial. Selain itu, sulitnya akses untuk mengundang dan melibatkan orang tua siswa dalam sosialisasi menjadi

hambatan tambahan dalam upaya meningkatkan literasi keuangan dan nilai-nilai syariah di kalangan pelajar.

Kendala penerapan Simpanan Pelajar di Bank Syariah KCP Kota Seberang dapat disimpulkan bahwa kendala utama yang dihadapi meliputi kurangnya sosialisasi efektif, pengaruh kondisi ekonomi orang tua nasabah, persaingan dengan lembaga keuangan lain, serta kesulitan mengakses dan melibatkan orang tua siswa dalam kegiatan sosialisasi. Meskipun demikian, bank tetap berkomitmen untuk memperluas pemahaman tentang keuangan Islam dan nilai-nilai menabung di kalangan pelajar sebagai bagian dari upaya meningkatkan literasi keuangan secara holistik.

Tabel 5.1 Faktor Internal

Faktor Internal	
<i>Strength (Kekuatan)</i>	<i>Weakness (Kelemahan)</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Akad menjadikan produk Simpanan Pelajar lebih menarik bagi nasabah yang mengutamakan prinsip syariah dan dapat meningkatkan kepercayaan nasabah • SDM yang memadai dapat membantu bank dalam meningkatkan kepercayaan dan kepuasan nasabah • Produk yang sudah terjamin keamanannya oleh bank • Presedur pembukaan rekening yang mudah • Tempat yang strategis • Adanya inovasi dalam memotivasi nasabah 	<ul style="list-style-type: none"> • Kurangnya bank dalam mensosialisasikan produknya (W1) • Keterbatasan akses dalam mengenalkan produk • Kurangnya minat pelajar untuk menabung dengan Produk Simpanan Pelajar yang ditawarkan

Tabel 5.2 Faktor Eksternal

Faktor Eksternal	
<i>Opportunities (Peluang)</i>	<i>Threats (Ancaman)</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Peluang memasarkan Produk Simpanan Pelajar lebih mudah karena nasabah atau sebagian masyarakat sudah mengetahui tentang Produk Simpanan Pelajar • Berpeluang untuk bekerjasama dengan berbagai pihak dalam mensosialisasikan Produk Simpanan Pelajar • Sosialisasi produk dengan memanfaatkan media sosial • Masih banyaknya pelajar yang bisa dijadikan calon nasabah • Masih adanya sekolah yang belum bekerjasama 	<ul style="list-style-type: none"> • Persaing antar bank lain • Faktor Ekonomi Nasabah

5.1.3 Strategi Dalam Penerapan Produk Simpanan Pelajar (SimPel) Pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang Menggunakan Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah sebuah metode untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang terkait dengan suatu proyek atau situasi bisnis.

1. Kekuatan Produk Simpanan Pelajar pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang

a. SDM yang memadai

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan Kepala Sekolah SDN 54/IV Olak Kemang beliau mengemukakan bahwa:

“... Dan nanti ada tim dari bank datang menerima tabungan kepada anak-anak”

Kepala Sekolah SDN 54/IV Olak Kemang Jambi, 24 April 2024

Bank datang ke sekolah untuk mengambil buku tabungan atau uang tabungan siswa sehingga para siswa tidak perlu datang ke bank untuk menyetor tabungan simpanan pelajar dengan adanya tim ini menandakan bahwa SDM Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang memadai dalam menerapkan produk simpanan pelajar, maka dari itu dapat menjadikan kekuatan (*strength*) dalam menerapkan produk simpanan pelajar.

b. Produk yang sudah terjamin

Berikut adalah hasil wawancara dengan 4 Informan terpilih sebagai berikut:

“Untuk memastikan keamanan dan kepercayaan, kami menjelaskan tentang perbankan, arti perbankan, Undang-Undang tentang perbankan, LPS (Lembaga Penjamin Simpanan), kemudahan dalam penyetoran dan penarikan, adanya pencatatan transaksi dan yang paling penting adanya Buku Tabungan”

*PINCAPEM Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang,
Jambi, 24 April 2024*

“Adanya MOU (Memorandum of Understanding) atau perjanjian kerjasama untuk ditandatangani, menjemput langsung ke sekolah, setiap nasabah memiliki buku tabungannya jadi setiap transaksi ada terlihat riwayat transaksinya”

*Costumer Service Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang,
Jambi, 24 April 2024*

“Alasan saya menabung dengan simpanan pelajar ini, karena kalau menyimpan sendiri tidak bisa menjamin keamanan menabung saya, kalau menabung di simpanan pelajar saya merasa lebih aman menabungnya”

Siswa SDN 54/IV Olak Kemang, 24 April 2024

“Iya, saya merasa aman karena sudah dijamin oleh bank walaupun keuntungan tidak sebesar jenis tabungan yang lain”

Orang Tua Siswa, Jambi, 25 April 2024

Maka dengan hasil wawancara ke 4 informan terpilih diatas dapat disimpulkan bahwa nasabah merasa lebih aman menabung dengan Produk Simpanan Pelajar karena telah terjamin keamanannya oleh Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang. Untuk memastikan keamanan dan kepercayaan nasabah, Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang memberikan pemahaman tentang sistem perbankan, termasuk pengetahuan tentang definisi perbankan, undang-undang perbankan, perna LPS (Lembaga Penjamin Simpanan), kemudahan akses transaksi dan pentingnya pencatatan dalam buku tabungan. Maka dengan demikian dapat menjadikan kekuatan (*strength*) dalam menerapkan Produk Simpanan Pelajar di Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang.

c. Adanya inovasi dalam memotivasi nasabah

Hasil dari wawancara dengan *Costumer Sevice* Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang beliau mengemukakan bahwa:

“Untuk sekarang dari bank untuk memotivasi pelajar yang menabung diatas Rp. 50.000 dikasih hadiah”

*Costumer Sevice Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang,
Jambi, 24 April 2024*

Bank memberikan hadiah bagi yang menabung diatas Rp. 50.000 sebagai motivasi pelajar agar lebih rajin menabung.

d. Prosedur Simpanan yang Mudah

Berdasarkan hasil wawancara dengan *Costumer Service* Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang beliau menjelaskan bahwa:

“Pertama tuh kita butuh perjanjian sama sekolah dulu, terus syarat yang kedua harus WNI yang berstatus pelajar dibawah 17 tahun yang belum memiliki KTP, ketiga calon nasabah harus isi formulir aplikasi pembukaan rekening SimPel, keempat membawa dokumen kayak Fotocopy KK, NISN, dan KTP orang tua dan yang terakhir pembuatan buku tabungan dan setoran awal Rp. 5.000, terus setoran berikutnya minimal Rp. 1.000. Dan minimal saldo direkening Rp. 5.000”

*Costumer Service Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang ,
Jambi, 24 April 2024*

Prosedur pembukaan rekening Simpanan Pelajar terbilang cukup mudah, dengan langkah-langkah yang jelas dan persyaratan yang tidak terlalu rumit. Dengan perjanjian kerjasama dengan sekolah, berstatus pelajar dibawah 17 tahun, serta dokumen yang dibutuhkan seperti fotokopi KK, NISN, dan KTP Orang tua, serta setoran awal yang terjangkau yang hanya Rp. 5.000. Dengan prosedur yang mudah ini dapat menjadikan kekuatan (*strength*) dalam menerapkan Produk Simpanan Pelajar.

e. Tempat yang Strategis

Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang beralamat Jl. KH. Hasan Anang, Olak Kemang, Kecamatan Danau Teluk, Kota Jambi.

Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang memiliki letak yang strategis yang terletak didekat dengan sekolah-sekolah. Selain mempermudah pelajar mengunjungi bank, dengan letak bank yang dekat dengan sekolah ini juga mempermudah tim dari bank untuk mengunjungi sekolah.

2. Kelemahan Produk Simpanan Pelajar pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang

a. Kurangnya sosialisasi produk

Berdasarkan hasil dari wawancara dengan *Costumer Service* Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang mengemukakan:

“Untuk sekarang, dalam mensosialisasi Produk SimPel masih jarang dilakukan, karena rata-rata sekolah sudah bekerjasama, baik kerjasama dengan kami maupun dengan lembaga bank lain”

Costumer Service Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang,

Jambi, 24 April 2024

Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang saat ini jarang melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah dikarenakan rata-rata sekolah di kota seberang sudah menjalin kerjasama dengan Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang maupun dengan bank lain.

Selanjutnya hasil wawancara dengan Kepala Sekolah SMPN 03 Kota Jambi beliau mengemukakan bahwa:

“Bank ini belum pernah mensosialisasikan Produk Simpanan Pelajar ke sekolah kami, Bank ini hanya pernah mempromosikan produk pinjaman kepada sekolah kami”

Kepala Sekolah SMPN 03 Kota Jambi, Jambi, 24 April 2024

Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang tidak pernah mempromosikan produk Simpanan Pelajar ke SMPN 03 Kota Jambi, Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang hanya pernah menawarkan produk pinjaman pada sekolah tersebut.

b. Tidak ada koordinasi langsung atau melibatkan lurah setempat

Berdasarkan hasil wawancara dengan *Costumer Service* Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang beliau mengemukakan bahwa:

“Dalam melakukan sosialisasi, kami tidak ada koordinasi dengan lurah setempat, kami hanya langsung ke sekolah dan menemui kepala sekolah untuk melakukan izin mensosialisasikan produk”

*Costumer Service Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang,
Jambi, 24 April 2024*

Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang tidak ada melakukan koordinasi ke lurah setempat terdahulu sebelum melakukan sosialisasi Produk Simpanan Pelajarnya ke sekolah-sekolah.

Selanjutnya hasil wawancara dengan Kepala kelurahan Olak Kemang beliau mengemukakan bahwa:

“Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang tidak pernah melibatkan kami dalam kegiatan sosialisasi produknya”

Kepala kelurahan Olak Kemang Jambi, 24 April 2024

Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang tidak pernah melibatkan lurah Olak Kemang dalam kegiatan dalam mensosialisasi Produk Simpanan Pelajar ke sekolah-sekolah.

c. Kurangnya minat pelajar

Berdasarkan hasil observasi peneliti, masih ada sebagian pelajar yang belum menabung menggunakan Produk Simpanan Pelajar di Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang, baik dari sekolah yang bekerjasama maupun tidak. Pelajar kurang minat menabung karena mereka lebih tertarik membelanjakan uang untuk kebutuhan kosumtif mereka, Serta merasa produk tabungan yang ditawarkan oleh Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang kurang menarik dan kurang memberikan insentif yang memadai.

3. Peluang Produk Simpanan Pelajar pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang

a. Pengetahuan tentang produk

Berdasarkan hasil wawancara terhadap informan terpilih dapat diketahui sebagai berikut:

“Iya, Simpanan Pelajar ini adalah simpanan khusus pelajar, dan nanti ada tim dari bank jambi syariah kcp. Kota seberang datang menerima tabungan anak-anak”

Kepala Sekolah SDN 54/IV Olak Kemang, Jambi, 24 April 2024

“Tau, Simpanan Pelajar adalah tempat meyimpan sebagian uang jajan anak-anak sekolah”

Siswa SDN 54/IV Olak Kemang, Jambi, 24 April 2024

“Tau, Simpanan Pelajar itu seperti rekening tabungan khusus anak-anak yang masih sekolah”

Orang Tua Siswa, Jambi, 24 April 2024

“Saya dengar sih ada, untuk lebih detailnya saya kurang tau, tapi saya tau kalau Simpanan Pelajar itu adalah tabungan khusus anak-anak pelajar”

Kepala Sekolah SMPN 03 Kota Jambi, Jambi, 24 April 2024

“Tau, simpanan pelajar ini ya tabungan untuk pelajar SD, SMP, SMA, SMK pun bisa, karena anak saya yang SD dan sepupu saya yang SMK menabung menggunakan Produk Simpanan Pelajar ini. Untuk sistemnya saya tidak tau“

Kepala Kelurahan Olak Kemang, Jambi, 25 April 2024

Berdasarkan hasil dari wawancara informan terpilih diatas dapat disimpulkan bahwa rata-rata informan terpilih diatas mengetahui produk Simpanan Pelajar dengan baik, maka dari itu dengan pengetahuan tentang Produk Simpanan Pelajar, Bank Jambi Syariah KCP. Kota

Seberang bisa menjadikan kekuatan (*strength*) dalam menerapkan Produk Simpanan Pelajar.

b. Adanya dukungan untuk bekerjasama dari berbagai pihak

Hasil dari wawancara dengan informan terpilih dapat diketahui sebagai berikut:

“Untuk masa depan siswa jelas mendukung, mendukung dalam bentuk memotivasi siswa kalau menabung itu baik untuk masa depan. Kami juga mendukung dengan cara kami juga membentuk tim dari sekolah untuk mengumpulkan buku tabungan setiap kelas yang ingin menabung sehingga tim dari tidak perlu keliling kelas untuk menemui siswa yang menabung”

Kepala Sekolah SDN 54/IV Olak Kemang ,Jambi, 24 April 2024

“Mendukung, dengan cara menabung setiap orang bank datang kesekolah”

Siswa SDN 54/IV Olak Kemang, Jambi, 24 April 2024

“Iya saya mendukung. Mendukungnya dengan cara memberikan pemahaman tentang pentingnya menabung”

Orang Tua Siswa, Jambi, 24 April 2024

“Mendukung, mungkin jika ada ingin menabung silahkan dan menerima jika ada sosialisasi tentang produk simpanan pelajar ke sekolah ini”

Kepala Sekolah SMPN 03 Kota Jambi, 24 April 2024

“Mendukung, karena sangat bermanfaat dan melatih membiasakan anak hidup hemat dan terbiasa tidak boros. Jadi bisa menyisihkan uang jajan. Dan jika bank mengajak bekerjasama dalam mensosialisasikan simpanan ini kami pihak lurah bersedia”

Kepala Kelurahan Olak Kemang, Jambi, 24 April 2024

Berdasarkan hasil wawancara informan terpilih diatas dapat disimpulkan bahwa rata-rata informan terpilih mendukung produk Simpanan Pelajar karena produk sangat bermanfaat bagi pelajar untuk masa depan mereka. Sehingga beberapa pihak mengizinkan Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang jika ingin melakukan kerjasama.

c. Sosialisasi produk dengan memanfaatkan media sosial

Berdasarkan hasil wawancara dengan *Costumer Service* Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang beliau mengemukakan bahwa:

“... Dan ada juga di media sosial instagram Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang”

*Costumer Service Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang,
Jambi, 24 April 2024*

Selain turun langsung ke sekolah-sekolah dalam hal mensosialisasi Bank Jambi Syariah KCP. Kota seberang juga memanfaatkan media sosial Instagram dalam mensosialisasikan atau mempromosikan Produk Simpanan Pelajar

4. Ancaman Produk Simpanan Pelajar pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang

a. Persaingan dengan bank lain

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala Sekolah SMPN 03 Kota Jambi beliau mengemukakan bahwa:

“Sekolah mengelola dana siswa atau tempat menabung siswa, kami sudah bekerjasama dengan Bank BRI”

Kepala Sekolah SMPN 03 Kota Jambi Jambi, 24 April 2024

SMPN 03 Kota Jambi sudah bekerja sama dengan Bank BRI untuk mengelola dana siswa atau tempat menabung siswa

b. Ekonomi Nasabah

Berdasarkan hasil wawancara dengan PINCAPEM Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang beliau mengemukakan bahwa:

“... orang tua yang kurang mampu dan keterbatasan uang jajan sekolah termasuk kendala yang kami hadapi dalam menerapkan Produk Simpanan Belajar”

*PINCAPEM Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang,
Jambi, 24 April 2024*

Salah satu kendala yang menjadi ancaman dalam menerapkan produk simpanan pelajar adalah orang tua yang kurang mampu dalam segi ekonomi dan keterbatasan uang jajan sekolah pelajar

Hasil dari wawancara dengan informan mengenai strategi penerapan produk Simpanan Pelajar menunjukkan bahwa kekuatan terletak pada SDM yang memadai, keamanan produk yang terjamin, motivasi dalam menarik nasabah dengan memberikan hadiah, prosedur simpanan yang mudah, dan lokasi strategis dekat dengan sekolah-sekolah. Namun, terdapat kelemahan dalam kurangnya sosialisasi produk, kurangnya koordinasi dengan lurah setempat, serta kurangnya minat pelajar yang lebih memilih menabung sendiri atau di tempat lain. Peluang yang teridentifikasi adalah tingginya pengetahuan tentang produk Simpanan Pelajar, dukungan dari berbagai pihak, potensi sosialisasi melalui media sosial, serta kesempatan untuk membimbing pelajar dalam mengelola keuangan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Ancaman yang dihadapi meliputi persaingan dari bank lain dan kondisi ekonomi nasabah.

Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa Strategi penerapan produk Simpanan Pelajar oleh Bank Jambi Syariah KCP Kota Seberang menunjukkan potensi besar dalam meningkatkan literasi keuangan pelajar dengan pendekatan yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Meskipun menghadapi beberapa tantangan seperti kurangnya sosialisasi dan minat yang belum maksimal dari pelajar, bank ini dapat memanfaatkan kekuatan SDM yang memadai, keamanan produk,

motivasi nasabah, prosedur yang mudah, dan lokasi strategis dekat sekolah-sekolah sebagai faktor pendukung. Dengan memanfaatkan peluang untuk meningkatkan pengetahuan produk, dukungan dari berbagai pihak, dan pendekatan edukasi keuangan sesuai dengan nilai-nilai Islam, Bank Jambi Syariah diharapkan dapat mengatasi ancaman persaingan dari bank lain serta dampak ekonomi nasabah, menjadikan Simpanan Pelajar sebagai instrumen efektif dalam membangun kebiasaan menabung yang berkelanjutan di kalangan pelajar.

Tabel 5. 3 Matriks SWOT

	<i>Strengths (S)</i>	<i>Weakness (W)</i>
<i>IFAS</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Akad Wadi'ah menjadikan produk Simpanan Pelajar lebih menarik bagi nasabah yang mengutamakan prinsip syariah dan dapat meningkatkan kepercayaan nasabah (S1) • SDM yang memadai dapat membantu bank dalam meningkatkan kepercayaan dan kepuasan nasabah (S2) • Produk yang sudah terjamin keamanannya oleh bank (S3) • Presedur pembukaan rekening yang mudah (S4) • Tempat yang strategis (S5) • Adanya inovasi dalam memotivasi nasabah (S6) 	<ul style="list-style-type: none"> • Kurangnya bank dalam mensosialisasikan produknya (W1) • Keterbatasan akses dalam mengenalkan produk (W2) • Kurangnya minat pelajar untuk menabung dengan Produk Simpanan Pelajar yang ditawarkan (W3)
<i>EFAS</i>		

<i>Opportunity (O)</i>	<i>Strategi SO</i>	<i>Strategi WO</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Peluang memasarkan Produk Simpanan Pelajar lebih mudah karena nasabah atau sebagian masyarakat sudah mengetahui tentang Produk Simpanan Pelajar (O1) • Berpeluang untuk bekerjasama dengan berbagai pihak dalam mensosialisasikan Produk Simpanan Pelajar (O2) • Sosialisasi produk dengan memanfaatkan media sosial (O3) • Masih banyaknya pelajar yang bisa dijadikan calon nasabah (O4) • Masih adanya sekolah yang belum bekerjasama (O5) 	<ul style="list-style-type: none"> • Memanfaatkan SDM yang memadai untuk bekerjasama dengan pihak-pihak yang mendukung produk Simpanan Pelajar (S2-O2) • Memanfaatkan lokasi yang strategis untuk menjangkau sekolah-sekolah yang belum bekerjasama (S5-O5) • Memanfaatkan inovasi dalam menarik pelajar yang belum menjadi nasabah produk Simpanan Pelajar (S6-O4) 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengatasi kurangnya sosialisasi produk dengan dukungan dari berbagai pihak yang ingin bekerjasama dalam mensosialisasikan produk (W1-O2) • Memanfaatkan pengetahuan tentang produk dari berbagai pihak dalam mensosialisasikan produk (W1-O1) • Memanfaatkan dukungan dari berbagai pihak yang ingin bekerjasama untuk memperluas akses dan jangkauan dalam mengenalkan produk (W2-O2) • Mengembangkan program promosi khusus yang mengedukasi pelajar tentang pentingnya menabung dan manfaat menabung di

		Produk Simpanan Pelajar (W3-O4)
<p><i>Threats (T)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Persaingan antar bank lain (T1) • Faktor Ekonomi Nasabah (T2) 	<p><i>Strategi ST</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Memanfaatkan keunggulan akad Wadi'ah sebagai pembeda produk dari pesaing bank lain dan menarik nasabah yang mengutamakan prinsip syariah (S1-T1) • Menggunakan keamanan produk sebagai keunggulan utama dalam memasarkan produk yang membedakan produk pesaing (S3-T1) • Menawarkan kemudahan prosedur pembukaan rekening sebagai solusi yang memudahkan nasabah ekonomi menengah kebawah (S4-T2) 	<p><i>Strategi WT</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan usaha sosialisasi produk melalui berbagai media, termasuk promosi dalam bentuk iklan dan sosialisasi produk untuk bersaing lebih efektif dengan bank lain (W1-T1) • Menjalankan program-program sosialisasi yang dapat membantuk pelajar dan orang tua memahami pentingnya menabung, sekaligus membantu mereka mengatasi faktor ekonomi yang menjadi hambatan (W3-T2)

5.2 Pembahasan

5.2.1 Mekanisme Penerapan Produk Simpanan Pelajar (SimPel) Pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa mekanisme penerapan produk simpanan pelajar Pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang adalah dengan beberapa tahap proses, dimulai dengan tahap awal dilakukan pendataan sekolah diwilayah operasional Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang. Melalui survei dan analisis jumlah sekolah SD, SMP, SMA, dan SMK diidentifikasi dengan cermat.

Tahap berikutnya setelah pendataan sekolah adalah bank melakukan sosialisasi Produk Simpanan Pelajar dengan mengunjungi sekolah-sekolah yang telah diidentifikasi. Dengan demikian untuk memperkenalkan dan menyebarkan pemahaman tentang Produk Simpanan Pelajar kepada sekolah.

Adapun kriteria nasabah Produk Simpanan Pelajar adalah warga Negara Indonesia (WNI) yang berstatus pelajar dibawah 17 tahun, dimulai dari TK, SD, SMP, SMA maupun SMK.

Sedangkan Prosedur menjadi nasabah Produk Simpanan Pelajar adalah bank harus membuat kerjasama dengan sekolah dengan memberikan *MOU (Memorandum of Understanding)* untuk ditandatangani, ketika sudah ditandatangani barulah bank bisa memproses rekening siswa.

Adapun syarat dan ketentuannya adalah Perjanjian kerjasama antar bank dengan sekolah, Warga Negera Indonesia, yang berstatus pelajar dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP, lalu mengisi aplikasi formulir pembukaan rekening, melengkapi dokumen seperti fotokopi KK, KTP orang tua, NISN dan Setoran awal senilai Rp. 5.000 dan setoran berikutnya Rp. 1.000.

5.2.2 Kendala yang dihadapi Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang dalam menerapkan Produk Simpanan Pelajar (SimPel)

Berdasarkan hasil penelitian, kendala yang dihadapi Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang dalam menerapkan Produk Simpanan Pelajar adalah Kurangnya sosialisasi. Hal ini bisa menghambat kesadaran dan minat

masyarakat terhadap Produk Simpanan Pelajar. Selain itu, faktor ekonomi orang tua nasabah juga menjadi kendala dalam menerapkan produk simpanan pelajar karena kemampuan ekonomi mereka dapat mempengaruhi kemampuan untuk membuka dan mempertahankan rekening anak-anak mereka.

Selanjutnya, persaingan dengan bank atau lembaga keuangan lainnya juga menjadi kendala dalam menerapkan Produk Simpanan Pelajar, bank lain yang menawarkan produk serupa juga menjadi hambatan bagi Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang dalam mencapai pasar. Persaingan ini dapat mempengaruhi penetrasi pasar dan penerimaan produk mereka.

Terakhir, keterbatasan akses juga menjadikan kendala yang harus diatasi. Keterbatasan ini dapat membatasi kemampuan Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang untuk menjangkau target pasar potensial di wilayah mereka.

5.2.3 Strategi dalam penerapan produk Simpanan Pelajar (SimPel) pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang menggunakan Analisis SWOT

Berdasarkan analisis diatas menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Gabungan kedua faktor tersebut ditunjukkan dalam tabel *matrix* SWOT. Berikut adalah hasil analisis SWOT sebagai berikut:

1. Strategi *SO*
 - a. Memanfaatkan SDM yang memadai untuk bekerjasama dengan pihak-pihak yang mendukung produk Simpanan Pelajar.
 - b. Memanfaatkan lokasi yang strategis untuk menjangkau sekolah-sekolah yang belum bekerjasama.
 - c. Memanfaatkan inovasi dalam menarik pelajar yang belum menjadi nasabah produk Simpanan Pelajar.
2. Strategi *WO*
 - a. Mengatasi kurangnya sosialisasi produk dengan dukungan dari berbagai pihak yang ingin bekerjasama dalam mensosialisasikan produk.

- b. Memanfaatkan pengetahuan tentang produk dari berbagai pihak dalam mensosialisasikan produk.
 - c. Memanfaatkan dukungan dari berbagai pihak yang ingin bekerjasama untuk memperluas akses dan jangkauan dalam mengenalkan produk.
 - d. Mengembangkan program promosi khusus yang mengedukasi pelajar tentang pentingnya menabung dan manfaat menabung di Produk Simpanan Pelajar.
3. Strategi *ST*
- a. Memanfaatkan keunggulan akad Wadi'ah sebagai pembeda produk dari pesaing bank lain dan menarik nasabah yang mengutamakan prinsip syariah.
 - b. Menggunakan keamanan produk sebagai keunggulan utama dalam memasarkan produk yang membedakan produk pesaing.
 - c. Menawarkan kemudahan prosedur pembukaan rekening sebagai solusi yang memudahkan nasabah ekonomi menengah kebawah.
4. Strategi *WT*
- a. Meningkatkan usaha sosialisasi produk melalui berbagai media, termasuk promosi dalam bentuk iklan dan sosialisasi produk untuk bersaing lebih efektif dengan bank lain.
 - b. Menjalankan program-program sosialisasi yang dapat membantuk pelajar dan orang tua memahami pentingnya menabung, sekaligus membantu mereka mengatasi faktor ekonomi yang menjadi hambatan