

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Bank Kalsel Syariah

1. Sejarah Singkat Bank Kalsel

Bank Kalsel adalah bank milik pemerintah Provinsi Kalimantan Selatan bersama-sama dengan pemerintah kabupaten/kota se-Kalimantan Selatan, didirikan pada tanggal 25 Maret 1964, berdasarkan Undang-Undang Nomor 13 Tahun 1962 tentang Ketentuan Pokok Bank Kalsel dan atas dasar peraturan daerah Kalimantan Selatan Nomor 4 Tahun 1964, dengan modal sebesar Rp 100.000.000,00 (seratus juta rupiah) serta memperoleh izin dari Menteri Usaha Urusan Bank/Gubernur Bank Indonesia sesuai dengan surat keputusan Nomor 26/UBS/65 tanggal 31 Maret 1965.

Seiring perjalanan waktu, guna penyesuaian terhadap berbagai perubahan yang terjadi, telah dilakukan beberapa kali pergantian. Saat ini, landasan yang mengatur pendirian Bank Kalsel adalah peraturan provinsi Kalimantan Selatan Nomor 11 Tahun 2008, di mana modal dasar bank ditetapkan sebesar Rp 500.000.000.000,00 (lima ratus milyar rupiah).

Tujuan pendirian Bank Kalsel adalah untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah serta sebagai salah satu sumber pendapatan asli daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat melalui kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip konvensional maupun syariah.

Bank Kalsel sebagai salah satu alat kelengkapan ekonomi daerah di bidang perbankan mempunyai tugas:

- a. Sebagai penggerak dan pendorong laju pembangunan di daerah.
- b. Sebagai pemegang kas daerah dan atau melaksanakan penyimpanan uang daerah.
- c. Sebagai salah satu sumber pendapatan asli daerah.
- d. Turut membina lembaga perkreditan dan Bank Perkreditan Rakyat milik provinsi dan pemerintah kota/Kabupaten.¹

2. Profil Bank Kalsel Syariah

Seiring dengan diberlakukannya *dual banking system* oleh Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan kepada masyarakat Kalimantan Selatan yang mayoritas beragama Islam, maka untuk menjawab tantangan tersebut, Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan telah melakukan perubahan dengan Perda Nomor 16 Tahun 2003 unit usaha syariah yang memuat pembentukan operasional unit usaha syariah. Mulai saat itu Bank Kalsel Syariah memulai periode operasional berdasarkan prinsip syariah dengan membuka Kantor Cabang Syariah Banjarmasin yang beralamat di Jl. Brigjend H. Hasan Basry No.8 Banjarmasin. Manajemen Bank Kalsel melakukan pemindahan Kantor Cabang Syariah Banjarmasin dari alamat lama di Jl. Brigjend H. Hasan Basry No. 8 Banjarmasin ke alamat baru di Jl. Mayjend. S. Parman RT 04, Banjarmasin. Dengan kepindahan alamat KCS Banjarmasin ini, diharapkan semakin dapat

¹ <http://www.bankkalsel.co.id/index.php/seputar-kami/profil> , diakses pada tanggal 20 Juli 2016.

memberikan kenyamanan dan pelayanan yang maksimal bagi seluruh masyarakat dan nasabah Bank Kalsel Syariah. Dengan bangunan yang jauh lebih luas sekitar 774,56 m², bangunan 3 (tiga) lantai ini dilengkapi dengan area parkir yang memadai bagi nasabah. Bank Kalsel berharap, langkah pindah alamat ini semakin dapat memberikan pelayanan yang maksimal bagi nasabah, meningkatkan kepercayaan seluruh pihak terhadap Bank Kalsel, dan semakin mampu menjadi pendorong pembangunan daerah.

Dalam kegiatan peresmian pindah alamat KCS Banjarmasin yang dilakukan pada Senin, 30 Juli 2012 ini, juga dilaksanakan pengumuman pembukaan Kantor Kas Syariah Pasar Kalindo yang beralamat di pasar Kalindo Raya Blok 3 Nomor 1 Jl. Belitung Darat Banjarmasin. Pengembangan dan penambahan jaringan kantor ini adalah sebagai upaya perbaikan pelayanan bagi nasabah dan upaya untuk dapat lebih mengakomodir berbagai kepentingan masyarakat wilayah Banjarmasin. Kemudian pada tanggal 4 Desember 2005 telah dibuka Kantor Cabang Syariah Kandangan yang berkantor di Jalan Jend. Sudirman RT.4 Tibung Raya Kandangan yang kemudian berpindah ke alamat Jl. P. Antasari No. 1-2 dan akan disusul oleh Kantor-kantor Cabang Syariah lainnya di Kalimantan Selatan.

Kantor-kantor cabang syariah memiliki pembagian cakupan wilayah yang berbeda, yaitu:

- a. Kantor Cabang Syariah Banjarmasin mencakup wilayah Banjarmasin, Banjarbaru, Marabahan, Martapura, Pelaihari, dan Batulicin.

- b. Kantor Cabang Syariah Kandangan mencakup wilayah Kandangan, Rantau, Barabai, Amuntai, dan Tanjung.

Untuk menjaga agar operasional Bank Kalsel Syariah tetap berada dalam ketentuan dan syariat Islam, Bank Kalsel dengan persetujuan Rapat Umum Pemegang Saham Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia dan Bank Indonesia telah menetapkan Dewan Pengawas Syariah Bank Kalsel Syariah.

Dalam mengawasi, menilai dan memastikan operasional bank agar tetap konsisten dalam penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa berdasarkan prinsip syariah serta dalam pengembangan produk baru bank agar sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia, Bank Kalsel Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah yang melakukan pengawasan terhadap kegiatan bank.

Dewan Pengawas Syariah Bank Kalsel Syariah terdiri dari:

- a. Ketua : Prof. DR. KH. Kamrani Buseri, MA
- b. Anggota : Dr. Muhaimin, S. Ag, MA²

3. Landasan Hukum

Pendirian dan dioperasikannya unit layanan syariah pada Bank Kalsel diperkuat dengan landasan sejumlah peraturan perundang-undangan yang terkait serta fatwa organisasi Islam, yaitu:

² <http://www.bankkalsel.co.id/index.php/seputar-kami/profil> , diakses pada tanggal 20 Juli 2016.

- a. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1991, tentang perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998.
- b. Perauran Bank Indonesia Nomor 2/27/PBI/2000, tanggal 15 Desember 2000 tentang bank umum.
- c. Peraturan Bank Indonesia Nomor 4/1/PBI/2002 tentang Perubahan Kegiatan Usaha Bank Umum Konvensional Menjadi Bank Umum berdasarkan Prinsip Syariah.
- d. Surat Keputusan direksi Bank Indonesia, tanggal 12 Mei 1999 tentang bank umum, bank umum berdasarkan prinsip syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS).
- e. Fatwa MUI, bahwa segala transaksi yang berbasis bunga menurut Al-Qur'an adalah Riba.³

4. Visi dan Misi

Tujuan didirikan dan dikembangkan unit layanan syariah, termasuk kedai syariah sebagai perpanjangan operasionalnya adalah memberikan alternatif pelayanan perbankan dengan prinsip syariah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat/nasabah disamping pelayanan secara konvensional.

Pendirian unit layanan syariah ini bertujuan untuk pengembangan bisnis dan mengantisipasi persaingan. Pembukaan kegiatan berdasarkan prinsip syariah, merupakan implementasi dari penjabaran visi dan misi Bank Kalsel yang

³ <http://www.bankkalsel.co.id/index.php/seputar-kami/profil> , diakses pada tanggal 20 Juli 2016.

diwujudkan melalui pengembangan bisnis dalam mengantisipasi banyaknya persaingan.

Visi dari unit layanan syariah pada Bank Kalsel adalah menjadi unit usaha syariah banknya urang banua yang Islami, sehat, profesional, dan dinamis, sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang murni dan nyata, mencakup:

- a. Mendorong terciptanya masyarakat yang menggunakan sistem ekonomi syariah yang penuh barokah dan mendapat ridha Allah SWT.
- b. Memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap pelayanan produk-produk perbankan dan mampu bersaing secara sehat.
- c. Menjadikan usaha syariah Bank Kalsel sebagai mitra usaha yang dapat dipercaya oleh masyarakat ekonomi syariah khususnya dalam pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah.
- d. Meningkatkan kontribusi pendapatan Bank Kalsel yang berasal dari kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah.
- e. Membantu mengembangkan sumber daya yang memahami dan dapat melaksanakan pelayanan perbankan berdasarkan prinsip syariah.⁴

⁴ <http://www.bankkalsel.co.id/index.php/seputar-kami/profil>, diakses pada tanggal 20 Juli 2016.

5. Struktur Organisasi Bank Kalsel Cabang Kandungan⁵

TABEL 4.1 STRUKTUR ORGANISASI BANK KALSEL CABANG KANDANGAN

No.	Nama	Jabatan
1	Fachriza Nor Asli	Pemimpin Cabang
2	Khalid Victor RM	Pimpinan Seksi Pemasaran
3	Sarini Murni Asih	Pimpinan Seksi Nasabah
4	Boby Hermawan	Pimpinan Seksi Operasional
5	M. Faizal Ariadi	Pemasar dana
6	Aji Dwi Hatmojo	Pemasar Pembiayaan
7	M. Ferza Septiyan	Pemasar Pembiayaan
8	Panji Afif Hidayat	Pemasar Pembiayaan
9	Arum Firdausi A.	Customer Service
10	Hilary Ligena	Customer Service
11	Uswatun Khasanah	Teller
12	Kencana Hening M.	Teller
13	M. Mahyuddin	Administrasi Kredit
14	Venty Lisna V.	Administrasi Umum
15	M. Idris Azhari	Akuntansi Dan Pelaporan

6. Produk-produk Bank Kalsel Syariah

a. Giro iB Al-Amanah

Merupakan simpanan dana pihak ketiga pada Bank Kalsel Syariah dengan prinsip *Wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan

⁵ Dokumen Struktur Organisasi Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan, tanggal 20 Juli 2016.

menggunakan cek/bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan.

b. Tabungan iB Al-Barakah

Merupakan simpanan dana pihak ketiga pada Bank Kalsel Syariah yang dapat ditarik setiap saat dan terhadapnya diberikan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati.

1. Akad yang dapat digunakan :

- a) *Wadiah* yaitu transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu.
- b) *Mudārabah* yaitu transaksi penanaman dana dari pemilik dana (nasabah) kepada pengelola dana (bank) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

c. Tabungan iB Pelajar

Merupakan simpanan yang dikhususkan bagi para pelajar baik SD, SLTP, SLTA yang dikelola berdasarkan akad *mudārabah* dengan nisbah bagi hasil dan dapat ditarik setiap saat.

d. Tabungan iB Haji Ar-Rahman

Merupakan tabungan untuk memenuhi syarat dan jumlah ongkos haji (biaya penyelenggaraan ibadah haji) yang dikelola berdasarkan akad *muḍārabah muṭlaqah*.

e. TabunganKu iB

Merupakan simpanan dana pihak ketiga pada bank kalsel syariah dengan menggunakan akad *wāḍiah* yang dapat ditarik setiap saat.

f. Produk Dana Simpanan Pelajar iB

Merupakan produk tabungan berprinsip syariah yang diresmikan oleh otoritas jasa keuangan (OJK) untuk siswa/i seluruh indonesia dengan persyaratan mudah dalam rangka edukasi keuangan dan mendorong budaya menabung sejak dini.

g. Giro Bisnis

Setoran, transfer dan pemindahbukuan secara online dan real time, giro diarahkan kepada pihak individu/yayasan/korporat yang ingin memiliki kemudahan dalam melakukan aktivitas bisnis. Transaksi keuangan sangat aman dan mudah. Menggunakan cek (untuk penarikan tunai) dan bilyet giro (untuk pemindahbukuan).

h. Deposito Berjangka

Jangan biarkan dana Anda mengendap tanpa hasil, deposito Bank Kalsel merupakan pilihan investasi yang tepat yang akan memberikan keuntungan berlipat ganda dengan suku bunga menarik, aman, menguntungkan dan fleksibel.

Deposito Berjangka merupakan pilihan investasi yang tepat, aman dan menguntungkan.

i. Deposito "BANUA"

Deposito Banua merupakan deposito dengan bunga majemuk atau bunga berbunga. Bunga yang diterima saat jatuh tempo akan ditambahkan ke pokok sehingga akan menambah keuntungan dan hasil yang Anda terima.

j. Deposito Mingguan

Deposito Mingguan merupakan deposito yang penarikannya dapat dilakukan dengan jangka waktu 7 (tujuh) hari kalender dan memiliki Fasilitas Automatic Roll Over (ARO).

k. Deposito On Call

Deposit On Call (DOC) memberikan pilihan yang lebih variatif kepada Nasabah. Dengan persyaratan yang mudah Anda bisa mendapatkan Deposito yang memiliki jangka waktu hanya minimal 3 (tiga) hari kalender dan maksimal 90 (sembilan puluh) hari kalender Anda.

l. Deposito Banua Plus

Deposito Banua Plus merupakan Produk Bank Kalsel yang dapat melayani seluruh masyarakat dan memiliki keunikan dibanding produk deposito lainnya. Sistem pembayaran bunga dilakukan dimuka.

m. Sertifikat Deposito

Sertifikat deposito merupakan alternatif yang tepat untuk mendepositokan uang anda dengan keuntungan yang langsung Anda peroleh di awal investasi.

n. SMS Banking

Anda menginginkan kemudahan dalam transaksi perbankan sehingga Anda dapat melakukannya kapanpun dan dimanapun. SMS Banking Bank Kalsel hadir menjawab kebutuhan Anda tersebut. Cukup gunakan handphone dan transaksi perbankan dengan mitra bisnis atau kerabat Andapun dapat dilakukan.

Transaksi yang dapat dilakukan melalui SMS Banking Bank Kalsel adalah :

- 1) Cek Saldo
- 2) Ganti PIN SMS Banking
- 3) Transfer antar rekening Bank Kalsel
- 4) Lihat data transaksi

o. BPD Net Online

Melalui produk BPDnet Online memudahkan nasabah dalam mengirim uang ke Bank yang tergabung dalam ATM Bersama secara *real time* dan efisien melalui teller. Mudah, flexibel, aman dan cepat di dalam proses transaksi keuangan. Dapat dilayani di semua Cabang Bank Kalsel.

p. Money Changer

Bank Kalsel juga turut melayani kebutuhan Anda akan penukaran valas (Valuta Asing), dengan menyediakan jenis-jenis mata uang sebagai berikut:

- 1) Dollar – USA
- 2) Riyal - Saudi Arabia
- 3) Ringgit – Malaysia

q. Payment Point

Manfaatkan layanan Bank Kalsel untuk pembayaran tagihan seperti tagihan Telepon, PDAM dan PLN.

r. SIKDO

Sistem Informasi Kas Daerah Online (SIKDO) merupakan suatu sistem komputerisasi yang mengelola/membukukan penerimaan dan pengeluaran dana Kas Daerah dengan sistem kode rekening secara Sentralisasi & Online.

Bank Kalsel melayani penerimaan setoran pajak yang dapat dilakukan secara online dengan Ditjen Pajak dan Ditjen Perbendaharaan sehingga kebutuhan usaha atau Bisnis Anda pun dapat dipenuhi di kantor-kantor cabang Bank Kalsel.

s. Safe Deposit Box

- 1) Fasilitas kotak penyimpanan barang yang aman dan terjaga
- 2) Merupakan fasilitas penyimpanan benda atau dokumen/surat-surat berharga di dalam brankas yang terbuat dari kerangka baja, tahan api dengan perlindungan keamanan 24 jam
- 3) Hemat, aman, mudan dan nyaman

t. Fasilitas Kiriman Uang (Transfer Sistem Kliring Nasional dan BI-RTGS)

Benefit yang bisa didapatkan dari fasilitas kiriman uang Bank Kalsel adalah mempermudah/memperlancar bisnis dalam memenuhi kewajiban kepada rekan bisnis secara cepat, aman dan efisien, memberikan kepastian pembayaran secara *real time*, menghemat waktu, mengurangi risiko

u. Inkaso

Inkaso mempermudah dan membantu nasabah dalam hal menagih hak/tagihannya berupa cek atau giro bank penerbit yang berada diluar jangkauan. Akan lebih efisien karena dapat menghemat waktu, biaya dan tenaga. Tarif biaya yang dikeluarkan untuk inkaso dalam provinsi sebesar Rp. 7.000,00/warkat dan luar provinsi sebesar Rp. 10.000,00/warkat.

v. Garansi Bank

Garansi bank hanya diterbitkan untuk keperluan Anda sebagai debitur (kontraktor) dalam bentuk mata uang rupiah. Berikut jenis-jenis garansi bank yang ditawarkan oleh Bank Kalsel antara lain :

- 1) Garansi bank penawaran (*tender bond*)
- 2) Garansi bank pelaksanaan pekerjaan (*performance bond*)
- 3) Garansi bank uang muka (*advance payment bond*)
- 4) Garansi bank pemeliharaan pekerjaan (*maintenance bond*)
- 5) Garansi bank pembelian barang modal.
- 6) Garansi bank pembayaran termijn

w. SISKOHAT

Layanan Tabungan Haji Ar-Rahman memiliki jaringan *real time online* dengan Siskohat atau Sistem Komputerisasi Haji Terpadu dengan Kementerian Agama RI, sehingga memudahkan calon jemaah haji untuk mendaftar dan mendapatkan porsi keberangkatan ke tanah suci.

x. Surat Keterangan Bank

Jasa layanan *one day service* yang diberikan oleh Bank Kalsel kepada Nasabah pemilik rekening Giro dan Tabungan untuk mempermudah nasabah dalam melakukan kegiatan konstruksi.

y. Surat Dukungan Bank

Jasa layanan *one day service* yang diberikan oleh Bank Kalsel kepada Nasabah pemilik rekening Giro untuk mempermudah Anda dalam melakukan kegiatan konstruksi.⁶

B. Penyajian Data

Data yang disajikan pada bab ini akan diuraikan secara deskriptif yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan yaitu 2 orang staf pemasaran, sedangkan pihak Nasabah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan yaitu Bendahara pada sekolah SMPIT Qurrataa'yun, 1 orang staf tata usaha TKIT Qurrataa'yun, dan kepala sekolah SMKN 2 Kandangan. Agar lebih terarahnya penyajian data ini, maka penulis akan mengemukakan data berdasarkan pokok-pokok bahasan, yaitu sebagai berikut.

1. Strategi Pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan

a. *Perencanaan Strategi Pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan*

Berdasarkan hasil wawancara tanggal 19 Juli 2016 dengan Staf Pemasaran Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan, sebelum memasarkan produk, Bank

⁶ <http://www.bankkalsel.co.id/index.php/seputar-kami/profil>, diakses pada tanggal 20 Juli 2016.

harus merencanakan strategi pemasaran lebih dahulu, agar pada saat produk tersebut dipasarkan, sasaran dan tujuan Bank dapat teraplikasi dengan baik dan dapat diterima oleh masyarakat.

Dalam menyusun dan merencanakan strategi pemasaran, hal-hal yang perlu diperhatikan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan adalah melakukan segmentasi pasar (*Segmented Marketing*), menentukan sasaran pasar (*Market Targetting*), *Differentiating*, dan *Positioning*.

1) Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar dapat juga diartikan sebagai pengelompokan pasar. Dalam penelitian ini, segmentasi pasar yang dilakukan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan dalam memasarkan produk dibedakan secara nyata dengan perbedaan yang signifikan antara satu produk dengan produk yang lain. Dalam hal ini, untuk mengelompokkan produk yang mereka miliki, Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan mengelompokkan produk yang sejenis Seperti Tabungan ke dalam beberapa kelompok.

Untuk kelompok pertama, Tabungan iB Al-Barakah untuk masyarakat umum, Kelompok kedua (Tabungan iB Pelajar, Produk Dana Simpanan Pelajar iB dan TabunganKu iB dikhususkan untuk para Pelajar), Kelompok ketiga, Tabungan iB Haji Ar-Rahman diperuntukkan bagi Nasabah yang ingin menghimpun dana untuk menunaikan ibadah haji.

2) Sasaran Pasar (*Market Targetting*)

Setelah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan mengidentifikasi segmentasi pasar produknya, Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan harus

menentukan cara bagaimana dan segmen mana yang lebih diprioritaskan akan dilayani kebutuhannya. Segmentasi pasar yang lebih banyak akan dilayani dan difokuskan untuk Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan ialah para pelajar dari tingkat TK, SD atau MI, SMP atau MTs, SMA atau MA sederajat. Sasarannya adalah para pelajar yang bersekolah di Sekolah berbasis agama, seperti Raudhatul Athfal, Madrasah Ibtidaiyah atau SDIT, Madrasah Tsanawiyah atau SMPIT, dan Madrasah Aliyah atau sederajat. Namun tidak menutup kemungkinan bahwa Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan mendapatkan tambahan jumlah nasabah dari kalangan lain seperti sekolah yang berbasis umum, karena jika sekolah tersebut belum memiliki kerjasama dengan bank lain maka Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dapat memasarkan produk kepada sekolah yang bersangkutan.

Terbatasnya *targetting* Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan pada sekolah yang berdasarkan agama atau sekolah yang berada di bawah pengawasan Kemenag adalah disebabkan oleh kesepakatan antara Bank Kalsel Cabang Kandangan dengan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Anggapan bahwa sesama bank lokal dan berpayung pada satu manajemen sesama Bank Kalsel agar tidak saling berebut nasabah, maka dibuatlah kesepakatan bahwa Bank Kalsel Cabang Kandangan bisa memasarkan produknya pada sekolah umum, sedangkan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan mendapatkan bagian pemasaran pada Sekolah-sekolah yang berbasis agama.

3) *Differentiating*

Differentiating atau diferensiasi produk merupakan upaya bank untuk membedakan produknya dari produk pesaing dalam suatu sifat yang membuatnya lebih diinginkan oleh konsumen atau nasabah.

Diferensiasi produk dalam penelitian ini hanya terdapat pada perbedaan setoran awal dan setoran selanjutnya pada Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan menetapkan Setoran awal untuk Produk Dana Simpanan Pelajar iB ini hanya sebesar Rp. 1000,-, sedangkan untuk setoran selanjutnya minimal dari Rp. 1000,-. Hal ini ditetapkan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan sebagai diferensiasi produk atau pembeda produk dengan produk pesaing, sebagai contoh perbedaan dengan pesaing terdekat mereka yaitu Bank Kalsel Cabang Kandangan. Bank Kalsel Cabang kandangan menetapkan aturan setoran awal untuk pembukaan tabungan Simpanan Pelajar sebesar Rp. 5000,-, selisih jumlah setoran antara Bank Kalsel Cabang Kandangan dengan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan sebesar Rp. 4000,- dapat dijadikan sebagai keunggulan tersendiri bagi Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Hal-hal seperti persyaratan untuk membuka tabungan ini sama dengan bank-bank lain di Indonesia, karena Produk Dana Simpanan Pelajar iB adalah produk yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di seluruh Indonesia.

4) *Positioning*

Positioning adalah tindakan bank untuk merancang produk dan bauran pemasaran agar dapat tercipta kesan tertentu diingatan konsumen. Sehingga

dengan demikian konsumen segmen memahami dan menghargai apa yang dilakukan bank dalam kaitannya dengan para pesaingnya.

Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dalam *positioning*nya berusaha menciptakan produk yang mudah diingat oleh para pelajar yang menjadi nasabah. Untuk itu, Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan memiliki sebuah kata yang dapat menggambarkan produk yang dipasarkan dan mudah diingat oleh nasabah, yaitu dengan kata simpel.⁷

b. Pelaksanaan Pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan

Pelaksanaan Pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan memiliki beberapa Strategi Pemasaran, yaitu:

- 1) Melakukan sosialisasi saat ada agenda-agenda sekolah.⁸

Pelaksanaan pemasaran saat agenda-agenda sekolah diwujudkan dalam proses sosialisasi yang terdapat pada salah satu agenda mingguan sekolah pada umumnya, yaitu Upacara Bendera di SMKN 2 Kandangan. Saat agenda tersebut dilaksanakan, pihak pemasar dipercaya menjadi Pembina Upacara, saat itulah pihak pemasar dapat memperkenalkan bank syariah secara umum dan mempromosikan produk mereka pada saat yang bersamaan.

- 2) Melakukan launching produk Dana Simpanan Pelajar iB dan memperlihatkan video tentang produk tersebut.

⁷ Panji Afif Hidayat, staf pemasar Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan, *Wawancara Pribadi*, Kandangan, 19 Juli 2016.

⁸ M. Faizal Ariadi, staf pemasar Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan, *Wawancara Pribadi*, Kandangan, 19 Juli 2016.

Strategi yang dilakukan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan yaitu melakukan *launching* Produk Dana Simpanan Pelajar iB ini diaplikasikan di Sekolah TKIT dan SMPIT Qurrataa'yun. Produk Dana Simpanan Pelajar iB *dilaunching* pada bulan Desember 2015 di sekolah TKIT dan SMPIT Qurrataa'yun dengan cara sosialisasi dan penayangan video persuasif tentang Produk Dana Simpanan Pelajar iB. Di dalam video tersebut terdapat ajakan menabung yang dikemas dengan lagu namun dirancang sedemikian rupa agar menarik perhatian dan minat menabung bagi siswa SD, SMP, SMA sederajat. Strategi ini sangat berhasil untuk menarik perhatian para siswa karena mereka menjadi lebih termotivasi untuk menabung.

- 3) Memberikan layanan *pick up services* atau layanan jemput bola. Layanan *pick up services* yang diberikan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan hanya diberikan kepada dua sekolah, yaitu SMPIT Qurrataa'yun dan SMKN 2 Kandungan. Untuk SMPIT Qurrataa'yun layanan yang mereka dapatkan berupa kunjungan mobil transaksi dari Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan setiap hari Rabu pada jam istirahat, dengan kedatangan mobil transaksi ini, siswa bisa langsung bertransaksi baik itu penyetoran maupun penarikan dengan pihak Teller sekaligus siswa belajar bertransaksi secara syariah sejak dini serta dengan adanya interaksi dengan pihak bank secara langsung tentu

proses edukasi menabung bagi siswa berjalan dengan sangat baik sehingga sesuai dengan tujuan yang diinginkan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

Sedangkan untuk SMKN 2 Kandangan, layanan *pick up services* yang mereka dapatkan berupa kunjungan 2 kali dalam seminggu oleh pihak pemasar setiap hari Selasa dan hari Kamis. Namun kunjungan pihak pemasar tidak melibatkan siswa SMKN 2 Kandangan karena layanan tersebut tersedia hanya dalam bentuk Kunjungan untuk mengambil dan mengantar kembali buku tabungan siswa melalui staf Tata Usaha sekolah. Hal ini tentu sangat disayangkan, mengingat produk Dana Simpanan Pelajar bertujuan untuk mengedukasi siswa untuk bisa menabung sejak dini sekaligus pihak bank juga kehilangan poin yang sangat penting, yaitu memperkenalkan bagaimana cara bertransaksi syariah secara nyata melalui bentuk interaksi langsung antara pihak Bank dan siswa tersebut.

- 4) Menempatkan Baliho tentang produk Dana Simpanan Pelajar iB di ruang utama kantor Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.⁹

c. Respon Nasabah terhadap Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan

Untuk mengetahui apakah pelaksanaan pemasaran produk tersebut dapat dikatakan berhasil atau tidak, maka perlu adanya respon nasabah terhadap produk

⁹ Panji Afif Hidayat, staf pemasar Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan, *Wawancara Pribadi*, Kandangan, 19 Juli 2016.

yang dipasarkan. Sejauh ini, nasabah atau sekolah yang telah bekerjasama dengan pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan ada tiga sekolah, yaitu TKIT Qurrataa'yun, SMPIT Qurrataa'yun, dan SMKN 2 Kandangan. Respon nasabah terhadap Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan didapat penulis dari hasil wawancara satu orang staf tata usaha TKIT Qurrataa'yun, Bendahara umum SMPIT Qurrataa'yun, dan kepala sekolah SMKN 2 Kandangan. Tanggapan yang diberikan satu sekolah dengan sekolah yang lain tentang pemasaran pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan tentang Produk Dana Simpanan Pelajar iB ke sekolah mereka rata-rata sama.

Semua sekolah yang menjadi nasabah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan sependapat menjawab bahwa pemasaran yang dilakukan oleh Bank dimulai dari pendekatan dengan pihak sekolah, dalam hal ini yaitu dengan Kepala Sekolah. Kemudian pihak pemasar menjelaskan hal-hal mengenai produk yang dipasarkan kepada Kepala Sekolah, jika kedua belah pihak sudah mencapai persetujuan dan kesepakatan, maka dilanjutkan dengan kerjasama. Namun pelayanan yang diterima nasabah atau pihak sekolah berbeda-beda dalam layanan lanjutan seperti pelayanan pasca pelaksanaan pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB.

Pelayanan yang diterima TKIT Qurrataa'yun terhadap transaksi penarikan maupun penyetoran hanya terbatas pada pelayanan langsung di kantor Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dan yang melakukan setoran serta penarikan diwakilkan oleh wali murid itu sendiri yang datang ke bank karena anak-anak yang menjadi nasabah masih belum bisa melakukan transaksi. Pihak sekolah

hanya sebagai mediator dan tidak berkewajiban mengelola tabungan, sehingga para guru maupun staf lainnya tidak bertanggung jawab terhadap tabungan siswanya.¹⁰

SMPIT Qurrataa'yun dalam transaksi Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan mendapatkan pelayanan *pick up services* memakai mobil transaksi keliling Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan, layanan tersebut dijadwalkan oleh pihak Bank setiap hari Rabu pada jam istirahat dan transaksi para siswa dilayani oleh Teller Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.¹¹

SMKN 2 Kandangan dalam transaksi Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan juga mendapatkan pelayanan *pick up services*, namun berbeda dengan SMPIT Qurrataa'yun, layanan *pick up services* yang diterima oleh pihak sekolah berupa kunjungan staf pemasar Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan setiap hari Selasa dan hari Kamis. Pada hari Selasa, staf pemasar datang ke sekolah untuk mengambil buku tabungan yang telah dikumpulkan para siswa kepada staf tata usaha SMKN 2 Kandangan untuk selanjutnya diserahkan kepada staf pemasar Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan untuk kemudian disetorkan ke kantor Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Pada hari Kamis, pihak pemasar kembali ke SMKN 2 Kandangan

¹⁰ Rusmaniah, staf Tata Usaha TKIT Qurrataa'yun, *Wawancara Pribadi*, Kandangan, 4 Agustus 2016.

¹¹ Mastikamah, Bendahara Umum SMPIT Qurrataa'yun, *Wawancara Pribadi*, Kandangan, 4 Agustus 2016.

untuk mengantar kembali buku tabungan yang telah disetorkan ke pihak sekolah.¹²

2. Faktor yang menjadi kendala dalam memasarkan Produk Dana Simpanan Pelajar iB di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan

a. Faktor Internal

- 1) Kurangnya jumlah staf *Customer service* untuk melayani pembukaan Tabungan Simpanan Pelajar iB.

Pada pelaksanaan pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB, setelah sosialisasi awal dengan Kepala Sekolah dan disetujui dengan adanya ikatan kerjasama antara kedua pihak antara Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dengan sekolah yang menjadi nasabah dalam bentuk MoU, siswa sekolah calon nasabah akan membuka tabungan Simpanan Pelajar iB yang kemudian dilayani secara administratif oleh *Customer service* Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

Proses administratif yaitu pembukaan rekening tabungan baru yaitu tabungan Simpanan Pelajar iB di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan terkendala dengan terbatasnya jumlah *Customer service* saat awal *launching* produk Simpanan Pelajar iB. Terbatasnya jumlah *Customer service* saat itu di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan mengakibatkan lambatnya pemrosesan pembukaan rekening tabungan Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

¹² Suhaimi, Kepala Sekolah SMKN 2 Kandangan, *Wawancara Pribadi*, Kandangan, 4 Agustus 2016.

- 2) Adanya peraturan pembagian sasaran pasar yang dibuat sesama Bank Kalsel yang membatasi Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan memasarkan produknya di sekolah yang telah kerjasama dengan Bank Kalsel Konvensional.

Adanya peraturan pembagian sasaran pasar yang dibuat sesama Bank Kalsel yang membatasi Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan memasarkan produknya di sekolah yang menjadi bagian sasaran pasar Bank Kalsel Konvensional. Maksudnya ialah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan hanya dapat memasarkan produk Simpanan Pelajar iB kepada sekolah yang berlabel agama atau sekolah di bawah pengawasan Kementerian Agama.

b. Faktor Eksternal

- 1) Masih lekatnya budaya masyarakat menabung secara tradisional di bank masyarakat.

Mayoritas orang tua yang tinggal di pedesaan lebih memilih untuk menabung di dalam lemari, di bawah kasur, dan tata cara menabung secara tradisional lainnya.

Hal ini tentu turut mempengaruhi minat siswa dalam menabung, karena pendidikan awal yang mereka di rumah tidak mendukung untuk mereka menabung di bank. Untuk itulah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan sebaiknya juga memperhatikan masalah ini, sehingga masalah untuk merubah *mindset* masyarakat pedesaan ini menjadi hal yang sangat penting bagi Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan melalui pelaksanaan sosialisasi.

2) Masih belum ada motivasi menabung dalam diri siswa

Terjalannya kerjasama dalam bentuk MoU antara Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan dengan pihak sekolah tentang Produk Dana Simpanan Pelajar iB tidak serta merta membuat semua siswa yang bersekolah pada sekolah tersebut menjadi nasabah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan. Setelah terjalannya kerjasama antara kedua pihak, kemudian kepala sekolah meminta kepada guru atau wali kelas untuk melakukan sosialisasi secara lebih detail tentang produk Tabungan Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan.

Setelah guru melakukan sosialisasi kepada para siswa, tidak semua siswa yang langsung berinisiatif membuka rekening tabungan tabungan Simpanan Pelajar ini, terdapat beberapa siswa yang masih tidak menabung dan lebih memilih untuk membelanjakan semua uang jajannya. Hal ini tentu menjadi kendala bagi pihak bank maupun pihak sekolah yang sama-sama bertujuan untuk menumbuhkan minat menabung siswa sejak dini.

3) Kurangnya kelengkapan administratif dari pihak nasabah atau siswa untuk membuka tabungan seperti hilangnya berkas-berkas yang diperlukan sebagai syarat membuka tabungan Produk Dana Simpanan Pelajar iB.¹³

Kelengkapan administratif dari pihak nasabah atau siswa untuk membuka tabungan Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan sangat penting karena termasuk salah satu persyaratan untuk membuka tabungan. Ketiadaan salah satu persyaratan untuk membuka tabungan tentu menyebabkan

¹³ Panji Afif Hidayat, staf pemasar Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan, *Wawancara Pribadi*, Kandungan, 19 Juli 2016.

tidak dapat dibukanya tabungan tersebut. Banyak dari nasabah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan yang kekurangan maupun kehilangan berkas-berkas yang diperlukan sehingga mereka terkendala untuk membuka tabungan Simpanan Pelajar iB.

C. Analisis Data

Setelah data diolah dan disajikan baik dalam bentuk penjelasan dan uraian, maka langkah selanjutnya yang penulis lakukan adalah menganalisis data tersebut sehingga dapat diperoleh hasil yang sesuai dari setiap data yang disajikan dalam penelitian ini. Penulis mengemukakan berdasarkan uraian penyajian data terdahulu dengan pendekatan deskriptif kualitatif, sebagai berikut:

1. Analisis data tentang strategi pemasaran produk dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan

Berdasarkan penyajian data sebelumnya yang diperoleh dari hasil wawancara dengan dua orang staf pemasar Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dan informasi tambahan dari kepala sekolah SMKN 2 Kandangan, satu orang staf tata usaha TKIT Qurrataa'yun dan Bendahara umum SMPIT Qurrataa'yun serta dokumen-dokumen yang berhubungan dengan masalah yang penulis teliti bahwa strategi pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dipasarkan dengan baik.

a. Perencanaan Pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan

Sebelum melakukan proses belajar mengajar, pihak pemasar harus merencanakan strategi pemasaran terlebih dahulu agar proses pemasarannya dapat berjalan dengan lancar. Semua komponen strategi pemasaran baik dalam segi

segmentasi (pengelompokan), sasaran pasar (*market targetting*), *differentiating*, dan *positioning*nya harus dipersiapkan secara maksimal agar tujuan pemasaran dapat tercapai dengan baik.

Berdasarkan hasil wawancara pada penyajian data sebelumnya dapat diketahui bahwa sebelum proses pelaksanaan pemasaran berlangsung, staf pemasar Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan telah menyusun dan membuat rencana pemasaran, dengan adanya rencana pemasaran maka kegiatan pemasaran menjadi lebih terarah dan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Poin-poin yang menjadi dasar dalam menyusun dan membuat rencana pemasaran adalah pengelompokan (*segmenting*), menentukan sasaran pasar (*market targetting*), *differentiating* dan *positioning*.

1) Pengelompokan pasar (*segmenting*)

Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan mengelompokkan produk yang sejenis seperti Tabungan ke dalam beberapa kelompok (segmen).

Untuk kelompok pertama, Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan mengelompokkan Tabungan iB Al-Barakah sebagai Tabungan bagi masyarakat umum, Kelompok kedua, Tabungan iB Pelajar dan TabunganKu iB dikhususkan untuk para Pelajar dan tidak terikat dengan perjanjian dengan pihak Sekolah selaku Mediator serta Produk Dana Simpanan Pelajar iB yang juga dikhususkan untuk pelajar namun bedanya produk ini harus ada kerjasama antara Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan dengan pihak sekolah sebagai mediator melalui MoU. Aturan harus adanya kerjasama terlebih dahulu antara pihak bank dengan nasabah terdapat sisi positif dan negatifnya. Hal positif yang didapat dari adanya

kerjasama dengan nasabah ialah pihak pemasar tidak perlu bersusah payah memasarkan produk kepada setiap individu nasabah produk yaitu siswa, pihak sekolah hanya perlu memasarkan produk tersebut kepada kepala sekolah, jika kepala sekolah setuju, maka akan diadakan kerjasama antara pihak Bank dengan pihak sekolah dan secara otomatis siswa sekolah tersebut menjadi nasabah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan dengan aturan, buku tabungan tersebut dapat dipegang oleh wali kelas, individu nasabah, dan orang tua atau wali murid itu sendiri. Kelompok ketiga, Tabungan iB Haji Ar-Rahman diperuntukkan bagi Nasabah yang ingin Menghimpun dana untuk menunaikan haji.

2) Sasaran Pasar (*Market Targetting*)

Setelah perusahaan mampu mengelompokkan pasar, perusahaan harus menentukan cara bagaimana dan kelompok atau segmen mana yang akan dilayani kebutuhannya. Proses menentukan pilihan satu atau lebih sasaran pasar yang ingin dilayani kebutuhannya diperlukan supaya pihak bank dapat tertuju dan terfokus pada satu atau lebih segmen yang menjadi sasaran pasar. Dalam targetting, prosesnya sudah melakukan tindakan yang lebih jauh dari segmentasi pasar yaitu dengan mengevaluasi dari hasil segmentasi pasar yang selanjutnya dari hasil segmentasi tersebut dilakukan tindakan kepada nasabah mana yang akan dilayani oleh Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan.

Pada penyajian data telah disebutkan bahwa segmentasi pasar yang lebih banyak akan dilayani dan di fokuskan untuk Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan ialah para pelajar dari tingkat TK, SD atau MI, SMP atau MTs, SMA atau MA sederajat. Sasarannya adalah para pelajar

yang bersekolah di Sekolah berbasis agama, seperti Raudhatul Athfal, Madrasah Ibtidaiyah atau SDIT, Madrasah Tsanawiyah atau SMPIT, dan Madrasah Aliyah atau sederajat. Namun tidak menutup kemungkinan bahwa Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan mendapatkan tambahan jumlah nasabah dari kalangan lain seperti sekolah yang berbasis umum, karena jika sekolah tersebut belum memiliki kerjasama dengan bank lain maka Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan dapat memasarkan produk kepada sekolah yang bersangkutan.

Terbatasnya *targetting* Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan pada sekolah yang berdasarkan agama atau sekolah yang berada di bawah pengawasan Kemenag adalah disebabkan oleh kesepakatan antara Bank Kalsel Cabang Kandungan dengan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan. Anggapan bahwa sesama bank lokal dan berpayung pada satu manajemen sesama Bank Kalsel agar tidak saling berebut nasabah, maka dibuatlah kesepakatan bahwa Bank Kalsel Cabang Kandungan bisa memasarkan produknya pada sekolah umum, sedangkan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan mendapatkan bagian pemasaran pada Sekolah-sekolah yang berbasis agama.

Dalam hemat penulis, pembagian sasaran pasar seperti ini akan membuat Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan akan sulit memasarkan produknya, karena ada pembatasan sasaran yang telah disepakati bersama. Ditambah lagi proses sosialisasi tentang produk tabungan yang berlandaskan prinsip syariah akan sulit diterapkan pihak pemasar kepada pelajar yang belajar disekolah-sekolah umum. Tujuan Bank Kalsel Syariah untuk merubah budaya menabung secara

konvensional menjadi menabung secara syar'i di kalangan pelajar yang bersekolah di sekolah-sekolah umumnya menjadi terhambat.

3) *Differentiating*

Telah dijelaskan tentang *differentiating* pada penyajian data bahwa *Differentiating* atau diferensiasi produk merupakan upaya bank untuk membedakan produknya dari produk pesaing dalam suatu sifat yang membuatnya lebih diinginkan oleh konsumen atau nasabah. Diferensiasi produk dalam penelitian ini hanya terdapat pada perbedaan setoran awal dan setoran selanjutnya pada Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Hal-hal seperti persyaratan untuk membuka tabungan ini sama dengan bank-bank lain di Indonesia, karena Produk Dana Simpanan Pelajar iB adalah produk yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di seluruh Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa penetapan aturan setoran awal oleh Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan tersebut menurut penulis sangat tepat karena dapat menjadi salah satu keunggulan produk dan menjadi daya tarik tersendiri untuk mengundang pelajar maupun sekolah menjadi nasabah mereka.

4) *Positioning*

Pada penjelasan di penyajian data telah diterangkan bahwa *positioning* adalah tindakan bank untuk merancang produk dan bauran pemasaran agar dapat tercipta kesan tertentu diingatan konsumen. Sehingga dengan demikian konsumen segmen memahami dan menghargai apa yang dilakukan bank dalam kaitannya dengan para pesaingnya.

Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan dalam *positioningnya* berusaha menciptakan produk yang mudah diingat oleh para pelajar yang menjadi nasabah. Untuk itu, Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan menciptakan kesan di benak nasabahnya tentang produk tersebut ialah dengan menggunakan kata-kata simpel. Produk Dana Simpanan Pelajar iB yang dimiliki Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan jika disingkat maka namanya akan menjadi Tabungan SimPel (Simpanan Pelajar) iB. Jenis Tabungan SimPel ini juga memiliki syarat yang simpel dengan hanya bermodalkan uang Rp 1000 ,00 nasabah yang ingin menabung dapat menyetorkan uangnya untuk ditabung. Dengan begitu, kesan yang tercipta di benak nasabah tentang jika disebutkan tabungan yang simpel, maka nasabah tersebut secara otomatis akan terbayang langsung dengan Produk Dana SimPel (Simpanan Pelajar) iB, pemilihan kata-kata simpel untuk *positioning* produk ini sudah sangat baik menurut peneliti.

b. Pelaksanaan Pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan

Pelaksanaan Pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan berbeda-beda pada setiap sekolah. Namun yang memiliki persamaan hanya pada sosialisasi awal kepada para Kepala Sekolah, selanjutnya untuk melakukan pendekatan kepada nasabah secara langsung yaitu para pelajar berbeda-beda. Secara umum, pelaksanaan strategi pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar, yaitu:

- 1) Melakukan sosialisasi saat ada agenda-agenda sekolah.

Seperti yang telah dijelaskan pada penyajian data, melakukan sosialisasi saat ada agenda-agenda sekolah diterapkan pada SMKN 2 Kandungan. Penerapan

pelaksanaan pemasaran ini dilakukan karena sebelumnya pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan telah menjalin hubungan yang sangat baik sehingga pelaksanaan pemasarannya pun lebih mudah.

Menurut penulis strategi pemasaran yang mereka laksanakan ini cukup berpengaruh kepada para siswa SMKN 2 Kandangan, karena dengan kedatangan pihak pemasar dari Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan yang menjadi pembina upacara membuat warna baru dalam agenda upacara bendera sehingga mereka lebih tertarik untuk mendengarkan informasi yang diberikan kepada mereka.

- 2) Melakukan *launching* produk Dana Simpanan Pelajar iB dan memperlihatkan video tentang produk tersebut.

Seperti yang telah dijelaskan pada penyajian data, Strategi yang dilakukan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan yaitu melakukan *launching* Produk Dana Simpanan Pelajar iB ini diaplikasikan di Sekolah TKIT dan SMPIT Qurrataa'yun. Strategi ini merupakan salah satu dari strategi promosi. Produk Dana Simpanan Pelajar iB *dilaunching* pada bulan Desember 2015 di sekolah TKIT dan SMPIT Qurrataa'yun dengan cara sosialisasi dan penayangan video persuasif tentang Produk Dana Simpanan Pelajar iB. Strategi ini sangat berhasil untuk menarik perhatian para siswa karena mereka menjadi lebih termotivasi untuk menabung.

Menurut Penulis, strategi penayangan videopun menjadi strategi yang sangat berpengaruh dalam menarik siswa untuk menabung. Karena minat siswa jika hanya diajak menabung dengan cara lisan atau sosialisasi maka mereka akan menganggapnya biasa-biasa saja. Namun dengan penayangan video tersebut

menjadi sebuah cara baru dalam proses pemberian informasi kepada para siswa karena sangat sesuai dengan hal-hal yang sangat disukai siswa.

- 3) Memberikan layanan *Pick Up Services* atau layanan jemput bola.

Seperti yang telah dijelaskan pada penyajian data, layanan *pick up services* atau layanan jemput bola adalah salah satu layanan yang diberikan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan untuk memudahkan nasabahnya dalam bertransaksi. Dalam layanan ini, pihak bank yang diwakili oleh pemasar produk mengunjungi dan melayani transaksi nasabah, jadi nasabah tidak perlu datang ke kantor Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan untuk melakukan transaksi. Hal ini tentu sangat membantu nasabah, karena banyak nasabah yang mempunyai kesibukan sehingga kesulitan untuk dapat melakukan transaksi dengan bank. Layanan *pick up services* pada Produk Dana Simpanan Pelajar iB diaplikasikan pada SMPIT Qurrataa'yun dan SMKN2 Kandangan. Meskipun sama-sama mendapatkan layanan *pick up services*, namun bentuk layanannya berbeda.

Menurut Penulis perbedaan bentuk layanan *pick up services* yang diberikan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan hanya bersifat kondisional dan tergantung dari kebutuhan sekolah yang menjadi nasabah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dan hal ini merupakan strategi yang bagus karena Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dapat menyesuaikan dengan kebutuhan Nasabahnya.

- 4) Menempatkan Baliho tentang produk Dana Simpanan Pelajar iB di ruang utama kantor Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

Strategi penempatan Baliho tentang produk Dana Simpanan Pelajar iB di ruang utama kantor Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan, strategi ini merupakan salah satu dari strategi promosi. Strategi ini hanya sebagai strategi tambahan dan bukan sebagai strategi yang dikhususkan seperti strategi-strategi diatas. Strategi ini hanya ditujukan untuk memperkenalkan kepada nasabah tentang Produk Dana Simpanan Pelajar iB karena produk ini merupakan produk paling baru yang dimiliki oleh Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

Dengan menempatkan Baliho tersebut, nasabah setidaknya mengetahui bahwa produk baru yang diunggulkan di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan adalah Produk Dana Simpanan Pelajar iB untuk selanjutnya diharapkan dapat menyebar informasi ini kepada masyarakat lain untuk menjadi nasabah Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

c. Respon Nasabah terhadap Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan

Dalam penyajian data sudah dijelaskan bahwa respon nasabah pada pelaksanaan pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB oleh Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan secara keseluruhan sama, yaitu mendukung pihak bank dalam memasarkan produk ini. Karena selain untuk menumbuhkan motivasi menabung sejak dini, pihak bank juga bertujuan untuk mengedukasi siswa untuk bertransaksi dengan pihak perbankan dan mengenalkan cara bertransaksi secara syariah.

Untuk SMPIT Qurrataa'yun, pihak sekolah sangat puas dengan pemasaran dan layanan pasca dilakukannya pemasaran seperti yang telah dijelaskan pada poin penyajian data, pelaksanaan pemasaran oleh pihak bank karena melibatkan langsung siswa untuk berinteraksi dengan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan melalui mobil transaksi.

Untuk TKIT Qurrataa'yun, pihak sekolah juga puas dengan pemasaran dan layanan pasca dilakukannya pemasaran seperti yang telah dijelaskan pada poin penyajian data pelaksanaan pemasaran oleh pihak bank. Namun berbeda dengan SMPIT Qurraraa'yun, pihak TKIT Qurrataa'yun tidak melibatkan siswa yang notabenehnya masih sangat kecil yaitu usia 4-6 tahun. Namun dalam tanggung jawab untuk manajemen tabungan, guru maupun wali kelas tidak memiliki tanggung jawab tersebut. Tanggung jawab untuk manajemen tabungan diserahkan sepenuhnya kepada orang tua maupun wali dari siswa yang bersangkutan. TKIT Qurrataa'yun hanya bertindak sebagai pelengkap syarat bagi siswa untuk membuka tabungan Simpanan Pelajar iB ini, yaitu harus mencantumkan asal sekolah.

Respon dari Kepala SMKN 2 Kandangan juga sangat baik terhadap pelaksanaan pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB. Hubungan baik yang terjalin antara Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dengan SMKN 2 Kandangan menjadi nilai tambah bagi bank sehingga cara bank memasarkan produk yang mereka pasarkan kepada siswa menjadi lebih mudah, yaitu dengan cara sosialisasi langsung dengan siswa pada saat ada agenda sekolah dalam bentuk agenda mingguan yaitu dengan menjadi Pembina Upacara.

2. Analisis Faktor yang menjadi kendala dalam memasarkan Produk Dana Simpanan Pelajar iB di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan

Dalam penyajian data telah disebutkan bahwa faktor yang menjadi kendala Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dalam memasarkan Produk Dana Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan ada dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

a. Faktor Internal

1) Kurangnya jumlah staf *Customer service* untuk melayani pembukaan Tabungan Simpanan Pelajar iB

Pada pelaksanaan pemasaran Produk Dana Simpanan Pelajar iB telah dijelaskan pada poin penyajian data, setelah sosialisasi awal dengan Kepala Sekolah dan disetujui dengan adanya ikatan kerjasama antara kedua pihak antara Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dengan sekolah yang menjadi nasabah dalam bentuk MoU, siswa sekolah calon nasabah akan membuka tabungan Simpanan Pelajar iB yang kemudian dilayani secara administratif oleh *Customer service* Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

Terbatasnya jumlah *Customer service* di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan mengakibatkan lambatnya pemrosesan pembukaan rekening tabungan Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Namun masalah ini tidak bertahan lama karena kekurangan jumlah *customer service* di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dapat ditutupi dengan bertambahnya jumlah *customer service*. Dengan bertambahnya jumlah *customer service*, maka kendala tersebut dapat teratasi.

- 2) Adanya peraturan pembagian sasaran pasar yang dibuat sesama Bank Kalsel yang membatasi Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan memasarkan produknya di sekolah yang telah kerjasama dengan Bank Kalsel Konvensional.

Adanya peraturan pembagian sasaran pasar yang dibuat sesama Bank Kalsel yang membatasi Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan memasarkan produknya di sekolah yang telah kerjasama dengan Bank Kalsel Konvensional Maksudnya ialah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan hanya dapat memasarkan produk Simpanan Pelajar iB kepada sekolah yang berlabel agama atau sekolah dibawah pengawasan Kementrian Agama.

Namun kesepakatan tersebut tidak berlaku jika nasabah atau dalam hal ini sekolah yang menjadi target pemasaran salah satu bank tidak bersedia atau lebih memilih bank yang lain. Misalnya, SMKN 2 Kandungan yang sekarang telah menjadi nasabah Produk Dana Simpanan Pelajar iB dikategorikan termasuk wilayah target pemasaran Bank Kalsel Konvensional, namun karena pihak sekolah telah terlebih dahulu mempunyai hubungan dekat dengan Bank Kalsel Syariah, maka sekolah tersebut dapat menjadi target Bank Kalsel Syariah untuk dijadikan sebagai nasabah.

b. Faktor Eksternal

- 1) Masih lekatnya budaya menabung secara tradisional di benak masyarakat

Lekatnya budaya menabung secara tradisional di benak masyarakat masih menjadi masalah yang sangat sulit untuk diatasi. Banyaknya daerah yang belum terjamah oleh tangan bank membuat budaya ini semakin berakar kuat pada masyarakat pedesaan. Apalagi diperkuat dengan anggapan orang tua siswa berupa

ketidakpercayaan terhadap bank dalam menyimpan tabungan mereka. Mayoritas orang tua yang tinggal di pedesaan lebih memilih untuk menabung di dalam lemari, di bawah kasur, dan tata cara menabung secara tradisional lainnya.

Hal ini tentu turut mempengaruhi minat siswa dalam menabung, karena pendidikan awal yang mereka di rumah tidak mendukung untuk mereka menabung di bank. Untuk itulah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan sebaiknya juga memperhatikan masalah ini, sehingga masalah untuk merubah *mindset* masyarakat pedesaan ini menjadi hal yang sangat penting bagi Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan melalui pelaksanaan sosialisasi.

2) Masih belum ada motivasi menabung dalam diri siswa

Terjalannya kerjasama dalam bentuk MoU antara Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan dengan pihak sekolah tentang Produk Dana Simpanan Pelajar iB tidak serta merta membuat semua siswa yang bersekolah pada sekolah tersebut menjadi nasabah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan. Setelah terjalannya kerjasama antara kedua pihak, kemudian kepala sekolah meminta kepada guru atau wali kelas untuk melakukan sosialisasi secara lebih detail tentang produk Tabungan Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan.

Setelah guru melakukan sosialisasi kepada para siswa, tidak semua siswa yang langsung berinisiatif membuka rekening tabungan tabungan Simpanan Pelajar ini, terdapat beberapa siswa yang masih tidak menabung dan lebih memilih untuk membelanjakan semua uang jajannya. Hal ini tentu menjadi kendala bagi pihak bank maupun pihak sekolah yang sama-sama bertujuan untuk menumbuhkan minat menabung siswa sejak dini.

Solusi yang penulis tawarkan ialah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan harus melakukan penyamaan pemberian layanan yang berbentuk interaksi langsung kepada para siswa dalam bentuk layanan penyetoran maupun penarikan yang dilayani oleh Teller memakai mobil transaksi. Jadi, para siswa akan lebih tertarik untuk menabung karena akan dilayani langsung oleh pihak bank sekaligus mereka belajar tentang tata cara bertransaksi syariah secara nyata.

- 3) Kurangnya kelengkapan administratif dari pihak nasabah atau siswa seperti hilangnya berkas-berkas yang diperlukan sebagai syarat membuka tabungan Produk Dana Simpanan Pelajar iB .

Kelengkapan administratif dari pihak nasabah atau siswa untuk membuka tabungan Simpanan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan sangat penting karena termasuk salah satu persyaratan untuk membuka tabungan. Ketiadaan salah satu persyaratan untuk membuka tabungan tentu menyebabkan tidak dapat dibukanya tabungan tersebut. Banyak dari nasabah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan yang kekurangan maupun kehilangan berkas-berkas yang diperlukan sehingga mereka terkendala untuk membuka tabungan Simpanan Pelajar iB. Pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan tidak dapat menerima nasabah membuka tabungan karena terkendala berkas yang tidak lengkap.

Menurut Penulis, untuk mengatasi kendala kekurangan maupun kehilangan berkas untuk keperluan tabungan Simpanan Pelajar iB pihak bank dapat memberikan keringanan kepada nasabah yaitu dengan cara tetap melayani pembukaan tabungan dengan syarat yang telah ditentukan namun jika ada berkas persyaratan yang belum lengkap ataupun hilang, pihak nasabah dapat melengkapinya pada waktu lain yang telah di negosiasikan dengan pihak Bank.