

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Profil PT. Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan**

##### **1. Sejarah Berdirinya Bank Kalsel**

Krisis ekonomi dan moneter yang terjadi di Indonesia pada kurun waktu 1997-1998 merupakan pukulan yang sangat berat bagi sistem perekonomian Indonesia. Dalam periode tersebut banyak lembaga-lembaga keuangan, termasuk perbankan mengalami kesulitan keuangan. Seiring dengan diberlakukannya *dual banking system* oleh Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, maka untuk menjawab tantangan tersebut, Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan telah melakukan perubahan dengan Perda Nomor 16 Tahun 2003 yang memuat pembentukan operasional unit usaha syariah.

Pada tanggal 13 Agustus 2004 Bank BPD Kalsel Syariah hadir dalam rangka memberikan alternatif pelayanan perbankan kepada masyarakat Kalimantan Selatan yang mayoritas beragama Islam. Mulai saat itu Bank BPD Kalsel Syariah memulai periode baru operasional berbasis syariah dengan membuka Kantor Cabang Syariah Banjarmasin yang berkantor di Jalan Mayjend. S. Parman No. 04 Banjarmasin Utara, Kalimantan Selatan, 70123. Pada tanggal 4 Desember 2005 telah dibuka Kantor Cabang Syariah Kandangan yang berkantor di Jalan Jend. Sudirman RT.4 Tibung Raya Kandangan Telepon (0517) 2228, faximile (0517) 23768. Dalam mengawasi, menilai dan memastikan operasional

Bank agar tetap konsisten dalam penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa berdasarkan prinsip syariah 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.<sup>1</sup>Kantor Cabang Syariah Kandangan yang kini berpindah lokasi di Jl. P. Antasari No. 108-109 Kandangan Telepon (0517) 22286, 23339 Faximile (0517) 23768.

## 2. VISI DAN MISI

### a. Visi

Menjadi bank yang unggul di daerah dan berperan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi

### b. Misi

1. Penyedia layanan jasa perbankan yang berkualitas.
2. Penggerak pendorong ekonomi daerah.
3. Pemegang/menyimpan dana kas daerah.
4. Salah satu sumber Pendapatan Asli Daerah.
5. Turut membina lembaga perkreditan atau Bank Perkreditan Rakyat milik Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Daerah.<sup>2</sup>

Dalam mencapai visi dan misinya Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandangan selalu berupaya memberikan layanan yang baik kepada nasabah/mudharib dalam melakukan transaksi, memberikan pelayanan dengan

---

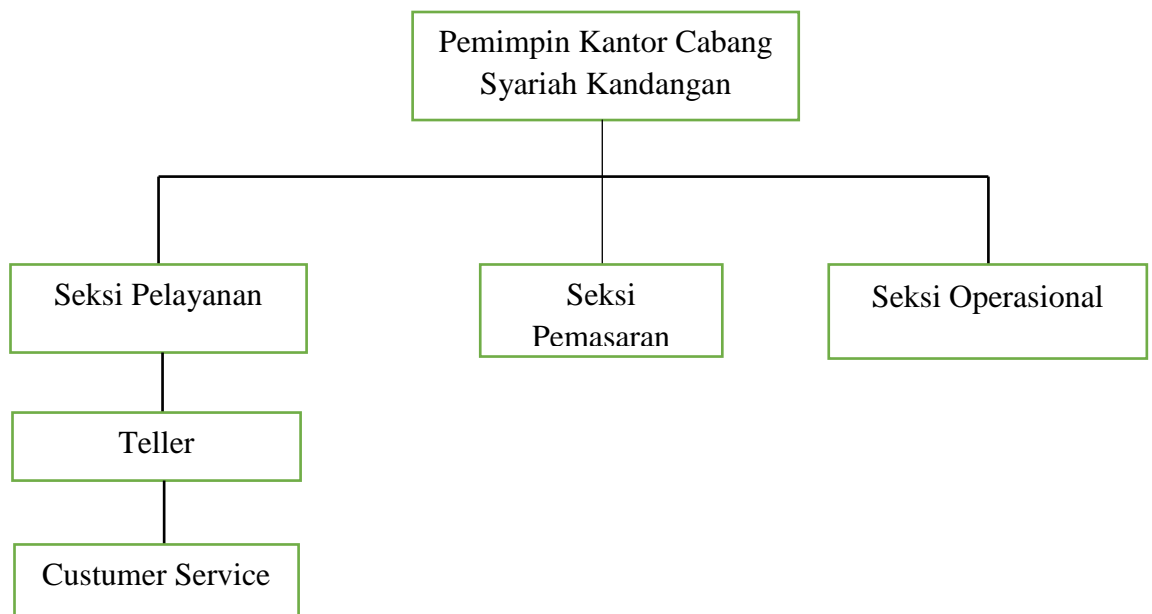
<sup>1</sup>[www.bankkalsel.co.id](http://www.bankkalsel.co.id) diakses Pada tanggal 13 Desember 2017. Pukul 10.00 Wita

<sup>2</sup>[www.bankkalsel.co.id](http://www.bankkalsel.co.id) diakses Pada tanggal 15 Desember 2017. Pukul 14:18 Wita

cepat dan tepat, sampai memelihara (*maintaince*) hubungan baik dengan nasabah/*mudharib*.

### 3. Struktur Organisasi

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan



Sumber: Data diolah, Rabiah, 2018.

Keterangan :

Dewan Pengawas Syariah

Ketua : Prof. Dr. H. A. Hafiz Anshary AZ, MA.

Anggota : Dr. Muhaimin, S. Ag. MA

a. Pemimpin KCS kandungan : Akhmad Riadi

b. Seksi Pemasaran : M. Farid Muzakir

1. Panji Afif Hidayat

2. M. Ferza Septiyan

	3. Aji Dwi Hatmojo
	4. Mahyudin
	5. Hendra Hermawan
c. Seksi Operasional	: 1. M. Idris Ashari
	2. Septia Risa Safitri
	3. Muhammad Syarif H
d. Seksi Pelayanan	: Sarini Murni Asih
Teller	:1. Hilary Ligena
	2. Uswatun Khasanah
	3. Dwi Fitria Handayani
Customer Service	: 1. Lily Paramita
	2. Kencana Hening M

#### 4. *Job Description*

Defenisi dari *job description* adalah gambaran dari tugas dan wewenang pihak yang terkait dalam suatu jenis pekerjaan pada sebuah instansi/perusahaan,yaitu pihak yang berada dalam Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandungan yang dapat saya uraikan adalah sebagai berikut :

##### 4.1 Pemimpin Seksi Pelayanan Nasabah

Fungsi dasar membantu mengkoordinir kelancaran pelaksanaan pekerjaan yang berhubungan dengan bidang pelayanan.

#### 4.2 Costumer Service

- a. Memberikan informasi tentang semua produk Bank Kalsel Syariah.
- b. Mengelola dan mengadministrasikan rekening tabungan, giro dan deposito yang lama maupun yang baru.
- c. Mengumpulkan Deposito mudharabah, Tabungan Al-barakah, Tabungan Ar Rahman, TabunganKu, Giro Amanah secara aktif.
- d. Melakukan *cross selling* atas produk dan jasa Bank Kalsel Syariah.
- e. Memberikan pelayanan kepada nasabah dan memelihara hubungan baik.

#### 4.3 Teller

- a. Menangani fungsi pembayaran dan melakukan pembayaran dan melakukan pembayaran tunai untuk melakukan transaksi.
- b. Menerima setoran tunai untuk rekening deposito berjangka.
- c. Menangani transaksi transfer, wesel, kliring, inkaso dan lain-lain.
- d. Melakukan kegiatan *money changer*.
- e. Menangani transaksi setoran dan penarikan tabungan.
- f. Melaksanakan tindak lanjut hasil pemeriksaan baik intern maupun ekstern. Melakukan tugas-tugas yang diberikan atasannya.

#### 4.4 Pemimpin Seksi Pemasaran

Fungsi dasar membantu atasan Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandangan dalam mengkoordinir kelancaran pelaksanaan pekerjaan yang berhubungan dengan bidang pembiayaan/piutang maupun pemasaran produk/jasa bank lainnya.

#### 4.5 Pemasar Dana

Berperan aktif dalam tugas-tugas memasarkan produk dana, melakukan penggandaan penjualan (*cross selling*) produk dana kepada nasabah/calon nasabah, melaksanakan usaha pemasaran produk dana bank melakukan evaluasi atas hasil/realisasi dibandingkan target pemasaran dana bank serta melakukan pembinaan nasabah pada umumnya.

#### 4.6 Pemasar Pembiayaan

- a. Melakukan kegiatan pemasaran produk-produk pembiayaan Bank Kalsel kepada nasabah debitur, baik yang lama maupun yang baru.
- b. Melakukan penggandaan (*cross selling*) atas produk dana dan jasa-jasa Bank Kalsel.
- c. Memproses permohonan pembiayaan nasabah/calon nasabah debitur sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

### 5. Produk dan Jasa

Jenis-jenis produk yang ditawarkan oleh PT. Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Kandungan adalah sebagai berikut :

#### a. Produk Penghimpunan Dana

##### 1) Tabungan iB Al-Barakah

Tabungan iB Al-Barakah adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai dengan syarat yang disepakati dan dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan nisbah bagi hasil dari hasil usaha. Tabungan iB Al-Barakah terbagi 2 jenis yaitu Tabungan berdasarkan akad *wadi'ah ḍamānah* dan tabungan berdasarkan akad *mudārabah muṭlaqah*.

Keunggulan dan kemudahannya aman, bagi hasil yang kompetitif, persyaratan yang ringan serta mudah, nisbah bagi hasil berdasarkan kesepakatan serta dapat dilihat setiap bulan, kartu ATM dapat diakses melalui BPD ATM dan ATM bersama yang ada diseluruh indonesia 24 jam nonstop.

Persyaratannya: Mengisi Formulir aplikasi Pembukaan Rekening, fotokopi identitas diri (KTP, SIM, PASPOR) setoran awal wadiah Rp. 10.000,- dan setoran awal mudharabah Rp. 50.000.-

## 2) Tabungan iB Pelajar

Tabungan iB Pelajar adalah simpanan yang ditunjukkan kepada para pelajar baik SD, SMP dan SMA yang dikelola berdasarkan akad *mudārabah muṭlaqah* dengan nisbah bagi hasil. Tabungan ini dihadirkan agar anak-anak para pelajar dapat membiasakan diri untuk menyimpan uang di Bank dengan maksud dan tujuan supaya kebiasaan menabung bisa tumbuh dari masa kecil. Keunggulan dan kemudahannya aman, bagi hasil yang kompetitif, bagi hasil yang transparan dan dapat ditarik setiap saat sesuai dengan syarat.

Persyaratannya: Mengisi formulir Tabungan Pelajar dan Setoran pertama Rp.10.000,-

## 3) TabunganKu

TabunganKu adalah simpanan masa depan sesuai saku pelajar. Setoran awal Rp. 20.000,- dan bebas biaya administrasi bulanan.

## 4) SimPel iB (Simpanan Pelajar)

Tabungan SimPel iB Bank Kalsel Syariah diperuntukan bagi penabung perorangan yang masih berstatus pelajar. Sebagai bukti tabungan, Bank pertama

kali menerbitkan buku tabungan SimPel iB Bank Kalsel atas nama penabung tanpa dikenakan biaya, sedangkan penggantian buku yang hilang/rusak dikenakan biaya sesuai ketentuan tarif Bank. Setoran awal Rp.1.000,-. Penabung tidak dikenakan biaya administrasi bulanan dan atas penyetoran dan penarikan yang dilakukan penabung tidak dibebani materai. Saldo minimum yang harus dipelihara Rp.1.000,- dan rekening dormant dikenakan biaya dormant sebesar Rp.1.000,- perbulan.

#### 5) Giro iB Al Amanah

Giro iB Al Amanah merupakan simpanan dana pihak ketiga pada Bank Kalsel Syariah dengan prinsip *wadi'ah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek/Bilyet Giro, sarana perintah lainnya, atau dengan pemindah bukuan.

Benefit yang didapatkan yaitu berpotensi mendapatkan bonus, memudahkan transaksi bisnis dan dijamin oleh LPS. Persyaratan yang harus dipenuhi mengisi formulir, fotokopi identitas diri/perusahaan yang berlaku, menyetorkan setoran awal dan NPWP.

#### 2) Deposito iB mudharabah

Deposito iB mudharabah adalah simpanan berupa investasi yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada saat tertentu dengan nisbah bagi hasil yang khusus berdasarkan akad *Mud'arabah mutlaqah*. Dana yang di investasikan akan disalurkan melalui pembiayaan secara optimal dan selektif berdasarkan syariah untuk kepentingan umat.



Keunggulan dan kemudahan dalam produk ini adalah aman dan terjamin, bagi hasil yang kompetitif secara tunai atau dipindah bukukan secara langsung ke rekening tabungan anda, bagi hasil secara transparan dan dapat dilihat setiap bulan, dijamin oleh lembaga penjamin syariah, jangka waktu investasi yang beragam dan dapat dijadikan agunan pembiayaan.

Persyaratan yang harus dipenuhi mengisi formulir aplikasi deposito mudharabah, fotokopi identitas diri (KTP, SIM, Paspor dan lain-lain) dan fotocopy akta pendirian dan NPWP untuk badan usaha.

#### b. Produk Penyaluran Dana

##### 1) Pembiayaan iB Murabahah

Pembiayaan iB Murabahah/Pembiayaan Konsumtif dengan akad *murabahah* merupakan pembiayaan kepada nasabah dengan prinsip jual beli suatu barang dengan harga perolehan dengan margin yang telah disepakati Bank dan Nasabah, dimana bank menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan tersebut kepada nasabah. Pembiayaan yang diinginkan nasabah dapat berupa mobil, rumah, kendaraan roda dua .

Benefit yang didapat yaitu barang yang dibeli dapat dijadikan sebagai agunan, angsuran pembiayaan tetap, jangka waktu pembiayaan hingga 5 tahun dan margin yang transparan dari bank.

Persyaratan yang harus dipenuhi berupa mengisi formulir permohonan, fotokopi identitas diri (KTP/SIM, Kartu Keluarga), Slip Gaji dan SK Pengangkatan Pegawai.

## 2) Murabahah Investasi

Adalah jual beli barang modal dan atau investasi dalam rangka menunjang kegiatan usaha seperti pembelian alat berat, mesin, kendaraan angkutan, rumah toko dan sebagainya.

Benefit :

- a) Memperoleh pinjaman dalam bentuk asset /barang
- b) Barang yang dibeli dapat dijadikan agunan/jaminan
- c) Bonus dari supplier menjadi hak nasabah
- d) Angsuran tidak berubah sampai berakhir masa angsuran

## 3) Murabahah Modal Kerja

Murabahah Modal Kerja yaitu jual beli barang yang akan diperdagangkan kembali seperti jual beli barang kepada koperasi/BMT, jual barang konveksi untuk diperdagangkan dan sebagainya.<sup>3</sup>

## 4) *Istishna*

Ketentuan umum pembiayaan *Istishna* adalah spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam ukuran, mutu, dan jumlahnya. Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad *Istishna* dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad. Jika terjadi perubahan dari kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditandatangani, seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.

---

<sup>3</sup>[www.bankkalsel.co.id](http://www.bankkalsel.co.id).diakses. pada tanggal 18Desember2017. Pukul 11:16 Wita

c. Produk Jasa

1) Kiriman Uang

Kiriman Uang iB diberikan dengan akad “*Wakālah*” yaitu pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak (muwakkil) kepada pihak lain (wakil) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Kiriman Uang iB dalam implementasinya terdiri dari:

a) Kliring iB

Adalah kiriman uang yang dilakukan antara kantor cabang syariah dengan kantor cabang atau BPD lain dengan menggunakan akad *Wakālah* yang diteruskan dengan menggunakan sarana kliring Bank Indonesia. Benefit yang didapatkan, transaksi aman dan terjamin tanpa harus membawa uang tunai, Memudahkan nasabah dalam melakukan/menyelesaikan transaksi. Persyaratannya mengisi slip kiriman uang dan dikenakan biaya atas jasa kliring sesuai ketentuan.

b) BI-RTGS iB

Adalah kiriman uang yang dilakukan antara kantor cabang syariah dengan kantor cabang atau BPD lain dengan menggunakan akad wakalah yang diteruskan dengan menggunakan sarana BI-RTGS. Benefit yang didapatkan transaksi aman dan terjamin tanpa harus membawa uang tunai, memudahkan nasabah dalam melakukan/menyelesaikan transaksi, proses transfer cepat. Persyaratannya mengisi slip kiriman uang, dikenakan biaya atas jasa RTGS sesuai ketentuan Bank.

c) SKB & SDB

Surat Keterangan Bank merupakan surat pernyataan yang dikeluarkan oleh Bank Kalsel Syariah sebagai referensi nasabah Bank Kalsel Syariah untuk keperluan tertentu bahwa nasabah telah tercatat pada Bank Kalsel Syariah. Surat Dukungan Bank Merupakan surat pernyataan yang dikeluarkan Bank Kalsel Syariah untuk mendukung nasabah dalam pelaksanaan proyek jika berdasarkan penilaian Bank Kalsel Syariah proyek tersebut layak. Benefit yang didapat adanya support/dukungan dari bank, memberikan kemudahan dalam proses pelaksanaan pekerjaan. Persyaratan Surat Keterangan Bank memiliki rekening Giro iB, mengajukan permohonan tertulis dengan lengkap dan jelas baik jenis proyek maupun pekerjaannya dengan melampirkan Surat Undangan Lelang. Surat Dukungan Bank memiliki rekening Giro iB, mengajukan permohonan tertulis dengan lengkap dan jelas baik jenis proyek maupun pekerjaannya dengan melampirkan Surat Undangan Lelang.

2) Jasa Layanan

a) SMS Banking

SMS Banking merupakan layanan untuk menikmati kemudahan bertransaksi Via SMS. Hanya dengan telpon selular dan bergabung dalam sms banking Bank Kalsel, aktivitas perbankan anda tetap terlayani kapan pun dan dimanapun. Fasilitas ini melayani transaksi *financial* berupa transfer hanya untuk Kantor intern Bank Kalsel. Demi memberikan pelayanan terbaik, Bank Kalsel untuk sementara tidak membebankan biaya pemakaian fasilitas SMS Banking kepada nasabah namun nasabah tetap dikenakan biaya SMS dan konfirmasi dari Bank

Kalsel Syariah melalui telpon seluler sesuai penggunaan yang besar biaya ditetapkan oleh masing-masing operator.

b) ATM Bersama

Layanan jasa ATM Bersama diberikan untuk nasabah Bank Kalsel yang memiliki Tabungan iB guna mempermudah transaksi yang dilakukan di telpon seluler (*handphone*) yang teknis transaksi merupakan pengembangan dari ATM Bersama. Fasilitas ini diberikan untuk melayani transaksi *financial* berupa transfer ke bank lain.

c) BPD Net online

Layanan BPD Net Online bekerjasama dengan Bank BPD seluruh Indonesia yang memiliki jaringan ATM Bersama. BPDNet Online ini adalah merupakan pengembangan dari layanan ATM Bersama, dimana transaksi yang biasa dilakukan di mesin ATM, kini dapat dilakukan counter teller pada Kantor Bank Kalsel. Fitur yang dapat dilayani pada layanan BPD Net online adalah transaksi non tunai yaitu pemindahan dana ke BPD lain dengan mendebet rekening nasabah yang rekeningnya berada di Bank Kalsel dan Transaksi setoran yaitu setoran dana ke BPD lain dengan menyetorkan uang tunai kepada Bank Kalsel

d) *Mobile banking*

Adalah suatu layanan perbankan dengan menggunakan fasilitas *handphone* atau *smartphone* dengan aplikasi yang disediakan Bank agar nasabah dapat bertransaksi dengan mudah dan cepat.

e) *Electronic Data Capture (EDC)*

merupakan sebuah mesin yang sering kita jumpai dan biasanya tersedia ditempat loket pembayaran atau kasir yang disediakan oleh outlet-outlet, supermarket, mall , hotel dan lain sebagainya. Mesin ini biasanya digunakan untuk melakukan suatu transaksi dengan menggunakan kartu debit atau kartu kredit. Dimana mesin ini dikeluarkan oleh pihak Bank untuk para merchant yang telah melakukan kerjasama.<sup>4</sup>

## B. Identitas Informan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, penulis melakukan wawancara dengan 3 orang Staf Marketing pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan, 1 orang Marketing Product Spesialist Sharia Bussines Division Kantor Pusat Bank Kalsel dan 50 orang informan dari kalangan pelajar berbagai sekolah yang ada di Kabupaten Hulu Sungai Selatan, hasil wawancara tersebut dirincikan sebagai berikut:

### 1. Identitas Pelajar

#### a. Identitas Informan menurut Jenis Kelamin

Tabel 4.1 Identitas Informan menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Prosentase (%)
1	Laki-laki	22	44 %
2	Perempuan	28	56 %
	Jumlah	50	100%

<sup>4</sup> [www.bankkalsel.co.id](http://www.bankkalsel.co.id) diakses pada tanggal 18 Desember 2017. Pukul 11:19 Wita

Sumber: Data diolah, Rabiah, 2018.

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa dari total 50 orang informan terdapat 22 orang (44%) laki-laki dan 28 orang (56%) perempuan. Dari data ini dapat dilihat bahwa lebih banyak perempuan daripada laki-laki yang menabung di Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan. Hal tersebut karena biasanya perempuan memang lebih pandai dalam mengatur keuangan dibandingkan laki-laki sehingga keinginan untuk menabung bagi perempuan lebih besar daripada laki-laki. Pada dasarnya perempuan memang lebih pandai dalam menyisihkan uang karena mereka lebih bisa meminimalisir keuangan dibandingkan laki-laki, oleh karena itu pada umumnya minat menabung perempuan lebih besar daripada laki-laki.

b. Identitas Informan menurut Jurusan di Sekolah

Tabel 4.2 Identitas Informan menurut Jurusan Sekolah

No	Jurusan Sekolah	Frekuensi	Prosentase (%)
1	IPA	11	44%
2	IPS	3	12%
3	OTOMOTIF	2	8%
4	BANGUNAN	2	8%
5	AKUNTANSI	7	28%
	JUMLAH	25	100%

Sumber: Data diolah, Rabiah, 2018.

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat variasi jurusan yang didominasi jurusan IPA 11 orang (44%), Akuntansi 7 orang (28%), IPS 3 orang (12%), Otomotif 2 orang (8%), dan Bangunan 2 orang dengan persentase

8%. Data dalam tabel di atas menunjukkan bahwa pelajar-pelajar dari Jurusan IPA mendominasi dalam menabung.

c. Identitas Informan menurut Agama

Tabel 4.3 Identitas Informan menurut Agama

No	Agama	Frekuensi	Prosentase (%)
1	ISLAM	49	98%
2	KRISTEN	1	2%
	JUMLAH	50	100%

Sumber: Data diolah, Rabiah, 2018

Berdasarkan tabel di atas dari 50 orang pelajar yang diwawancarai terdapat 49 orang (98%) beragama Islam dan 1 orang (2%) beragama Kristen. Dapat dipastikan untuk pelajar di Kabupaten Hulu Sungai Selatan yang lebih dominan menjadi sampel informan dalam penelitian ini adalah beragama Islam. Untuk penduduk di Kabupaten Hulu Sungai Selatan memang hampir seluruhnya beragama Islam oleh sebab itu dalam penelitian ini informan yang beragama Islam lebih mendominasi.

d. Identitas Informan Menurut Asal Sekolah

Tabel 4.4 Identitas Informan menurut Asal Sekolah

No	Asal Sekolah	Frekuensi	Prosentase (%)
1	SMP	25	50%
2	SMA	25	50%
	JUMLAH	50	100%

Sumber: Data diolah, Rabiah, 2018

Berdasarkan tabel menurut asal sekolah di atas untuk sample pelajar dalam penelitian ini berjumlah 50 orang dari SMP sebanyak 25 orang (50%) dan dari



SMA 25 orang (50%). Dari tabel di atas di simpulkan bahwa pelajar SMP dan SMA yang menjadi informan berimbang.

e. Identitas Informan Menurut Pekerjaan Orang tua

Tabel 4.5 Identitas Informan Menurut Pekerjaan Orang tua

No	Pekerjaan Orang Tua	Frekuensi	Prosentase (%)
1	PNS	12	24%
2	PETANI	21	42%
3	SWASTA	17	34%
	JUMLAH	50	100%

Sumber: Data diolah, Rabiah, 2018

Berdasarkan tabel di atas pekerjaan orang tua pelajar untuk PNS berjumlah 12 orang (24%), Petani berjumlah 21 orang (42%) dan Swasta berjumlah 17 orang (34%). Dapat disimpulkan pekerjaan orang tua pelajar di Kabupaten Hulu Sungai Selatan rata-rata berprofesi sebagai petani, karena berdasarkan yang peneliti ketahui bahwasanya mata pencaharian masyarakat Kabupaten Hulu Sungai Selatan rata-rata adalah dengan bertani.

2. Identitas Informan Pegawai Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan

a. Identitas Informan Menurut Jenis Kelamin

Tabel 4.6 Identitas Informan menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Prosentase (%)
1	Laki-laki	4	100 %
2	Perempuan	0	0 %
	Jumlah	4	100%

Sumber: Data diolah, Rabiah, 2018

Berdasarkan tabel di atas peneliti melakukan wawancara dengan pegawai Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan 4 orang yang hanya berjenis kelamin laki-laki saja tanpa adanya informan perempuan.

b. Identitas Informan Menurut Jabatan

Tabel 4.7 Identitas Informan Menurut Jabatan

No	Jabatan	Frekuensi	Prosentase (%)
1	Staff Marketing	3	75%
2	Marketing Product Specialist Sharia Bussines Division	1	25%
	Jumlah	4	100%

Sumber: Data diolah, Rabiah, 2018

Berdasarkan tabel di atas peneliti melakukan wawancara dengan Staf Marketing Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan sebanyak 3 orang dan Marketing Product Specialist Sharia Bussines Division Bank Kalsel Pusat 1 orang. Disini peneliti hanya mewawancarai Staf Marketing yang ada di Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan karena memang untuk bagian penghimpunan dana/ penyaluran dana itu dipegang penuh oleh Marketing sedangkan untuk 1 orang dari Marketing Product Specialist Sharia Bussines Division Bank Kalsel Pusat adalah Marketing Funding yang kini dimutasi menjadi Marketing Product Specialist Sharia Bussines Division, yang dimana menurut informan lainnya beliau adalah yang lebih mengetahui secara mendalam tentang seluk beluk tentang upaya ataupun kendala yang dihadapi Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dalam meningkatkan minat menabung pelajar. Berdasarkan pengalaman magang peneliti

yang dulunya pernah magang di Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan beliaulah memang memegang penuh urusan *funding* (penghimpunan dana).

### **C. Upaya-upaya dalam Meningkatkan Minat Menabung Pelajar**

#### **I. Identitas Informan Pertama**

Nama : Panji Afif Hidayat

Jenis Kelamin : Laki-laki

Jabatan : Staf Marketing Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan

Alamat : Jl. A.Yani km1,5 Komp. Veteran RT. 12 Banjarmasin

Nomor Telpon : 0813-1158-6884

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Panji Afif Hidayat, beliau bekerja sebagai Staf Marketing Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, dalam rangka meningkatkan minat menabung pelajar di Kabupaten Hulu Sungai Selatan pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan melakukan beberapa upaya yang diduga mampu meningkatkan minat dari para pelajar di Kabupaten Hulu Sungai Selatan untuk menabung dan untuk menanamkan budaya menabung sejak dini.

Adapun upaya-upaya yang dilakukan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan dalam meningkatkan minat menabung pelajar di Kabupaten Hulu Sungai Selatan seperti yang disampaikan oleh Bapak Panji kepada Peneliti adalah adanya MoU (*Memorandum of Understanding*) atau kerjasama dengan beberapa lembaga pendidikan di Kabupaten Hulu Sungai Selatan, setelah MoU diadakan sosialisasi ke sekolah-sekolah yang sudah kerjasama dengan Bank Kalsel Cabang

Syariah Kandangan ataupun yang belum, setelah sosialisasi juga dibagikan brosur-brosur yang merupakan bentuk dari promosi, Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan juga memberikan edukasi kepada para pelajar untuk menanamkan budaya menabung sejak dini.

Uraian dari upaya-upaya yang dilakukan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan sebagai berikut:

1. Menurut Bapak Panji Afif Hidayat, MoU adalah kerjasama antara dua pihak yaitu pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan dengan Lembaga Pendidikan di Kabupaten Hulu Sungai Selatan dengan tujuan mendapat keuntungan kedua belah pihak dari adanya kerjasama tersebut.<sup>5</sup> MoU dilakukan dengan beberapa lembaga pendidikan di Kabupaten Hulu Sungai Selatan. Ada 13 lembaga pendidikan yang melakukan MoU dengan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan. Berdasarkan studi dokumen yang dilakukan peneliti 13 lembaga pendidikan yang telah bekerjasama dengan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan adalah SDN Kandangan Utara 2, SDIT Qurrata Ayyun, SMPIT Qurrata Ayyun, SMPN 1 Padang Batung, SMPN 1 Simpur, SMPN 7 Kandangan, SMPN 4 Kandangan, MTsN Sungai Raya, SMAN 1 Kandangan, SMAN 2 Kandangan, SMAN 1 Simpur, SMKN 1 Kandangan dan SMKN 2 Kandangan. Adapun waktu pelaksanaan MoU yang dilakukan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan dengan 13 Lembaga Pendidikan di Kabupaten Hulu Sungai Selatan sebagai berikut:

---

<sup>5</sup>Panji Afif Hidayat, Staff Marketing Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, *Wawancara Pribadi*, Kandangan, 27 Desember 2017 Pukul 09.00 WITA

Tabel 4.8 Waktu Pelaksanaan Mou

No	Nama Sekolah	Waktu Pelaksanaan MoU
1	SDN Kandangan Utara 2	Selasa, 21 Maret 2017
2	SDIT Qurrata Ayyun	Jum'at, 23 Desember 2016
3	SMPIT Qurrata Ayyun	Sabtu, 1 Oktober 2015
4	SMPN 1 Padang Batung	Kamis, 25 Februari 2016
5	SMPN 1 Simpur	Senin, 14 Maret 2016
6	SMPN 4 Kandangan	Senin, 13 Maret 2017
7	SMPN 7 Kandangan	Rabu, 24 Mei 2017
8	MTsN Sungai Raya	Kamis, 25 Februari 2016
9	SMAN 1 Simpur	Selasa, 14 Februari 2017
10	SMAN 1 Kandangan	Rabu, 12 Agustus 2015
11	SMAN 2 Kandangan	Sabtu, 13 Juni 2015
12	SMKN 1 Kandangan	Rabu, 12 Agustus 2015
13	SMKN 2 Kandangan	Selasa, 8 September 2015

Sumber: Data diolah, Rabiha, 2018

Berdasarkan pengamatan peneliti secara partisipatif aktivitas di Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, pada saat itu peneliti juga ikut dalam kegiatan MoU yang dilakukan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan dengan salah satu lembaga pendidikan di Kabupaten Hulu Sungai Selatan. Peneliti melihat bahwasanya Mou tidak sembarang dilakukan, pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan terlebih dahulu melakukan pendekatan kepada Kepala Sekolah maupun guru-gurunya baru setelah adanya pendekatan dilaksanakan Mou. Mou dilaksanakan di sekolah dimana di sana dihadiri oleh Pemimpin Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, Pemimpin Seksi Pemasar, para Staf Marketing biasanya juga ikut 1 orang Teller yang bertugas nantinya untuk Pelayanan Mobil Kas Keliling, Kepala Sekolah, guru-guru serta para pelajar di sekolah tersebut.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup>Hasil Observasi Partisipatif, Pada tanggal 27 Desember 2017

2. Menurut Bapak Panji Afif Hidayat, Sosialisasi dilakukan oleh pihak Bank ke sekolah-sekolah yang kerjasama dengan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan ataupun yang belum kerjasama. Pelaksanaan sosialisasi biasanya pada saat tahun ajaran baru di sekolah dan sosialisasi juga dilakukan perkelas. Dalam sosialisasi pihak Bank menyampaikan materi tentang berbagai macam produk yang ada di Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan akan tetapi lebih diarahkan ke produk SimPel iB.<sup>7</sup>

Berdasarkan pengamatan peneliti secara partisipatif terhadap aktivitas di Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, peneliti ikut dalam sosialisasi yang diadakan pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan di kelas. Peneliti mengamati bahwasanya pihak Bank menyampaikan materi sosialisasi dengan *power point* yang berisikan tentang produk Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan dan lebih di khususkan ke produk SimPel iB. Materi sosialisasi ini disampaikan oleh Marketing Funding Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan. Setelah sosialisasi selesai pelajar di arahkan untuk membuka rekening produk SimPel iB dan disana para pelajar juga di ajarkan untuk mengisi formulir pembukaan rekening.<sup>8</sup>

3. Promosi yang dilakukan oleh pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan menurut Bapak Panji Afif Hidayat adalah sebagai upaya menawarkan ataupun memberitahukan kepada pelajar tentang produk SimPel iB ataupun produk lainnya. Beberapa bentuk dari promosi yang

---

<sup>7</sup>Panji Afif Hidayat, Staff Marketing Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, *Wawancara Pribadi*, Kandangan, 27 Desember 2017 Pukul 09.00 WITA

<sup>8</sup>Hasil Observasi Partisipatif, Pada tanggal 27 Desember 2017.

dilakukan oleh pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan misalnya seperti membagikan brosur pada saat sosialisasi. Selain dalam bentuk brosur pihak Bank juga membuat baliho dan spanduk. Kartu ATM yang di desain unik juga termasuk bagian dari promosi untuk menarik minat dari pelajar.

4. Menurut Bapak Panji Afif Hidayat edukasi adalah memberikan tambahan pengetahuan kepada para pelajar di Kabupaten Hulu Sungai Selatan tentang pentingnya menumbuhkan budaya menabung sejak dini. Bentuk-bentuk dari edukasi yang dilakukan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan dalam meningkatkan minat menabung pelajar di Kabupaten Hulu Sungai Selatan adalah adanya Duta Bank Kalsel Syariah dan Mobil Kas Keliling (MKK).

Duta Bank Kalsel Syariah ini diambil dari perwakilan pelajar terbaik di setiap SMA yang bekerjasama dengan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Tujuan adanya Duta Bank Kalsel Syariah ini untuk memberikan edukasi yang lebih mendalam kepada siswa terbaik disekolahnya untuk bisa ikut mempromosikan atau menawarkan semua produk Bank Kalsel Syariah kepada masyarakat dan lebih khususnya produk SimPel iB kepada para pelajar lainnya. Untuk Duta Bank Kalsel ini biasanya juga mereka bersaing satu sama lain dalam mencari nasabah, dan bagi mereka yang paling banyak mendapatkan nasabah mereka dinobatkan menjadi Duta Terbaik Bank Kalsel Syariah dan mereka juga mendapatkan hadiah dari Bank. Sebagai Duta Bank kalsel Syariah mereka juga diikutsertakan apabila ada acara Bank Kalsel, misalnya saat adanya EXPO HSS

mereka ikut menjaga stand dan mempromosikan produk Bank Kalsel Syariah dalam bentuk brosur.<sup>9</sup>

Adapun untuk Mobil Kas Keliling (MKK) ini bertujuan untuk memberikan pembelajaran kepada para pelajar untuk membiasakan menabung pada setiap minggunya. Mobil Kas Keliling (MKK) ini memiliki jadwal tersendiri pada setiap harinya. Jadwal Mobil Kas Keliling (MKK) sebagai berikut:

Tabel 4.9 Jadwal Mobil Kas Keliling (MKK)

No	Hari	Nama Sekolah
1	Senin	1. SMAN 1 Kandangan 2. SMKN 1 Kandangan 3. MTsN Sungai Raya 4. SMPN 4 Kandangan
2	Selasa	5. SMAN 2 Kandangan 6. SMKN 2 Kandnagan 7. SMPN 7 Kandangan
3	Rabu	8. SMAN 1 Simpur 9. SMPN 1 Simpur 10. SMPN 1 Padang Batung
4	Kamis	11. SDIT QurrataAyyun 12. SMPIT QurrataAyyun 13. SDN Kandangan Utara 2

<sup>9</sup>Panji Afif Hidayat, Staff Marketing Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, *Wawancara Pribadi*, Kandangan, 27 Desember 2017 Pukul 09.00 WITA



Sumber: Data diolah, Rabiah, 2018.

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa Mobil Kas Keliling selalu datang ke sekolah pada setiap harinya akan tetapi sekolah yang berbeda. Jadi untuk Mobil Kas Keliling (MKK) datang ke sekolah yang sama satu kali dalam satu minggu.

Berdasarkan pengamatan peneliti untuk Duta Bank Kalsel Syariah ada pada saat EXPO HSS tahun 2017 stand Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan juga ikut dijaga oleh Duta Bank Kalsel Syariah 1 orang laki-laki dan 1 orang perempuan dimana mereka adalah perwakilan pelajar terbaik di sekolahnya yang setiap harinya bergantian.

Sedangkan untuk Mobil Kas Keliling (MKK) peneliti juga pernah ikut berkeliling ke sekolah-sekolah untuk mengambil setoran bagi mereka yang ingin menabung. Disini peneliti mengamati bahwasanya Mobil Kas Keliling (MKK) Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan masih *offline*, jadi setiap pelajar ataupun masyarakat yang menabung hanya perlu menyerahkan buku tabungan mereka tanpa harus menunggu buku tabungan dikembalikan pada hari itu, karena untuk pencetakan buku tabungan dan penulisan slip setoran dilakukan di Kantor Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan. Untuk pengembalian buku tabungan kepada pelajar ataupun masyarakat umum menunggu jadwal Mobil Kas Keliling yang akan datang pada setiap minggunya.<sup>10</sup>

Dari hasil uraian diatas peneliti berusaha menemukan kebenaran dari apa yang disampaikan oleh pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dengan

---

<sup>10</sup>Hasil Observasi Partisipatif, Pada tanggal 27 Desember 2017

kenyataan yang ada dilapangan. Disini peneliti berusaha mencari kebenaran dengan cara bertanya langsung dengan para pelajar yang sekolahnya telah kerjasama dengan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan. Peneliti menggunakan *sample random sampling* untuk menentukan sampel dari pelajar yang akan diwawancarai. Disini peneliti mengambil sampel pelajar secara acak hanya untuk mengonfirmasi kebenaran apa yang telah dilakukan oleh pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan. Jumlah pelajar yang diwawancarai atau dikonfirmasi ada 50 orang.

Hasil wawancara dengan 50 pelajar dari semua sekolah yang kerjasama dengan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan adalah dari ke-50 pelajar tersebut mereka mengatakan bahwa sekolah mereka memang telah kerjasama dengan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan pada tahun yang telah penulis sajikan di atas, disekolah mereka pernah diadakan sosialisasi oleh pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan dimana dalam sosialisasi yang diadakan oleh pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan mereka diberikan materi tentang berbagai macam produk Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan khususnya Produk SimPel iB.

Dalam sosialisasi mereka juga ditayangkan audio visual produk tabungan SimPel iB, mereka juga mendapatkan brosur dari pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan. Mereka mengatakan bahwasanya pertama kali mereka mengetahui tentang produk SimPel iB dari adanya sosialisasi tersebut. Mereka juga menjelaskan tentang keuntungan menabung diBank Kalsel Cabang Syariah Kandangan yaitu karena adanya Mobil Kas Keliling yang memudahkan mereka

dalam bertransaksi sehingga mereka tidak perlu repot ke Bank. Berdasarkan beberapa upaya yang telah Bank Kalsel Cabang Syariah lakukan, yang paling berpengaruh dalam meningkatkan minat menabung pelajar di Kabupaten Hulu Sungai Selatan adalah sosialisasi, promosi, edukasi dan MoU.

Berdasarkan teori-teori yang dimuat pada BAB II, peneliti menganalisis data diatas untuk menjawab rumusan masalah pada BAB I. Upaya-upaya yang telah dilakukan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dalam meningkatkan minat menabung pelajar di Kabupaten Hulu Sungai Selatan telah sesuai dengan teori yang menyebutkan bahwa peran Bank adalah sebagai tempat penyimpanan dana yang aman bagi perusahaan, badan-badan pemerintah dan swasta, maupun perorangan. Peran Bank juga sebagai pemasok dari sebagian uang yang beredar yang dipergunakan sebagai alat tukar menukar atau pembayaran sehingga diharapkan dapat mendukung berjalannya kebijakan moneter. Dalam menjalankan perannya Bank juga melakukan berbagai macam upaya untuk menarik minat dari pelajar. Bank mencoba menanamkan minat pelajar untuk menabung. Bank menanamkan minat kultural atau minat sosial yaitu minat yang timbul karena proses belajar, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya minat terhadap pakaian timbul karena ingin mendapatkan persetujuan atau penerimaan dan perhatian orang lain. Demi untuk memenuhi minatnya terhadap pakaian maka ia akan berusaha menabung untuk mendapatkan pakaian tersebut.

## II. Identitas Informan Kedua

Nama : Aji Dwihatmojo  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Jabatan : Staf Marketing Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan  
Alamat : Jl. Cemara RT.29 Blok 3 Banjarmasin  
Nomor Telpon : 0823-5010-3399

Menurut Aji Dwihajmoto staf Marketing Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, produk SimPel iB merupakan salah satu produk yang bisa meningkatkan minat menabung dari para pelajar, dikarenakan cara pembukaan rekening yang mudah dan sederhana. Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan memperkenalkan produk ini kepada para pelajar dengan cara mensosialisasikan ke sekolah-sekolah yang ada di Kabupaten Hulu Sungai Selatan dengan strategi melakukan pendekatan kepada kepala sekolah, guru-guru serta pelajar. Khusus untuk produk SimPel iB pembukaan rekening terlebih dahulu melalui kerjasama antara Bank dan Sekolah.

Mengenai manfaat produk SimPel iB bagi pelajar adalah dengan adanya produk ini pelajar dapat membiasakan diri untuk menabung sejak dini, serta memberikan edukasi kepada para pelajar untuk mengelola uang agar tidak dihabiskan untuk jajan saja. Ketika pelajar menabung di Bank maka mereka merasa memiliki tanggung jawab tersendiri terhadap tabungannya tersebut. Manfaat lainnya yang bisa dirasakan oleh para pelajar adalah adanya fasilitas kartu ATM serta adanya mobil kas yang memudahkan pelajar menabung tanpa

harus pergi ke Bank karena mobil kas tersebut pada setiap satu kali seminggu akan datang ke sekolah mereka.<sup>11</sup>

SimPel iB adalah produk tabungan berprinsip syariah yang diresmikan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk siswa/i seluruh Indonesia dengan persyaratan mudah dalam rangka edukasi/inklusi keuangan dan mendorong budaya menabung sejak dini. Adapun syarat dan ketentuan produk SimPel iB adalah sebagai berikut:

- Mulai dari usia PAUD, TK, SD, SMP, SMA, MADRASAH (MI, MTS, MA)
- Berusia dibawah 17 tahun
- Belum memiliki KTP
- Menyediakan fc KK dan fc KTP orang tua
- Setoran awal hanya Rp 1.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp 1.000,-
- Bagi hasil mengacu tabungan Pelajar iB Bank Kalsel Syariah
- Fasilitas kartu ATM
- Bebas biaya administrasi
- Diikut sertakan dalam undian Berkah Syariah.<sup>12</sup>

### III. Identitas Informan Ketiga

Nama : M. Ferza Septiyan

Jenis Kelamin : Laki-laki

---

<sup>11</sup>Aji Dwihatmojo, Staf Marketing Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, *Wawancara Pribadi*, Kandangan, 27 Desember 2017 Pukul 09.30 WITA

<sup>12</sup>[www.bankkalsel.co.id](http://www.bankkalsel.co.id) diakses pada tanggal 10 Januari 2018 Pukul 23.11 WITA

Jabatan : Staf Marketing Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan

Alamat : Banjarbaru

Nomor Telpon : -

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak M. Ferza Septiyan Staf Marketing Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, dengan adanya beberapa upaya yang telah dilakukan oleh Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan dalam meningkatkan minat menabung pelajar terlihat peningkatan jumlah rekening untuk produk SimPel iB yang cukup signifikan, karena setiap pelajar yang sekolahnya telah kerjasama dengan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan mulai membuka rekening SimPel iB dan mulai menabung di Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan. Meskipun sudah ada kerjasama antara sekolah dengan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, namun baik pihak sekolah maupun pihak Bank tidak mewajibkan pelajarinya untuk membuka rekening, hal ini karena tidak semua pelajar berasal dari keluarga mampu, dan yang berasal dari keluarga mampu pun tidak semuanya menabung. Berikut ini jumlah data nasabah SimPel iB dari tahun 2016-2017.<sup>13</sup>

Tabel 4.10 Jumlah data Nasabah SimPel iB tahun 2016

No	Bulan	Jumlah Rekening Simpel iB Perbulan	Jumlah pembukaan rekening Simpel iB perbulan
1	Januari	152	152
2	Februari	242	90
3	Maret	245	3
4	April	248	3
5	Mei	269	21
6	Juni	269	Tidak Ada

<sup>13</sup> M. Ferza Septiyan, Staf Marketing Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, *Wawancara Pribadi*, Kandangan, 27 Desember 2017 Pukul 14.00 WITA

7	Juli	269	Tidak Ada
8	Agustus	339	70
9	September	479	140
10	Oktober	550	71
11	November	607	57
12	Desember	626	19
	<b>Total</b>		<b>474</b>

Sumber: Data diolah, Rabiah, 2018

Tabel 4.11 Jumlah data Nasabah SimPel iB tahun 2017

No	Bulan	Jumlah Rekening Simpel iB Perbulan	Jumlah pembukaan rekening Simpel iB perbulan
1	Januari	629	3
2	Februari	821	192
3	Maret	1.031	210
4	April	1.029	Tidak Ada
5	Mei	1.027	Tidak Ada
6	Juni	1.048	21
7	Juli	1.049	1
8	Agustus	1.099	50
9	September	1.200	101
10	Oktober	1.222	22
11	November	1.303	81
12	Desember	1.311	8
	<b>Total</b>		<b>689</b>

Sumber: Data diolah, Rabiah, 2018

Berdasarkan tabel NOA (*Number Of Account*) jumlah pembukaan rekening SimPel iB di atas terlihat jelas peningkatan jumlah rekening pada setiap bulannya. Akan tetapi dari tabel di atas juga bisa dilihat bahwasanya terjadi beberapa penutupan rekening oleh pelajar pada bulan April dan Mei di tahun 2017.

## **D. Kendala dan Solusi yang dihadapi Bank Kalsel Syariah**

### IV. Identitas Informan Keempat

Nama : M. FaizalAriadi

Jenis Kelamin :Laki-Laki

Pekerjaan/Jabatan : Marketing Product Specialist Sharia BussinesDivision

Alamat : Jl. TelukTiramDarat No. 8 Banjarmasin

Nomor Telpon : 082175703528

#### 1. Kendala Dalam Meningkatkan Minat Menabung Pelajar

- a. Kurangnya minat pelajar dalam merencanakan keuangan sejak dini, Kurangnya minat pelajar karena sebagian besar dari mereka lebih mementingkan kebutuhan saat ini tanpa mementingkan masa yang akan datang. Selain itu keadaan pendapatan ekonomi orang tua juga menjadi salah satu faktor yang menyebabkan mereka kurang berminat untuk menabung. Berdasarkan pengamatan dari peneliti yang juga merupakan penduduk Kabupaten Hulu Sungai Selatan dan pernah menjadi pelajar bahwa pelajar di Kabupaten Hulu Sungai Selatan lebih cenderung suka menghabiskan uangnya untuk sekedar nongkrong atau belanja dibandingkan untuk ditabung.

Berdasarkan teori pada BAB II kurangnya minat pelajar menabung dalam merencanakan keuangan sejak dini, minat pelajar bisa dikatakan rendah, hal tersebut karena adanya faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat dari pelajar. Faktor tersebut adalah faktor keadaan ekonomi, apabila ekonomi



membalik, orang cenderung memperluas minat mereka untuk mencakup hal yang semula belum mampu mereka laksanakan. Sebaliknya kalau keadaan ekonomi mengalami kemunduran karena tanggungjawab keluarga atau usaha yang kurang maju, maka orang cenderung untuk mempersempit minat mereka.

- b. Masih kurangnya pemahaman tentang pentingnya menabung sejak dini, karena kurangnya pendapatan orang tua sehingga menyebabkan uang yang diberikan ke anaknya hanya cukup untuk belanja, dan mereka tidak bisa menyisihkan uangnya untuk ditabung karena faktor dari keadaan ekonomi tersebut. Salah satu faktor yang juga menyebabkan kurangnya pemahaman tentang pentingnya menabung sejak dini adalah budaya yang dibawa oleh orang tua mereka bahwa penduduk di Kabupaten Hulu Sungai Selatan memang tidak terlalu suka menabung di Bank, mereka lebih memilih untuk menginvestasikan uang dalam bentuk emas dan tanah. Itulah yang menyebabkan mereka tidak terlalu paham tentang pentingnya menabung sejak dini karena mereka merasa bahwa orang tua mereka sudah menabung dengan cara menginvestasikan uangnya dalam bentuk emas dan tanah. Berdasarkan teori minat, kurangnya pemahaman tentang pentingnya menabung sejak dini dipengaruhi aspek kognitif berdasarkan atas pengalaman pribadi dan apa yang pernah dipelajari baik di rumah, di sekolah, di masyarakat serta berbagai jenis media, faktor budaya yang melekat pada orang tua pelajar, dimana orang tua pelajar tidak sepenuhnya memberikan pemahaman kepada anaknya tentang

pentingnya menabung sejak dini itu juga disebabkan karena orang tua juga mengikuti budaya yang sudah lama di masyarakat.

- c. Sebagian pelajar sudah memiliki jenis tabungan yang sejenis. Oleh karena mereka enggan untuk membuka tabungan yang baru. Sehingga hal tersebut menyebabkan jumlah penabung menjadi stagnan.
- d. Masih kurangnya sosialisasi berkaitan dengan tabungan pelajar khususnya SimPel iB kepada sekolah-sekolah di Kabupaten Hulu Sungai Selatan karena minimnya sumber daya pemasar di Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan.

## 2. Solusi dan strategi dalam menghadapi kendala

- a. Pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan banyak mengunjungi setiap sekolah-sekolah yang ada di Kabupaten Hulu Sungai Selatan untuk diadakan sosialisasi tentang pentingnya membudayakan menabung sejak dini dan berbicara dampak keuntungan yang dapat dirasakan ketika pelajar sudah menjadi penabung yang aktif.
- b. Perlunya pengadaan sosialisasi ke sekolah yang melibatkan orang tua pelajar itu sendiri agar orang tua dari pelajar bisa ikut menanamkan pentingnya budaya menabung sejak dini.
- c. Pihak Bank harus pandai menarik minat pelajar dengan diadakannya hadiah untuk setiap penabung aktif untuk pengguna jenis tabungan pelajar.
- d. Pihak Bank Kalsel Pusat secepatnya menambah karyawan pemasar di Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan supaya bisa lebih gesit

mengunjungi sekolah-sekolah di Kabupaten Hulu Sungai Selatan dalam membudayakan menabung sejak dini.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> M. Faizal Ariadi, Marketing Product Specialist Sharia Bussines Division Bank Kalsel Pusat, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 11 Januari 2018 Pukul 14.30 WITA