

Analisis Strategi Penerapan Produk Simpanan Pelajar pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang

Syahrul Gunawan¹, Ridhwan², Muhammad Roihan³

^{1,2,3} Ekonomi Islam, Universitas Jambi

Email : syahrulgunawan@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana mekanisme penerapan produk Simpanan Pelajar (SimPel) Pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang, untuk mengetahui kendala yang dihadapi Bank Jambi Syariah dalam Menerapkan produk Simpanan Pelajar (SimPel), dan untuk mengetahui Strategi Penerapan Produk Simpanan Pelajar (SimPel) Pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang menggunakan metode Analisis SWOT. Adapun Metode penelitian ini adalah Kualitatif Deskriptif dengan pendekatan secara observasi langsung, wawancara mendalam, dan dokumentasi yang dianalisis untuk menentukan faktor internal dan eksternal. Hasil penelitian dengan Analisis SWOT menunjukkan bahwa Strategi (SO) melibatkan pemanfaatan sumber daya manusia yang memadai untuk bekerja sama dengan pihak-pihak pendukung, memanfaatkan lokasi strategis untuk menjangkau sekolah-sekolah, serta inovasi untuk menarik pelajar baru. Strategi (WO) mencakup upaya mengatasi kurangnya sosialisasi dengan dukungan berbagai pihak, memanfaatkan pengetahuan tentang produk dari berbagai pihak dalam mensosialisasikan produk, memperluas akses dan jangkauan produk, serta mengembangkan program promosi edukatif tentang pentingnya menabung. Strategi (ST) menekankan pemanfaatan keunggulan akad Wadi'ah sebagai pembeda dari produk bank lain, menekankan keamanan produk sebagai keunggulan kompetitif, dan menawarkan kemudahan prosedur pembukaan rekening. Strategi (WT) berfokus pada peningkatan sosialisasi melalui media dan program-program edukatif yang membantu pelajar dan orang tua memahami pentingnya menabung, serta mengatasi hambatan ekonomi.

Kata kunci : Strategi, produk, simpanan

Pendahuluan

Di bidang keuangan, lembaga keuangan berfungsi sebagai organisasi yang menawarkan layanan keuangan kepada nasabahnya. Perbankan merupakan salah satu jenis lembaga keuangan. Sesuai dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 yang diundangkan pada tanggal 10 November 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah suatu badan usaha yang menghimpun simpanan masyarakat umum dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau cara lain, dengan tujuan akhir meningkatkan standar hidup masyarakat secara keseluruhan. Selain fungsi utamanya menerima rekening giro dan tabungan, bank juga dikenal sebagai lokasi peminjaman kredit.

Bank Syariah adalah salah satu lembaga keuangan yang berperan sebagai perantara dalam industri keuangan. Bank syariah memenuhi kebutuhan kedua belah

pihak sebagai nasabah yang membutuhkan pendanaan. Bank syariah menerima simpanan masyarakat sebagai investasi dan tabungan, dan mereka menggunakan dana tersebut untuk mendukung proyek atau memperoleh penggunaan lain yang disetujui syariah (Meilistiya, 2019).

Tidak dapat disangkal bahwa bank syariah sangat berbeda dengan bank konvensional. Meski demikian, masyarakat luas hanya memiliki pemahaman sepintas tentang bank syariah dan selalu meyakini bahwa bank syariah sama dengan bank pada umumnya. Oleh karena itu, masyarakat umum beranggapan bahwa menabung di bank syariah setara dengan menabung di bank konvensional. Memang benar, dari sudut pandang spiritual dan rasional, bank syariah menawarkan keuntungan yang signifikan dibandingkan bank konvensional. Pemilihan bank syariah oleh umat Islam dilatarbelakangi oleh manfaat tersebut.

Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang merupakan sebuah lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan perbankannya. Bank ini terletak di Kota Jambi, dan berfokus pada penawaran produk dan layanan perbankan yang sesuai dengan hukum Islam, seperti pembiayaan syariah, tabungan syariah, dan produk-produk lain yang bebas dari unsur riba dan aktivitas yang diharamkan oleh syariah.

Secara umum, penawaran produk bank syariah serupa dengan bank konvensional. Namun hal ini jelas berbeda dalam hal penerapannya. Hal ini terjadi sebagai akibat dari dua prinsip panduan berbeda. Berbagai macam produk dengan berbagai skema akad ditawarkan oleh bank syariah. Diantaranya adalah produk simpanan dengan akad wadiah (titipan), murabahah (jual beli), ijarah (sewa), mudharabah (bagi hasil), investasi dengan mudharabah, dan produk jasa lainnya. (Rachmatullaily, 2018).

Produk-produk Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang menawarkan produk berbasis Akad Syariah, termasuk Siginjai iB Mudharabah dan Niat Haji Mudharabah, Siginjai iB Wadiah yang meliputi TabunganKu iB, dan Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB, serta Deposito Mudharabah. Selain itu, terdapat produk Akad Ijarah Multijasa yang memberikan pembiayaan untuk umroh, *walimah*, pendidikan, dan kesehatan. Sedangkan Akad Musyarakah untuk pembiayaan investasi dan modal kerja. Serta Kredit Pemilikan Syariah (KPS) Subsidi dan Komersil dengan Akad Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) untuk pembiayaan properti.

Wadiah dapat diartikan sebagai titipan, yaitu titipan yang dilakukan kepada atau dari pihak kepada pihak lain maupun badan hukum yang perlu disimpan dengan aman dan diberikan kembali kepada penyimpannya kapan pun ia mau. Oleh karena itu, dapat dipahami bahwa meskipun barang titipan telah dirawat dengan baik, penerima titipan tidak wajib menggantinya bila ada kerusakan. Namun bila kerusakan itu disebabkan oleh kelalaiannya, maka ia wajib menggantinya. Segala sesuatu yang bernilai disebut sebagai "barang" dalam pengertian ini, termasuk uang, dokumen, surat berharga, dan barang-barang lainnya yang secara intrinsik berharga di mata Islam. Oleh karena itu, terdapat komponen keyakinan dan kepercayaan dalam akad wadi'ah ini. Oleh karena itu,

amanah adalah prinsip dasar wadi'ah, bukan dhamanah. Wadiah pada dasarnya akad tabbaru' (Lutfi, 2020).

Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang memberikan penawaran melalui produk-produknya, salah satunya adalah Al Wadi'ah. Al-Wadi'ah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penyimpan menghendakinya.

Pengenalan Simpanan Pelajar (SimPel) oleh Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang merupakan salah satu produk menarik yang disediakan Bank Jambi KCP. Kota Seberang. Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang meningkatkan edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini guna mendukung program Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Simpanan Pelajar (SimPel) adalah sebuah program tabungan yang dimulai sejak dini dan mendorong anak-anak untuk segera mulai menabung. Tujuannya adalah untuk menanamkan pada siswa kecintaan menabung, literasi keuangan, dan keterampilan pengelolaan uang (yaitu menyisihkan uang saku).

Tabungan merupakan jenis tabungan yang paling banyak diminati oleh masyarakat. Sejak kecil, kita diajari untuk menabung dan hidup hemat. Sebelumnya, tabungan disimpan di rumah, dalam celengan, dan di bawah bantal. Namun menyimpan uang tunai di rumah memiliki banyak risiko, seperti kemungkinan uang tersebut salah taruh atau rusak.

Apalagi di zaman globalisasi ini, salah satu cara orang tua mengenalkan anak pada teknologi adalah dengan mengajari mereka menabung di bank. Selain itu, menabung uang untuk anak dapat membantu mereka memenuhi berbagai kebutuhan seiring bertambahnya usia, termasuk sekolah.

Pesaingan ketat dalam dunia perbankan antara Bank Syariah dan Konvensional dalam merangsang minat masyarakat untuk memilih produk perbankan syariah menjadi topik yang hangat. Sebagai upaya mendorong menabungkan sejak dini bagi pelajar, OJK dan perbankan menciptakan produk Simpanan Pelajar (SimPel). Produk ini merupakan rekening tabungan yang ditawarkan oleh bank-bank secara nasional di Indonesia kepada pelajar mulai dari PAUD hingga SMA (Dermawan, 2023).

Simpanan Pelajar (SimPel) merupakan rekening simpanan yang dimaksudkan untuk menggalakkan tabungan dini di kalangan pelajar. Tabungan ini memiliki fitur menarik dan persyaratan mudah. Selain kemudahan yang diberikan, strategi pemasaran yang digunakan juga sama pentingnya dengan produk Simpanan Pelajar SimPel (SimPel) (Bilqist, 2016). Pemasaran adalah Penciptaan, penyebaran, penyampaian, dan pertukaran penawaran yang bermanfaat bagi mitra, konsumen, klien, dan masyarakat umum.

Jumlah nasabah produk tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang pada tahun 2019 sampai dengan tahun 2023 adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Data nasabah Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel)

Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Tabungan
2019	464 Orang	Rp. 174.955.154
2020	378 Orang	Rp. 90.015.148
2021	50 Orang	Rp. 37.589.000
2022	378 Orang	Rp. 113.055.000
2023	101 Orang	Rp. 37.918.400

Sumber: Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang

Jumlah nasabah produk tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang yang ditampilkan pada tabel di atas. Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang mengalami penurunan dari tahun 2019 ke tahun 2023. Pada tahun 2019 banyak pelajar yang membuka rekening Simpanan Pelajar (SimPel) karena fitur tabungan tersebut yang menarik dan menguntungkan sehingga menarik perhatian mereka. Pada tahun 2020 akibat kurangnya inovasi bank dalam menarik nasabah, jumlah nasabah tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) mengalami penurunan dibandingkan tahun sebelumnya seperti halnya pelajar SMP dan SMA lebih memilih menabung sendiri. Pada tahun 2021 nasabah turun secara signifikan akibat pembelajaran Covid-19 yang dipindahkan ke rumah atau diterapkan secara daring.

Daftar nama-nama sekolah yang bekerjasama pada Produk Simpanan Pelajar (SimPel) di Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang pada tahun 2023 adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Daftar Nama Sekolah Nasabah Simpanan Pelajar (SimPel)

No	Nama Sekolah
1	SD Negeri 21/IV Pelayangan
2	SD Negeri 20/ IV Pelayangan
3	SD Negeri 54/ IV Olak Kemang
4	SD Negeri 03/ IV Olak Kemang
5	SD Negeri 70/ IV Danau Teluk
6	MIS Saadatul Ulya Danau Teluk
7	SD Negeri 48/ IV Danau Teluk
8	SD Negeri 44/ IV Pelayangan

Sumber: Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang

Jumlah sekolah nasabah yang bekerjasama menggunakan produk tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang saat ini ada 8 sekolah yang dapat dilihat pada tabel di atas. Yaitu 7 Sekolah Dasar dan 1 Madrasah Ibtidaiyah dari 34 sekolah yang tersebar dalam 2 kecamatan yang terdiri dari Kecamatan Danau Teluk dan Kecamatan Pelayangan (Kemendikbud, 2023).

Bank Jambi Syariah KCP Kota Seberang telah memilih untuk fokus pada pelajar Sekolah Dasar dalam penawaran produk Simpanan Pelajar (SimPel). Keputusan ini didasarkan pada pertimbangan bahwa pelajar pada usia dini cenderung lebih responsif terhadap pembelajaran tentang menabung secara rutin. Mulai menabung sejak usia dini diharapkan dapat membentuk kebiasaan yang berkelanjutan dalam mengelola keuangan mereka di masa depan.

SimPel atau Simpanan Pelajar merupakan suatu sistem yang menggunakan akad titipan atau wadiah dan diperlukan kerjasama dengan pihak sekolah. Jika sekolah setuju untuk bekerjasama, Simpanan Pelajar tersebut akan diterapkan. Oleh karena itu, berbagai solusi, termasuk strategi dapat digunakan untuk menyelesaikan permasalahan yang muncul.

Strategi adalah ilmu mengatur seluruh sumber daya perusahaan untuk melayani kepentingan perusahaan sebaik-baiknya serta merencanakan dan mengarahkan operasi bisnis skala besar (Abdullah, 2022). Sedangkan pendapat para ahli, John A. Byrne menyatakan bahwa strategi adalah kerangka dasar untuk tujuan organisasi yang berkelanjutan dan terencana, alokasi sumber daya dan hubungan dengan pelanggan, pesaing, dan keadaan lingkungan. Untuk bertahan di dunia yang semakin kompetitif, Jack Trout mengembangkan strategi yang mencakup menjadi unik, mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan pesaing, melakukan spesialisasi, menguasai satu kata yang mudah dipahami, memberikan arahan, memahami realitas pasar, dan menjadi yang terdepan. pertama memasuki pasar sebelum memperbaikinya. (Indri, 2022).

Oleh karena itu, strategi penerapan harus mampu memberikan gambaran yang akurat dan terfokus tentang bagaimana setiap peluang atau peluang digunakan di beberapa pasar sasaran. Selain barang, harga, dan lokasi, ini adalah kegiatan yang penting. Oleh karena itu, strategi terbaik untuk menarik bisnis baru dan mempertahankan nasabah yang sudah ada adalah promosi. Menginformasikan masyarakat tentang semua hal yang tersedia dan mencoba menarik calon nasabah baru adalah dua tujuan promosi.

Tinjauan Literatur

Bank Syariah

Uang, atau *banco* dalam bahasa Italia, adalah asal mula kata "bank". Bank sering kali memperoleh keuntungan dari bunga pinjaman dan biaya untuk transaksi yang berkaitan dengan barang dan jasa yang diberikan. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, bank adalah organisasi komersial yang menghimpun simpanan

masyarakat umum dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lain dalam upaya meningkatkan taraf hidup orang banyak.

Bank Umum Syariah adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana dari masyarakat, menyalurkan kembali dana masyarakat, serta memberikan jasa bank lainnya. Menurut Undang - undang No. 21 Tahun 2008, bank adalah badan simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau dalam bentuk-bentuk lainnya dan dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat (Haris, 2015).

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya dengan didasarkan pada prinsip syariah dan menurut jenisnya bank syariah terdiri dari BUS (Bank Umum Syariah), UUS (Unit Usaha Syariah) dan BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) (Abrori, 2022).

Strategi

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBI) menggambarkan strategi sebagai seni mencapai suatu tujuan melalui pilihan atau daya cipta (taktik perang). Namun seiring berkembangnya istilah tersebut, kini istilah tersebut juga menggambarkan strategi seseorang atau organisasi untuk mencapai tujuan tertentu. pilihan-pilihan tentang cara terbaik untuk mencapai tujuannya. Dalam setiap kasus, organisasi-organisasi harus memilih di antara kemungkinan-kemungkinan yang bertentangan untuk melaksanakan misi mereka. (Alison, 2014).

Strategi organisasi perusahaan adalah kerangka kerja yang mengarahkan dan mengatur keputusan yang menentukan sifat dan arahnya. (Hutabarat, 2017). Ketika suatu bisnis dapat mencapai sesuatu yang tidak dapat dicapai oleh pesaingnya, atau ketika ia memiliki sesuatu yang diinginkan oleh pesaingnya, maka ia mempunyai keunggulan kompetitif.

Produk

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk memuaskan kebutuhan atau keinginan konsumen, yang dapat berupa barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, properti, organisasi, informasi, dan ide (Kotler, 2016).

Dalam hal ini, suatu bisnis harus memulai dengan menciptakan barang atau jasa yang memenuhi kebutuhan pelanggan sebelum mencoba membuat program untuk menjangkau pasar yang dituju. Oleh karena itu, untuk meningkatkan *output* dengan cepat, dunia usaha harus berusaha keras untuk memenangkan hati pelanggan. Pelanggan biasanya ingin produk mereka berkualitas tinggi dan memenuhi kebutuhan kepuasan mereka.

Analisis SWOT

SWOT adalah singkatan dari Strengths (Kekuatan), Weaknesses (Kelemahan), Opportunities (Peluang), dan Threats (Ancaman). Analisis ini digunakan untuk memahami kekuatan dan kelemahan internal suatu organisasi serta peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi. Dengan melakukan analisis SWOT, organisasi dapat

mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan dan keberlanjutan mereka, sehingga dapat merumuskan strategi yang efektif untuk mencapai tujuan (Gurel, 2017).

Sebuah proyek atau ide bisnis dapat dievaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancamannya dengan menggunakan teknik perencanaan, strategi, dan pengembangan bisnis SWOT. Akronim SWOT terdiri dari empat elemen (kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman). Sebuah tabel yang dibuat pada selembar kertas besar akan membantu memfasilitasi diskusi SWOT yang lebih baik dengan memungkinkan setiap bagian ditangani dengan hubungan yang jelas. (I Made Tamba, 2018).

Simpanan Pelajar (SimPel)

Menurut UUD nomor 10 tahun 1998 tabungan adalah simpanan yang penarikannya dilakukan dengan syarat yang disepakati antara kedua belah pihak. Simpanan adalah modal yang dipasrahkan masyarakat kepadalembaga keuangan dan transaksi yang melalui akad. Tabungan SimPel disini adalah tabungan yang digunakan perorangan atau kelompok khususnya pelajar dari tingkat Paud sampai SMA (Kamali, 2024).

Karena anak-anak masih terlalu kecil untuk menabung di bank sendiri tanpa bantuan orang tua, anak-anak biasanya diajarkan untuk menabung di celengan sejak usia dini. Oleh karena itu, OJK dan perbankan menciptakan Produk Simpanan Pelajar yang dikenal juga dengan nama SimPel/SimPel iB, khusus produk tabungan untuk pelajar dengan fitur yang disesuaikan dengan kebutuhannya. Pada tanggal 14 Juni 2015, Presiden RI meluncurkan SimPel iB, produk syariah dari SimPel. Diperkenalkan bersamaan dengan peluncuran Pasar Keuangan Syariah di Parkir Selatan Senayan Selatan, Jakarta. Karena SimPel dapat digunakan oleh anak-anak mulai dari PAUD hingga SMA, hal ini merupakan salah satu inisiatif OJK untuk meningkatkan akses keuangan pelajar sekaligus mendidik dan membekali mereka dengan keterampilan pengelolaan uang sejak dini. Menurut penelitian yang dilakukan oleh *Child and Youth Finance International* (2013). Orang yang mendapat edukasi keuangan sejak dini akan lebih mahir mengelola keuangannya, berbeda dengan mereka yang tidak mendapat edukasi.

Hal ini berupaya untuk menabung dengan memanfaatkan SimPel. Orang tua, pelajar, dan komunitas sekolah agar dapat lebih memahami mengenai layanan keuangan pada umumnya dan tabungan pada khususnya. Peluncuran SimPel juga berkontribusi terhadap upaya literasi keuangan OJK yang bertujuan untuk mendidik dan mengenalkan pelajar SMP dan SMA mengenai industri jasa keuangan dan OJK sebelum beralih ke pelajar sekolah dasar. Dengan produk ini, pelajar dapat pengalaman menabung di bank. Para guru tentu saja mengajari siswanya pepatah “Sedikit demi sedikit menjadi bukit” seiring berjalannya waktu. Karakteristik dasar produk SimPel/SimPel iB diciptakan dengan mempertimbangkan pepatah ini, secara alami menyesuaikan dengan kebutuhan Pelajar. Misalnya, pelajar bisa menabung dengan melakukan setoran awal sebesar Rp 1.000,00 SimPel iB atau Rp 5.000,00 untuk SimPel. Tidak ada batasan maksimal tabungan, dan setoran selanjutnya dapat dilakukan mulai dari Rp 1.000,00. Pelajar tidak perlu lagi

segan atau malu untuk menabung di bank karena tidak mempunyai cukup uang atau khawatir uangnya “terkikis” biaya administrasi bank karena SimPel tidak memungut biaya apapun.

Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, metodologi penelitian yang digunakan penelitian kualitatif deskriptif dengan teknik penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan dilakukan untuk mendapatkan hasil dari observasi, wawancara dan dokumentasi yang dapat digunakan pada penelitian ini yang memiliki relevansi pada teori yang digunakan sebagai landasan yang bersumber dari jurnal, buku, website dan sumber lainnya. Selanjutnya dilakukan pengumpulan data dan dianalisis menggunakan Metode Analisis SWOT. Pada tahap analisis ini dilakukan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Kemudian tahap penerapan dilakukan untuk mengetahui strategi dalam menerapkan produk Simpanan Pelajar.

Hasil

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

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.

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

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.

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

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.

<p style="text-align: center;">IFAS</p> <p style="text-align: center;">EFAS</p>	<p style="text-align: center;"><i>Strenghts (S)</i></p> <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) 	<p style="text-align: center;"><i>Weakness (W)</i></p> <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)
<p style="text-align: center;"><i>Opportunity (O)</i></p> <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) 	<p style="text-align: center;"><i>Strategi SO</i></p> <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 	<p style="text-align: center;"><i>Strategi WO</i></p> <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

<ul style="list-style-type: none"> • Sosialisasi produk dengan memanfaatkan media sosial (O3) • Masih banyaknya pelajar yang bisa dijadikan calon nasabah (O4) • Masih adanya sekolah yang belum bekerjasama (O5) 	<p>Simpanan Pelajar (S6-O4)</p>	<p>ingin bekerjasama untuk memperluas akses dan jangkauan dalam mengenalkan produk (W2-O2)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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)

Pembahasan

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 Negara 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.

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

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 diwilayah mereka.

Strategi Dalam Menerapkan 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.

Kesimpulan

Mekanisme penerapan Produk Simpanan Pelajar pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang melibatkan pendataan sekolah terlebih dahulu setelah itu melakukan sosialisasi Produk Simpanan Pelajar. Adapun kriteria nasabah Produk Simpanan Pelajar adalah WNI berstatus Pelajar dibawah 17 tahun dimulai dari TK, SD, SMP, SMA atau SMK. Prosedur untuk menjadi nasabah simpanan pelajar melibatkan kerjasama antar bank dan sekolah, dimana bank harus membuat MOU dengan sekolah terlebih dahulu sebelum proses pembuatan rekening pelajar. Sedangkan syarat dan ketentuannya adalah perjanjian kerjasama dengan bank dan sekolah, WNI yang status pelajar dibawah 17 tahun, membawa dokumen seperti fotokopi KTP orang tua, KK, dan NISN, Serta setoran awal sebesar Rp. 5.000.

Kendala yang dihadapi Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang dalam menerapkan Produk Simpanan Pelajar antara lain adalah kurangnya sosialisasi, faktor ekonomi orang tua nasabah, persaingan dengan bank lain atau lembaga keuangan lain, dan keterbatasan akses. Kendala-kendala ini menjadi hambatan dalam menerapkan Produk Simpanan Pelajar di Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang.

Strategi dalam penerapan Produk Simpanan Pelajar pada Bank Jambi Syariah KCP. Kota Seberang menggunakan SWOT antara lain adalah sebagai berikut: Strategi (SO), memanfaatkan SDM yang memadai untuk bekerjasama dengan pihak-pihak yang mendukung produk Simpanan Pelajar, memanfaatkan lokasi yang strategis untuk menjangkau sekolah-sekolah yang belum bekerjasama dan memanfaatkan inovasi dalam menarik pelajar yang belum menjadi nasabah produk Simpanan Pelajar. Strategi (WO), mengatasi kurangnya sosialisasi produk dengan dukungan dari berbagai pihak yang ingin bekerjasama dalam mensosialisasikan produk, memanfaatkan pengetahuan tentang produk dari berbagai pihak dalam mensosialisasikan produk, memanfaatkan dukungan dari berbagai pihak yang ingin bekerjasama untuk memperluas akses dan jangkauan dalam mengenalkan produk dan mengembangkan program promosi khusus yang mengedukasi pelajar tentang pentingnya menabung dan manfaat menabung di Produk Simpanan Pelajar. Strategi (ST), memanfaatkan keunggulan akad Wadi'ah sebagai pembeda produk dari pesaing bank lain dan menarik nasabah yang mengutamakan prinsip syariah, menggunakan keamanan produk sebagai keunggulan utama dalam memasarkan produk yang membedakan produk pesaing dan menawarkan kemudahan prosedur pembukaan rekening sebagai solusi yang memudahkan nasabah ekonomi menengah kebawah. Strategi (WT), meningkatkan usaha sosialisasi produk melalui berbagai media, termasuk promosi dalam bentuk iklan dan sosialisasi produk untuk bersaing lebih efektif dengan bank lain dan menjalankan program-program sosialisasi yang dapat membantuk pelajar dan orang tua memahami pentingnya menabung, sekaligus membantu mereka mengatasi faktor ekonomi yang menjadi hambatan.

Daftar Pustaka

- Abdullah, M. A. (2022). *Strategi UD. Mitra Makassar Cabang Parepare Dalam Meningkatkan Daya Beli Konsumen Pada Masa Covid-19 (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)*. Parepare.
- Abrori, F. (2022). Meksanisme Prinsip Syariah Pada Produk Bank Syariah. *Lan Tabur: Jurnal Ekonomi Syaria'h*, 192 - 205.
- Alison, M. J. (2014). *Perencanaan Strategi Bagi Organisasi Nirlaba Pedoman Praktis dan Buku Kerja*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Amri, R. W. (2017). *Upaya Meningkatkan Nasabah Tabungan Melalui Tabungan Bajapuik Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Jorong Kampuang Tengah (JKT) Pariaman*. Pariaman: Akademi Keuangan dan Perbankan Padang.
- Assauri, S. (2016). *Strategi Management*. Jakarta: PT Grafindo Perseda.
- Bilqist, R. (2016). *Analisis Ekonomi Islam Terhadap Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pelajar (SimPel) BRISyariah Kantor Cabang Jember*. Jember.
- Cahyo, A. M. (2019). Parameter Pengembangan Produk-Produk Perbankan Syariah Dengan Pendekatan Maqasid Syariah (Studi Kasus di Perbankan Syariah Kabupaten Ponorogo). *Islamic Economics Journal*, 273-294.
- Dermawan, M. B. (2023). *Optimalisasi Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar iB Pada BSI KCP. Merdeka Bogor Tahun 2023*. Jakarta.
- Fadilah, N. (2020). Pengertian, Konsep, dan Strategi Pemasaran Syari'ah. *Salimiya*, 195-211.
- Gurel, E. &. (2017). SWOT Analysis: A Theoretical Review. *The Journal of International Social Research*, 994-1006.
- Hadi, N. H. (2020). Analisis Penilaian Tingkat Kesehatan Bank dengan Metode RGEC Pada PT Bank BRI Syariah (Persero) 2013-2018. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 709-715.
- Haerawan, d. Y. (2019). Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Alat Rumah Tangga Di Pt Impressindo Karya Steel Jakarta-Pusat. *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis*, 175-189.
- Haris, H. (2015). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: CV Gerbang Media.
- Hutabarat, E. (2017). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Motor Suzuki Satria Fu Pada PT. Sunindo Varia Motor Gemilang Medan. *Jurnal Ilmiah Methonom*, 112 - 121.

- I Made Tamba, I. G. (2018). *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi, Dan Pengembangan Usaha)*. Denpasar: UNMAS PRESS.
- Ilfa Dianita.S, H. I. (2021). Peran Bank Syariah Indonesia Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Asy-Syarikah*, 147-158.
- Ilyas, R. (2017). Manajemen Permodalan Bank Syariah. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 323-338.
- Indri, & A. (2022). Optimalisasi Sumber Daya Manusia Dalam Peningkatan Mutu Lembaga Pendidikan. *Buana Ilmu*, 106-115.
- Kamali, V. M. (2024). Strategi Komunikasi Dalam Mempromosikan Tabungan Simpanan Pelajar Di BMT. *Reksya*, 35-50.
- Kotler. (2016). *Marketing Management*. Pearson Education.
- Kotler, P. (2004). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Intan Sejati Klaten.
- Lutfi, M. (2020). Penerapan Akad Wadiahi Perbankan Syariah. *Madani Syariah*, 132-146.
- Meilistiya, B. P. (2019). *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) Pada PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Kedaton*. Lampung.
- Mursidah, N. I. (2021). Pengelolaan Dan Penyimpanan Uang Kas Masjid: Analisis Kualitatif Pemilihan Jasa Perbankan Syariah Dan Kovenisional. *Ar-Ribh: Jurnal Ekonomi Islam*, 161-172.
- Permatasari, A. (2017). Analisa Konsep Perencanaan Strategis. *Jurnal Ilmiah Magister Ilmu Administrasi (JIMIA)*, 13-17.
- Rachmatullaily, M. F. (2018). Legalitas Produk Bank Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada BPRS Amanah Ummah). *Universitas Ibn Khaldun Bogor*, 95-110.
- Rangkuti, F. (2016). *Analysis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sandora, L. (2020). *Analisis Strategi Promosi Produk Simpanan Pelajar (SIMPEL) DI PT.Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Bengkulu*. Bengkulu.
- Santi, M. (2015). Bank Konvensional VS Bank Syariah. *Eksyar*, 1-22.
- Sondang, S. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Suprpto, H. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Antar Jasa Penginapan Di Kota Lamongan (Studi Pada Hotel Mahkota Lamongan). *Jurnal penelitian Ilmu Manajemen (JPIM)*, 1049 - 1060.

- Surahman, Y. R. (2017). Analisis Pencapaian Tujuan Bank Syariah Sesuai UU No 21 Tahun 2008. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 34-50.
- Suriono, Z. (2021). Analisis SWOT dalam Identifikasi Mutu Pendidikan. *ALACRITY: Journal Of Education*, 94-103.
- Susilo, E. (2017). *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.