ANALISIS PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PRODUK TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP PULAU PUNJUNG 1 KABUPATEN DHARMASRAYA

Regi Rebilla[1], Novera Martilova[2]

[1,2]Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi
E-mail : regirebilla2@gmail.com[1], noveramartilova@gmail.com[2]

ABSTRACT

The relatively low growth rate of Student Savings Account customers is due to the tendency of students and parents to prefer savings products from other banks. Therefore, this study aims to examine and identify how Bank Syariah Indonesia KCP Pulau Punjung 1 can increase the attractiveness and number of Student Savings Account customers. The research method used was qualitative research with a descriptive approach. Data were obtained through direct interviews with employees of Bank Syariah Indonesia KCP Pulau Punjung 1, Dharmasraya Regency, direct observation, and documentation. Data analysis was carried out through the stages of data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results showed that the strategies implemented by Bank Syariah Indonesia KCP Pulau Punjung 1 resulted in significant improvements. The strategies implemented include direct outreach to schools, collaboration with schools, and a proactive approach that allows banks to reach potential customers. Of these three strategies, proactive approach has been the most effective in increasing the number of students' savings account customers because it allows banks to proactively visit schools, enabling direct financial literacy outreach and education, as well as account opening. In implementing these three strategies, there are obstacles, namely the emergence of competition between banks, the focus of BSI KCP Pulau Punjung 1's strategy on profit-oriented products, and the location of schools that are far from bank branches. With these obstacles, BSI KCP Pulau Punjung 1 also has solutions to overcome them, namely by strengthening product differentiation by offering banking services according to sharia principles, continuing to integrate student savings products into superior services and developing more structured and scheduled visit plans.

Keywords : ***BSI KCP Pulau Punjung 1, Increase in Number of Customers, Student Savings Account***

ABSTRAK

Kondisi pertumbuhan jumlah nasabah Tabungan Simpanan Pelajar yang masih tergolong rendah, disebabkan oleh kecenderungan pelajar dan orang tua lebih memilih produk tabungan dari bank lain. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan mampu mengkaji dan mengidentifikasi bagaimana Bank Syariah Indonesia KCP Pulau Punjung 1 dalam meningkatkan daya tarik serta jumlah nasabah Tabungan Simpanan Pelajar. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan pegawai Bank Syariah Indonesia KCP Pulau Punjung 1 Kabupaten Dharmasraya, Observasi langsung, serta mengambil dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Pulau Punjung 1 tersebut memberikan peningkatan yang bagus. Adapun yang diterapkan yaitu sosialisasi langsung ke sekolah, kerja sama dengan sekolah, dan strategi jemput bola yang memungkinkan pihak bank menjangkau calon nasabah. Pada ketiga strategi tersebut strategi jemput bola yang paling dominan dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan simpanan pelajar dikarenakan strategi ini memungkinkan pihak bank untuk secara proaktif mendatangi sekolah-sekolah sehingga proses sosialiasi dan edukasi literasi keuangan, serta pembukaan rekening dapat dilakukan secara langsung. Dalam menjalankan ketiga strategi tersebut terdapat kendala yaitu terjadinya persaingan antar bank, fokus strategi BSI KCP Pulau Punjung 1 terhadap produk berorientasi profit, dan lokasi sekolah yang berjauhan dengan kantor cabang bank. Dengan adanya kendala tersebut BSI KCP Pulau Punjung 1 juga memiliki solusi untuk mengatasinya yaitu dengan memperkuat diferensiasi produk melalui penawaran layanan perbankan sesuai prinsip syariah, tetap mengintegrasikan produk tabungan simpanan pelajar ke dalam layanan unggulan dan menyusun perencanaan kunjungan yang lebih terstruktur dan terjadwal.

Kata Kunci : *BSI KCP Pulau punjung 1, Peningkatan Jumlah Nasabah, Tabungan Simpanan Pelajar*

PENDAHULUAN

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia ialah wujud pelampiasan keinginan warga kepada sistem layanan finansial yang diatur dengan bagus dan bekerja cocok dengan determinasi yang berdasarkan prinsip- prinsip syariah. Walaupun Hukum Republik Indonesia No 21 Tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah sudah diterbitkan, sedang ada beberapa warga yang beranggapan kalau metode yang diaplikasikan pada perbankan syariah tidak berlainan dengan sistem yang dipakai pada bank konvensional (Basaria Nainggolan et al. 2023). Lembaga keuangan mempunyai kedudukan yang amat penting dalam mensupport kegiatan perekonomian. Agregasi anggaran ialah salah satu guna penting perbankan. Tingkatan kesuksesan bank dalam menghimpun, menuangkan, serta mengatur anggaran dipengaruhi oleh bermacam aspek, antara lain tingkatan keyakinan warga kepada bank, kemantapan zona perbankan, dan karakter produk yang ditawarkan. Tiap bank mempunyai beraneka ragam produk yang dicocokkan dengan keinginan warga. Dalam cara pemasarannya, timbul kompetisi antarlembaga perbankan alhasil tiap- tiap bank butuh mempraktikkan strategi yang pas. Usaha ini bermaksud supaya warga mendapatkan data yang nyata serta terdorong buat menggunakan produk yang ditawarkan cocok dengan keinginan mereka (Yusuf et al. 1995).

Dalam kondisi Indonesia, badan finansial syariah bertumbuh selaku opsi pengganti yang bekerja bersumber pada prinsip- prinsip Islam untuk menciptakan sistem finansial yang lebih berkeadilan serta inklusif (Fakhrul et al. 2025). Bank syariah Indonesia ialah bank hasil penggabungan antara Bank BNI Syariah (BNIS), Bank Syariah Mandiri (BSM) serta Bank BRI syariah (BRIS). Penggabungan itu disetujui Otoritas Jasa Keuangan lewat Ketetapan Badan Komisioner OJK No 4/KDK. 02/2021 bertepatan pada 27 Januari 2021 mengenai Pemberian Permohonan izin penggabungan, jadi permohonan izin tersebut bentuk Upaya atas nama Bank Syariah Indonesia. Mengenai Persetujuan Pergantian Bank Syariah Indonesia ini sah bekerja pada 1 februari 2021 (Fairuz et al. 2025). Inisiatif kebijaksanaan penguasa dalam menggabungkan 3 bank syariah ini diharapkan bisa memperkenalkan pengganti lembaga keuangan terkini untuk warga dan berkontribusi dalam mendorong perkembangan perekonomian nasional (Herlindah et al. 2023).

Bertambahnya jumlah bank serta lembaga keuangan nonbank di Indonesia menyebabkan tingkatan persaingan dalam menarik minat masyarakat buat menyimpan uang ataupun menaruh anggaran terus menjadi bertambah serta berjalan terus menjadi kencang. Situasi itu menuntut tiap institusi perbankan buat merumuskan strategi yang lebih inovatif serta efisien dalam menjaga pelanggan eksisting sekalian menarik pelanggan potensial. Persaingan antarbank tidak cuma terlihat lewat macam produk serta layanan yang ditawarkan, namun pula lewat tingkatan inovasi teknologi, mutu jasa, dan keahlian badan dalam membuat serta melindungi keyakinan warga. Dengan begitu, manajemen perbankan wajib lalu melaksanakan inovasi dalam meningkatkan produk tabungan yang relevan dengan keinginan warga dan mempraktikkan strategi penjualan yang lebih efisien. Usaha itu jadi genting supaya bank sanggup mendapatkan pangkal anggaran terkini dengan cara berkelanjutan serta senantiasa populer di tengah kemajuan pabrik finansial yang terus menjadi bersaing (Remy et al. 2014).

Salah satu produk yang diadakan oleh Bank Syariah Indonesia merupakan simpanan Pelajar. Produk ini memakai akad wadiah yad dhamanah, ialah akad titipan di mana pihak bank

diperbolehkan menggunakan anggaran yang dititipkan atas persetujuan pemiliknya, dengan peranan buat mengembalikan anggaran itu dengan cara utuh bila juga pihak menyimpan dana menghendakinya (Rivai& Andria et al. 2023). Simpanan khusus pelajar ialah tipe simpanan yang dikeluarkan dengan cara nasional oleh bermacam bank di Indonesia selaku wujud pengembangan program oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bertugas serupa dengan Panitia Pengembangan Pelayanan keuangan Syariah. Program ini tertuju buat tingkatkan literasi serta inklusi keuangan lewat pembuatan Kerutinan menyimpan uang pada umur dini (Khoerul Mubin et al. 2024). Dengan memakai akad wadiah yad dhamanah, alhasil tidak hanya berfungsi selaku sarana penyimpanan anggaran, pula bisa jadi instrumen simpanan yang membagikan profit dan bisa dicairkan kapan saja sesuai keinginan nasabah.

BSI KCP Pulau Punjung 1 ialah salah satu kantor cabang BSI yang terletak di Kabupaten Dharmasraya yang menopang serta membagikan layanan produk simpanan pelajar buat menyediakan keinginan nasabah khususnya para pelajar. Tabungan ini ialah produk yang prospeknya baik sebab bermanfaat buat mengarahkan para pelajar menyimpan uang semenjak dini, oleh sebab itu peran perbankan syariah amat besar di sini. Disini bisa diamati perbandingan data jumlah nasabah produk simpanan pelajar dengan jumlah nasabah 4 produk tabungan yang ada pada BSI KCP Pulau Punjung 1.

Tabel 1. Jumlah Nasabah Pada 5 Produk Tabungan di BSI KCP Pulau Punjung 1 Pada Tahun 2021-2025

Tahun	Tabungan Haji	Tabungan Easy Wadiah	Tabungan Easy Mudharabah	Tabungan Simpanan pelajar	Tabungan junior
2021	1.342	7.065	905	-	-
2022	1.498	7.300	925	10	14
2023	1.685	8.479	1.006	10	25
2024	2.023	9.592	1.032	41	40
2025	2.465	10.821	1.079	41	45

Sumber : Data Sekunder BSI KCP Pulau Punjung 1

Bersumber pada tabel diatas bahwa tabungan simpanan pelajar memanglah menghadapi kemajuan dari 0 nasabah pada tahun 2021 jadi 41 nasabah pada tahun 2024, serta senantiasa tetap di nilai 41 nasabah sampai tahun 2025. Meski terdapat kenaikan dibandingkan pertama peluncurannya, nilai itu sedang jauh lebih kecil dibanding dengan produk tabungan yang lain, semacam tabungan Easy Wadiah yang menggapai 10. 821 nasabah pada 2025, tabungan Haji 2. 465 nasabah, dan tabungan Easy Mudharabah 1. 079 nasabah. perbandingan ini membuktikan kalau perkembangan simpanan pelajar sedang terkategori amat lelet serta tidak penting dalam kontribusinya kepada keseluruhan nasabah. Tabungan Simpanan pelajar ini ialah produk tabungan yang terkategori terkini di Bank Syariah Indonesia KCP Pulau Punjung 1 Kabupaten Dharmasraya. Kedatangan produk ini ialah wujud sokongan BSI kepada program pemerintah serta OJK dalam tingkatkan literasi serta inklusi keuangan di golongan pelajar semenjak umur dini. Selaku produk yang sedang terkini dipublikasikan, simpanan pelajar menginginkan pemasyarakatan yang lebih besar agar masyarakat, paling utama pihak sekolah serta orang tua menguasai manfaat dan metode kegiatan tabungan dengan prinsip syariah ini. Dikala ini, BSI KCP

Pulau Punjung 1 sedang mengalami sebagian hambatan, semacam belum meratanya kegiatan serupa dengan sekolah- sekolah di area setempat serta sedang terbatasnya aktivitas promosi yang dilaksanakan. Oleh karena itu, dibutuhkan penerapan buat tingkatkan minat dan pemahaman pelajar supaya lebih terpikat menyimpan uang lewat produk simpanan pelajar di BSI.

Persaingan antarbank serta lembaga keuangan yang lain pula jadi akibat kepada kenaikan tabungan simpanan pelajar ini sebab lebih dahulu memberitahukan pada golongan pelajar serta sekolah. Situasi ini menimbulkan BSI KCP Pulau Punjung 1 wajib berdekatan dengan kompetisi yang lumayan kencang dalam menarik minat pelajar buat menyimpan uang lewat produk simpanan pelajar. Sebagian bank kompetitor sudah mempunyai jaringan kegiatan serupa yang lebih besar dengan sekolah-sekolah serta melaksanakan promosi yang lebih intensif. Sementara itu, BSI sedang butuh menguatkan strategi serta dukungan untuk memberitahukan kelebihan dana berplatform prinsip syariah pada masyarakat. Persaingan ini jadi tantangan tertentu untuk BSI KCP Pulau Punjung 1 supaya bisa menghasilkan suatu hal yang lebih inovatif serta menarik, alhasil produk simpanan pelajar BSI sanggup bersaing serta disukai oleh siswa di area Dharmasraya.

Dari penjelasan latar belakang serta kasus yang sudah dipaparkan lebih dahulu, penulis merasa terpikat untuk melaksanakan penelitian lebih mendalam untuk menguasai dengan cara menyeluruh apa saja yang mempengaruhi kenaikan jumlah nasabah pada produk simpanan pelajar. Penelitian ini diharapkan bisa membagikan cerminan yang nyata hal yang sudah diaplikasikan dalam menarik minat para pelajar buat menjadi nasabah. Bersumber pada perihal itu, penulis menyudahi untuk mengutip judul penelitian:**"Analisis Peningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Simpanan pelajar di Bank Syariah Indonesia KCP Pulau Punjung 1 Kabupaten Dharmasraya".** Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi baik secara teoritis maupun praktis, khususnya bagi pihak Bank Syariah Indonesia dalam mengoptimalkan produk tabungan simpanan pelajar agar mampu meningkatkan jumlah nasabah secara berkelanjutan.

Kajian Pustaka

A. Peningkatan Jumlah Nasabah

Peningkatan menurut KBBI merupakan suatu proses atau upaya untuk menjadikan sesuatu menjadi lebih baik dari kondisi sebelumnya, baik dalam aspek kualitas maupun kuantitas. Dalam konteks perbankan, peningkatan dapat dikaitkan dengan bertambahnya jumlah nasabah yang menggunakan produk dan layanan bank. Nasabah sendiri merupakan individu, pelaku usaha, maupun lembaga yang memanfaatkan berbagai layanan perbankan, seperti menyimpan dana, melakukan transaksi pembayaran, serta menggunakan fasilitas pembiayaan. Keberadaan nasabah sangat penting bagi operasional bank karena melalui aktivitas dan transaksi yang dilakukan, fungsi intermediasi bank dapat berjalan secara optimal serta mendukung perkembangan lembaga perbankan(Amiruddin Siahaan, 2023).

Berdasarkan teori tindakan rasional yang dikemukakan oleh Martin Fishbein dan Icek Ajzen (1975), perilaku seseorang dalam mengambil keputusan dipengaruhi oleh niat atau minat yang terbentuk melalui proses pertimbangan rasional terhadap informasi yang dimiliki. Niat tersebut dipengaruhi oleh sikap individu terhadap suatu perilaku serta pengaruh sosial yang dikenal sebagai norma subjektif. Dengan demikian, peningkatan jumlah nasabah dapat dipahami sebagai proses bertambahnya pengguna jasa perbankan yang mencerminkan keberhasilan perusahaan

dalam menarik minat masyarakat untuk menggunakan produk dan layanan yang ditawarkan. Semakin meningkat jumlah nasabah, semakin besar pula peluang bagi perusahaan untuk meningkatkan aktivitas transaksi, memperkuat kinerja, serta meningkatkan daya saing dalam industri perbankan(Sari, 2024).

B. Produk Tabungan Simpanan Pelajar

Simpanan pelajar ialah tabungan teruntuk para pelajar, yang biasa dipakai siswa selaku alat berlatih menyimpan uang semenjak dini. Produk ini menawarkan ketinggian anggaran bisa ditarik bila saja tanpa bayaran administrasi dan tambahan gratis selaku penghargaan bank. Keunggulannya mencakup keamanan, pelampiasan syariah, serta agunan dari lembaga penjamin simpanan (LPS). Implementasinya mempraktikkan akad wadiah yad dhamanah (Noeryono et al. 2022). Produk tabingan ini didesain dengan persyaratan mudah, simpel, serta terjangkau, alhasil bisa diakses semua susunan pelajar di Indonesia. Biasa dilengkapi fitur menarik yang tidak cuma selaku alat penabungan, namun pula edukatif buat tingkatkan pengelolaan keuangan semenjak dini. Jenis pelajar melingkupi partisipan ajar dari PAUD, TK, SD, SMP, SMA, sampai perguruan sebanding (MI, MTs, MA), dan individu di bawah 17 tahun tanpa KTP. Dengan begitu, Biasa jadi tahap dini membuat generasi muda yang pintar keuangan serta terbiasa hemat (Uin Sunan et al. 2020).

Ada empat manfaat dari tabungan simpanan pelajar sebagai berikut (Kasmir et al. 2018):

1. Dana dikelola berdasarkan pada akad syariah, sesuai prinsip Islam yang menjamin keadilan, transparansi, dan pantangan riba, gharar, serta maysir. Dengan itu kita dapat percaya bahwa dana nyaman, halal, serta taat syariah.
2. Informasi transaksi tersedia lewat cabang (mencetak mutasi rekening pada buku tabungan), BSI Mobile (real- time lewat handphone), serta Pemberitahuan otomatis untuk pemantauan praktid dan aman.
3. Pendidikan keuangan syariah tingkatkan pemahaman manfaat, metode, serta prinsipnya, membantu masyarakat mengatur keuangan dengan cara bijaksana, memilah produk yang tepat, menguasai perbandingan syariah- konvensional, dan tingkatkan literasi dengan cara maksimal.
4. Mendorong budaya menabung semenjak dini membuat Kerutinan keuangan agar anak berlatih mengatur dana dengan bijaksana, menguasai angka pengeluaran, serta meningkatkan tanggung jawab buat kemantapan masa depan.

Ada empat tujuan tabungan simpanan pelajar sebagai berikut (Cecep Setiawan et al. 2018):

1. Tingkatkan pemahaman siswa, orang tua, serta komunitas sekolah mengenai layanan keuangan (khusus tabungan) untuk membuat literasi dini. Libatkan mereka supaya angka penglolaan keuangan terealisasi di sekolah, rumah, serta mendorong budaya menyimpan uang dan pemahaman keuangan menyeluruh.
2. Tingkatkan aksesibilitas keuangan ekonomis, mudah, serta menarik untuk siswa membuat keinginan inklusi. Ini biasakan pengurusan keuangan dini, tingkatkan minat, serta partisipasi layanan resmi.
3. Bentuk budaya menyimpan uang dini buat meningkatkan keahlian keuangan yang kokoh yaitu menguasai nilai uang, melainkan kebutuhan- keinginan, merancang peruntukan yang bijaksana. Hasilnya patuh, tanggung jawab, serta daya tahan ekonomi masa depan.

4. Mendidik siswa membuat peninggalan lewat tabungan (asset building) wujud kepribadian keuangan bertanggung jawab dini. Ini jadi alas independensi, patuh, serta alih bentuk dana kecil jadi pemodalan waktu jauh buat perkembangan ekonomi pribadi.

Bank Syariah

Bank syariah melaksanakan operasi tanpa riba, menjauhi sistem bunga yang jadi tantangan penting untuk pemeluk Islam. Positifnya, ahli ekonomi muslim saat ini aktif merancang pengganti yang sesuai syariah buat bisnis perbankan, selaras dengan etika Islam tanpa mengganti tujuan ekonomi. Usaha ini membuat bentuk ekonomi leluasa bunga, percobaan akibatnya pada perkembangan, peruntukan pangkal energi, serta penyaluran pemasukan (Loyal Budhi et al. 2005). Kemajuan terbaru perbankan syariah memantulkan kesetaraan konvensional, apalagi banyak bank konvensional yang mapan berkonversi buat keinginan pasar. Bank terpikat syariah sebab kemampuan pasar besar dengan kebanyakan masyarakat Indonesia muslim dengan pemahaman muamalah Islam konvensional yang bertambah dalam kegiatan keuangan serta bidang usaha (Evriyenn et al. 2024).

Adapun dasar Hukum Ekonomi Syariah (KHES) serta Ajaran DSN-MUI mempunyai daya hukum nasional lewat integrasi ke Hukum No 21 Tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah, yang jadi injakan elementer regulasi menyeluruh dan izinkan upaya syariah, menata penghimpunan-penyaluran anggaran, angka kelayakan, dan mencegah riba, gharar, serta maisir buat melindungi profesionalisme, kesamarataan, dan etika Islam. Diperkuat PBI No 10/16/PBI/2008, peraturan ini menekan untuk hasil (mudharabah, musyarakah) dan prinsip teknis akad syariah buat kejernihan serta akuntabilitas. Oleh sebab itu, KHES, Ajaran DSN- MUI, UU Nomor. 21 tahun 2008, serta PBI Nomor. 10/16/PBI/2008 integrasikan prinsip syariah dengan regulasi nasional, mensupport perkembangan pabrik perbankan syariah yang berkepanjangan (Aiunun et al. 2022).

Hukum bank syariah bagi Islam berasal dari Al- Quran kalam Allah SWT yang diturunkan lewat Jibril pada Rasul SAW selaku pangkal penting telak, menata kepercayaan, adab, serta hukum; Sunnah Rasulullah arti Al- Syatibi (riwayat Rasul di luar Al- Quran selaku penjelas atau penegas) serta Khallaf (qauliyah, filiyah, taqririyah selaku aksesoris atau spesifikasi Al- Quran); Ijma perjanjian mujtahid pasca- wafat Rasul selaku ajaran ketiga, tercantum kesimpulan fiqh ekonomi syariah; dan Qiyas etimologis (ukur atau bandingkan atau kecocokan) serta terminologis (Khallaf: samakan masalah terkini dengan yang lama melalui illat serupa) buat obati rumor tidak tertib akurat(Ari Kurniawan, 2019).

Bank syariah bekerja atas prinsip Islam yaitu kehalalan usaha, keadilan, serta kemitraan, dengan pemodalan terbatas pada kegiatan halal dan leluasa angka di bank konvensional. Sistemnya berplatform untuk hasil atau profit- loss sharing serta batas dan bunga senantiasa, di mana besaran ketidakseimbangan elastis cocok profit atau cedera, memantulkan kejernihan serta keadilan.

METODE

Metode penelitian yang digunakan merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data yang dipakai dalam riset ini ialah data primer serta sekunder yang digabungkan dengan bermacam metode. Data primer didapat dari sumbernya lewat tanya jawab langsung dengan karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Pulau Punjung 1 Kabupaten Dharmasraya, Pemantauan langsung, dan mengutip kesimpulan.

Sedangkan data sekunder didapat dengan cara tidak langsung, ialah lewat alat perantara ataupun berasal dari pihak lain yang sudah lebih dulu mengakulasi serta mencatatnya. Informasi ini umumnya berawal dari dokumen, informasi, pengumuman sah, arsip lembaga, ataupun sumber lain yang relevan dengan poin riset. Tempat riset di Bank Syariah Indonesia KCP Pulau Punjung 1 Kabupaten Dharmasraya. Analisa informasi dicoba dengan jenjang merangkum informasi, penyajian informasi, serta pengambilan kesimpulan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Pulau Punjung 1 bekerja atas syariah Islam, menjual produknya lewat prinsip analitis buat tingkatkan pelanggan, keinginan pasar, serta membuat keyakinan warga paling utama menanggulangi rendahnya minat tabungan simpanan pelajar dibanding produk yang lain. Strategi industri jadi prinsip genting untuk memaksimalkan kemampuan, membiasakan keinginan lokal, mengalami persaingan, serta menggapai tujuan berkepanjangan, alhasil BSI mempraktikkan usaha terencana buat mendesak kenaikan jumlah nasabah simpanan pelajar dengan melaksanakan sebagian strategi antara lain:

1. Sosialisasi langsung ke sekolah

BSI KCP Pulau Punjung 1 pasarkan tabungan ini melalui kunjungan langsung ke sekolah serta kegiatan serupa resmi, membuat ikatan berkepanjangan selaku mitra kerja edukatif literasi atau inklusi keuangan Syariah buat memperbolehkan interaksi langsung dengan sekolah, guru, serta siswa buat mengantarkan kabar yang jelas. Kajian ini sejalan dengan penelitian yang telah di lakukan oleh Alya Nabila dan Tuti Anggraini bahwa Hal tersebut sejalan dengan konsep personal selling yang menekankan komunikasi langsung untuk meningkatkan minat terhadap produk yang ditawarkan. Lewat ini, BSI sampaikan kelebihan simpanan pelajar yang analitis ialah cara yang mudah, ketentuan simpel, anggaran nyaman, akad syariah, serta khasiat menyimpan uang dini buat Kerutinan keuangan bagus tingkatkan pemahaman, keyakinan, minat, jumlah nasabah, dan pandangan BSI selaku bank syariah peduli pendidikan.

2. Kerjasama dengan sekolah

Terjalinnya hubungan dengan sekolah menjadi strategi kunci BSI KCP Pulau Punjung 1 buat perluas layanan serta pasarkan tabungan simpanan pelajar, menjalakan ikatan resmi berkepanjangan dengan institusi pendidikan yang wujud sikap finansial pelajar lewat sosialisasi syariah, bimbingan literasi finansial, serta pendampingan buka rekening untuk capaian terencana sesuai keinginan siswa. Kajian ini sejalan dengan penelitian yang telah di lakukan oleh Iftiatun Dian Humairoh Pamekasan yang menyatakan bahwa melalui kerja sama bank dapat menjangkau sasaran pasar yaitu pelajar sebagai target utama produk Tabungan Simpanan Pelajar, agar terbiasa menabung melalui produk Tabungan simpel yang mudah dimiliki, ringan dalam penyetoran, dan sederhana dalam pengelolaannya. Selain pemasaran, kerjasama ini pula memberitahukan manfaat dana dini, keamanan anggaran, keringanan Biasa berplatform syariah semacam sekolah memperoleh sokongan patuh keuangan. Hasilnya, meningkatkan nasabah sekalian literasi syariah, menghasilkan generasi yang bertanggung jawab berdasarkan prinsip syariah

3. Strategi Jemput Bola

BSI KCP Pulau Punjung 1 mempraktikkan strategi jemput bola buat tingkatkan nasabah tabungan simpanan pelajar dengan menghadiri sekolah, sosialisasi syariah, serta bimbingan literasi

keuangan. Kajian ini sejalan dengan penelitian yang telah di lakukan oleh Kiki Fatmawati dan Muhammad Ridwan yang menyatakan bahwa hal ini dilakukan secara interaktif berkomunikasi dengan datang langsung ke lokasi untuk memperoleh respon yang cepat dan terukur. Mengajukan kerjasama sah, mengantarkan kelebihan Biasa semacam mudahnya dalam membuka rekening, ketentuan simpel, anggaran nyaman, akad syariah, manfaat patuh menyimpan uang, membuat ikatan berkepanjangan, serta mendesak budaya menyimpan uang semenjak dini. Strategi ini diharapkan terjalinnya ikatan yang berkepanjangan dan terbentuknya kenaikan jumlah nasabah simpanan pelajar.

Strategi yang sangat berkuasa serta berfungsi penting dalam tingkatkan jumlah pelanggan Produk Dana Siswa di BSI KCP Pulau Punjung 1 merupakan strategi jemput bola. Strategi ini membolehkan pihak bank buat dengan cara proaktif menghadiri sekolah- sekolah alhasil aktivitas perkenalan, bimbingan literasi keuangan, dan awal rekening bisa dicoba dengan cara langsung serta berintegrasi. Lewat pendekatan itu, bank tidak cuma mengantarkan data hal manfaat serta kelebihan produk, namun pula membuat interaksi langsung dengan siswa, guru, serta pihak sekolah yang berakibat pada melonjaknya uraian, keyakinan, dan atensi siswa buat menyimpan uang. alhasil strategi jemput bola jadi pendekatan yang sangat mempengaruhi kepada kenaikan jumlah nasabah Dana Siswa di BSI KCP Pulau Punjung 1.

Dalam penerapan strategi, BSI KCP Pulau Punjung 1 pasti tidak terbebas dari bermacam hambatan yang bisa mempengaruhi pendapatan tujuan industri. Dengan terdapatnya hambatan itu hingga pula wajib terdapatnya langkah- langkah pemecahan untuk menanggulangi tiap hambatan yang dialami dalam penerapan strategi, antara lain:

1. Persaingan antar Bank

BSI KCP Pulau Punjung 1 mengalami persaingan besar dari bank syariah serta konvensional yang menawarkan tabungan pelajar seragam dengan fitur menarik buat membuat pelajar atau sekolah memiliki banyak alternative, dengan menuntut BSI bersaing di jasa, akses, serta inovasi buat menjaga pangsa pasar bagian pelajar. Temuan ini sejalan dengan penelitian pada BSI KC Pamekasan dimana Kondisi ini menuntut bank untuk bersaing melalui peningkatan kualitas layanan, inovasi produk, serta strategi promosi yang lebih efektif agar mampu menarik minat dalam memilih produk tabungan untuk menabung.

Pemecahan Penting BSI menguatkan pembedaan syariah ialah nilai tambah pada prinsip syariah, tingkatkan mutu layanan semacam SDM handal, akses cepat, memaksimalkan penjualan lewat pemasyarakatan atau bimbingan pada siswa atau sekolah, dan inovasi produk jawaban adaptif pertandingan, membuat keyakinan, kepatuhan, serta posisi berkepanjangan.

2. Fokus Penting BSI KCP Pulau Punjung 1 kepada Produk Mengarah Profit

BSI KCP Pulau Punjung 1 memprioritaskan produk keuntungan besar, menimbulkan simpanan pelajar yang kurang dicermati, pemasyarakatan kurang maksimal, serta kemampuan nasabah patuh waktu jauh terbengkalai. Menggenggam penyeimbang menguntungkan sosial syariah. Temuan ini sejalan dengan penelitian pada PT. Bank Sumut KCPSy Karya Medan yang menyatakan bahwa pihak bank juga mengalami kesulitan dalam mencari nasabah, terutama karena keterbatasan strategi pemasaran yang fokus pada produk tertentu serta rendahnya minat masyarakat terhadap produk tabungan tertentu.

Pemecahan Penting BSI seimbangkan dengan menghasilkan investasi jangka panjang (dasar nasabah dini), integrasikan ke portofolio favorit semacam maksimalkan kemampuan lewat

pencampuran pemasyarakatan serta literasi syariah dan kerjasama sekolah tekan bayaran, perluas capaian, sinergikan profitabilitas dan tanggung jawab sosial buat perkembangan berkepanjangan.
3. Posisi sekolah yang berjauhan dengan kantor agen bank

Sebab Jarak Sekolah yang Berjauhan seperti itu yang jadi hambatan yaitu jauhnya target dari agen BSI KCP Pulau Punjung 1, batasan kunjungan teratur atau intensif dampak jarak, pemindahan kurang mencukupi tingkatkan durasi atau bayaran operasional, mengurangi pemasyarakatan atau bimbingan Biasa, serta optimalisasi interaksi sekolah. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian pada BSI KC Pamekasan yang menyebutkan bahwa perusahaan mengalami hambatan dalam memasarkan produk tabungan SimPel akibat keterbatasan jaringan kantor dan keterbatasan waktu dalam melaksanakan kegiatan pemasaran.

Pemecahan Penting BSI menanggulangi dengan agenda kunjungan tertata ialah menjangkau multi sekolah sekalian, libatkan guru selaku mitra kerja awal, maksimalkan digital (BSI Mobile atau sosmed), serta bukti fisik (buku tabungan menerangkan kelebihan atau metode) jembatani jarak, kuatkan kerjasama, tingkatkan nasabah yang berkelanjutan.

KESIMPULAN

Bersumber pada Hasil Riset serta Ulasan yang sudah peneliti jalani hal strategi kenaikan jumlah nasabah serta hambatan dan pemecahan yang dialami BSI KCP Pulau Punjung 1 mempraktikkan bermacam strategi berintegrasi dalam tingkatkan jumlah nasabah produk simpanan pelajar, antara lain lewat sosialisasi langsung ke sekolah, kerjasama resmi dengan pihak sekolah, dan aplikasi strategi jemput bola. Langkah-langkah ini dicoba dengan cara analitis serta berkepanjangan dengan tujuan meluaskan yang di capai, tingkatkan literasi finansial syariah, serta menancapkan adat menyimpan uang semenjak dini pada siswa, dan pula bisa berfungsi aktif dalam mensupport di bidang pendidikan serta membuat keyakinan masyarakat kepada perbankan syariah.

Hambatan penting yang dialami BSI KCP Pulau Punjung 1 dalam pengembangan tabungan simpanan pelajar mencakup ketatnya persaingan antar bank, arah bank pada produk berprofit besar, dan hambatan geografis sekolah yang berjauhan. Buat menanggulangi perihal itu, BSI KCP Pulau Punjung 1 mempraktikkan strategi penguatan energi saing lewat pembedaan produk berplatform prinsip syariah, kenaikan mutu layanan, penyeimbangan guna bidang usaha serta sosial, dan pemograman advertensi yang tertata dengan mengaitkan pihak sekolah serta alat pendukung, alhasil sanggup tingkatkan jumlah nasabah simpanan pelajar dengan cara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Abd.Shomad Ari Kurniawan, *Pengantar Composite Islamic Contract Dalam Transaksi Perbankan Syariah* (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019).

Aiunun Mardhiah Elmiliyani Wahyuni, *Bank Syariah Tidak Syariah* (Aceh: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Lhokseumawe, 2022).

Amiruddin Siahaan, "Manajemen Peningkatan Mutu Pendidikan".*Journal on Education 5 (2), no. Manajemen Peningkatan Mutu Pendidikan (2023): 3840–48.*

Basaria Nainggolan, *Perbankan Syariah Di Indonesia* (Depok: PT.RajaGrafindo Persada-Rajawali Pers, 2023).
Cecep Setiawan Kusumaningtuti S. Soetiono, *Literasi Dan Inklusi Keuangan Indonesia* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2018).
Dina Fahma Sari, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: Intelektual Manifes Media, 2024).
Didiek Noeryono Basar, *Fleksibilitas Kontrak Berbasis Resiprokal* (Jakarta: Publica Indonesia Utama, 2022).
Evriyenni, *Manajemen Perbankan Syariah* (Banten: PT Sada Kurnia Pustaka, 2024).
Fairuz Irbah Gina, *Dinamika Kinerja Keuangan Bank* (Yogyakarta: Deepublish Digital,2025).
Fakhrul Indra Hermansyah, *Perbankan Syariah* (Jawa Tengah: Eureka Media Aksara, 2025):1-60.
Herlindah, *Hukum Dan Ekonomi Syariah* (Malang: CV. Pustaka Peradaban, 2023).
Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2018).
M. Khoerul Mubin, *Digitalisasi Dan Keuangan Inklusif* (Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2024).
Mahasiswa Uin Sunan Gunung Djati, *Aktivitas Produktif Dengan Protokol Kesehatan Di Era New Normal* (Bandung: Lp2m uin sunan gunung djati, 2020).
Setia Budhi Wilardjo, "Peran Dan Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia," *Value Added* 2, no. 2 (2005): hal 3.
Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2014).
Veithzall Rivai dan Andria Permata Veihzal, *Islamic Financial Managagement* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008).
Yusuf Qardhawi, *Kaifa Nata'amal Ma'a Sunnah Al-Nabawiyyah*, Bandung (Kaarisma, 1995).