

Upaya Bank Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Kegiatan Canvassing Pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Medan Marelan

Sarah Ramadhani¹, Ahmad Perdana Indra²

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Corresponding Author: ✉ sahramadhani174@gmail.com

ABSTRACT

Secara fungsional, bank syariah memiliki peran yang sama dengan bank konvensional, yaitu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Selain tugas pokok sebagai lembaga yang bertanggung jawab atas penghimpunan dan penyaluran dana masyarakat, bank syariah juga memiliki tujuan untuk mendukung terselenggaranya pembangunan nasional guna mendukung peningkatan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan UU no. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah atau prinsip hukum Islam. Prinsip syariah Islam yang dimaksud meliputi prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), universalisme (*alamiyah*), dan tidak mengandung gharar, maysir, riba, kezaliman, dan benda haram, sebagaimana diatur dalam fatwa tersebut dari Majelis Ulama Indonesia. Selain itu, UU Perbankan Syariah juga mengamanatkan bank syariah untuk selalu menjalankan fungsi sosial serta menjalankan fungsi seperti lembaga baitul mal. Lembaga Baitul Mal adalah lembaga yang menerima dana dari zakat, infaq, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (*nazhir*) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (*wakif*). Dapat disimpulkan bahwa bank syariah merupakan suatu sistem perbankan yang dikembangkan atas dasar syariat-syariat Islam. Dan di dalam perbankan syariah adanya larangan untuk meminjam sejumlah uang dengan adanya bunga atau bisa disebut dengan riba dan juga larangan investasi untuk usaha-usaha yang dikategorikan haram sehingga penerapannya berbeda dengan bank konvensional. Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Medan Marelan Raya memperluas jaringan dengan memperkenalkan produk-produk perbankan syariah kepada masyarakat sekitar melalui program canvassing yang dilakukan seluruh staff nya dengan tujuan meningkatkan jumlah nasabah di Bank Syariah dengan sistem bagi hasil yang disesuaikan dengan jenis produk yang terdiri dari tiga bagian yaitu pembiayaan atau penyaluran dana, produk pendanaan atau menghimpun dana, dan produk jasa.

Keywords

Peningkatan Nasabah, Kegiatan Canvassing

PENDAHULUAN

Secara fungsional, bank syariah memiliki peran yang sama dengan bank konvensional, yaitu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Namun satu hal yang membedakannya adalah prinsip syariah Islam, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian yang menjadi pedoman sistem operasi bank syariah itu sendiri.

Selain tugas pokok sebagai lembaga yang bertanggung jawab atas penghimpunan dan penyaluran dana masyarakat, bank syariah juga memiliki tujuan untuk mendukung terselenggaranya pembangunan nasional guna mendukung peningkatan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan masyarakat.

Berdasarkan UU no. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah atau prinsip hukum Islam. Prinsip syariah Islam yang dimaksud meliputi prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), universalisme (*alamiyah*), dan tidak mengandung gharar, maysir, riba, kezaliman, dan benda haram, sebagaimana diatur dalam fatwa tersebut. dari Majelis Ulama. Indonesia.

Selain itu, UU Perbankan Syariah juga mengamankan bank syariah untuk selalu menjalankan fungsi sosial serta menjalankan fungsi seperti lembaga baitul mal. Lembaga Baitul Mal adalah lembaga yang menerima dana dari zakat, infaq, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (*nazhir*) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (*wakif*).

Dapat disimpulkan bahwa bank syariah merupakan suatu sistem perbankan yang dikembangkan atas dasar syariat-syariat Islam. Dan di dalam perbankan syariah adanya larangan untuk meminjam sejumlah uang dengan adanya bunga atau bisa disebut dengan riba dan juga larangan investasi untuk usaha-usaha yang dikategorikan haram sehingga penerapannya berbeda dengan bank konvensional.

Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Medan Marelan Raya memperluas jaringan dengan memperkenalkan produk-produk perbankan syariah kepada masyarakat sekitar melalui program canvassing yang dilakukan seluruh staff nya dengan tujuan meningkatkan jumlah nasabah di Bank Syariah dengan sistem bagi hasil yang disesuaikan dengan jenis produk yang terdiri dari tiga bagian yaitu pembiayaan atau penyaluran dana, produk pendanaan atau menghimpun dana, dan produk jasa.

METODE PENELITIAN

Penulis melakukan pelaksanaan kerja praktek (magang) pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Medan Marelan yang beralamat di Jl. Marelan Raya Pasar IV, No.135, Kel. Rengas Pulau, Kec. Medan Marelan, Kota Medan, Sumatera Utara. Selama proses magang, penulis ditempatkan di Bagian Operasional selama kurun waktu 1 bulan yaitu dari tanggal 21 Februari 2022 sampai dengan tanggal 21 Maret 2022. kerja dimulai dari Pukul 07.30 WIB - 17.00 WIB dan jam istirahat dimulai dari Pukul 12.00 WIB - 13.00 WIB.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Kegiatan Magang

Magang merupakan suatu program yang tercantum dalam kurikulum di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU) yang wajib dilaksanakan oleh mahasiswa dengan tujuan agar mahasiswa yang bersangkutan dapat mengembangkan keterampilan dan memahami etika pekerjaan serta untuk mendapatkan kesempatan dalam menerapkan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang ada relevansinya dengan kurikulum pendidikan.

Penulis melaksanakan kegiatan magang pada Tanggal 21 Februari 2022 sampai dengan tanggal 21 Maret 2022 selama kurun waktu 1 bulan. Adapun bentuk kegiatan yang penulis lakukan selama melaksanakan kerja praktek (Magang) di Kantor Bank Syariah Indonesia KCP Medan Marelan adalah sebagai berikut:

1. Membantu Nasabah BSI Dalam Melakukan Transaksi Setor dan Penarikan melalui Webfrom BSI
2. Memindahkan Daily Verification System Teller (DVS)
3. Menyusun Ticket Back Office BSI
4. Memindahkan Data Nasabah ke Aplikasi SCV For Individual Costumers
5. Membantu Nasabah Menulis Buku Tabungan dan Rekening Tabungan BSI
6. Membantu Costumers Service (CS) Menulis No. Rekening, No. CIF, dll di Buku Tabungan Nasabah
7. Membantu Menyusun Berkas Pembukaan Rekening Nasabah BSI
8. Membantu Menimbang Agunan Nasabah Gadai
9. Membantu Staff Dalam Memonitor Nomor Brankas Penempatan Agunan
10. Mengikuti Kegiatan Canvassing Bersama Beberapa Staff
11. Membantu Staff Mencatat Daftar Barang Masuk Dan Barang Keluar (Gadai)

12. Membantu Staff Memfotocopy Berkas Persyaratan Pembukaan Rekening Nasabah

Pembahasan

Kegiatan *Canvassing* di Bank Syariah Indonesia KCP Medan Marelan merupakan inisiatif dari Ibu Aswani Zulaiha selaku Branch Manager di Bank Syariah Indonesia KCP Medan Marelan. Beliau memprogramkan kegiatan ini dikarenakan masih banyak masyarakat sekitar yang belum terinformasi atas produk-produk Bank Syariah. *Canvassing* dilakukan setiap hari Selasa hingga Kamis pada 3 sampai 5 sore.

Pada kegiatan *canvassing* ini *canvasser* tidak hanya dari divisi marketing akan tetapi semua pegawai bank wajib menjalankannya. Dalam menjalankan *canvassing* seluruh karyawan dibagi menjadi 2 team yang ditugaskan untuk mensosialisasikan serta memperkenalkan produk-produk Bank Syariah. Kegiatan ini masih tergolong baru karena baru mulai dijalankan di bulan Januari tahun 2022. Dengan menargetkan toko-toko UMKM, kegiatan *canvassing* bertujuan meningkatkan jumlah nasabah secara berbanding lurus dengan DPK (Dana Pihak Ketiga).

Selama dijalankannya kegiatan ini diperoleh beberapa kelebihan dari *canvassing* itu sendiri diantaranya ialah : pertumbuhan jumlah nasabah yang meningkat setiap bulannya, masyarakat sekitar mulai mengenal Bank Syariah dan produk-produknya, transaksi lebih memudahkan nasabah karena pihak bank yang turun langsung mendatangi calon nasabah untuk memperkenalkan produk Bank Syariah. Tidak hanya kelebihan, terdapat juga kekurangan yang dirasakan dari kegiatan *canvassing* ini diantaranya : biaya operasional yang lebih tinggi dikarenakan untuk menuju ke tempat tujuan tak jarang para pegawai menggunakan kendaraan pribadi mereka. Selain itu kekurangan juga dirasakan dari segi waktu, dan juga proses yang lumayan melelahkan.

Tabel 1.
Data Jumlah Nasabah Yang Melakukan Pembukaan Rekening Melalui Canvassing Pada Bank Syariah Indonesia KCP Medan Marelan Januari - Maret 2022

Tanggal	Pembukaan Rekening		
	Januari	Februari	Maret
1			8
2		8	10
3		15	2
4	9		

5	6		
6	10		
7			
8		15	9
9		10	26
10		6	21
11	10		
12	6		
13	3		
14			
15		14	7
16		9	17
17		9	13
18	14		
19	10		
20	10		
21			
22		9	19
23		10	11
24		18	12
25	12		
26	7		
27	6		
28			
29			27
30			10
31			8
Total	103	123	200

KESIMPULAN

Hasil penelitian dan pembahasan bahwa kegiatan canvassing yang dilakukan pada Bank Syariah Indonesia KCP Medan Marelan efektif meningkatkan jumlah nasabah, ditandai dengan meningkatnya pertumbuhan jumlah nasabah yang membuka rekening di Bank Syariah Indonesia KCP Medan Marelan melalui kegiatan canvassing tersebut. Tidak dapat dipungkiri bahwa kegiatan ini membantu memudahkan calon nasabah mengenal lebih banyak produk-produk yang ada di bank syariah.

Magang yang dilaksanakan dalam kurun waktu 1 bulan pada dasarnya bertujuan untuk menstimulus para mahasiswa untuk mampu beradaptasi dalam dunia kerja, sehingga dengan adanya magang, mahasiswa sebagai keluaran fresh graduate yang siap pakai, berkarakter namun berakhlak, serta menjadi mahasiswi yang dapat bekerja dalam suatu perusahaan, khususnya pada bidang keilmuannya masing-masing. Serta sebagai sarana penghubung antara Universitas Islam Negeri Sumatera Utara dengan pihak lembaga Unit Usaha Syariah Bank Indonesia dalam meningkatkan SDM yang unggul untuk menghadapi kemajuan teknologi.

Pada implikasinya, magang yang telah penulis lakukan selama 1 bulan di PT Bank Syariah Indonesia KCP Medan Marelan, telah menstimulus penulis untuk dapat beradaptasi di lingkungan dan budaya kantor Bank BSI KCP Medan Marelan. Adapun bentuk kegiatan yang dilaksanakan selama Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Unit Usaha Syariah PT. Bank Syariah Indonesia yaitu diskusi tentang Akad Mudharabah dan Wadiah yang diterapkan di Bank Syariah Indonesia serta mempelajari mengenai produk-produk yang ditawarkan oleh bank tersebut serta berkecimpung di dunia marketing melalui kegiatan canvassing. Pembelajaran yang dapat diambil selama praktik kerja lapangan yaitu mengetahui dengan jelas bagaimana sistem dan produk-produk yang ditawarkan oleh bank syariah, yang dapat membedakannya dengan bank konvensional.

Dari kesempatan Praktik Kerja Lapangan ini, telah membuka peluang untuk penulis baik dari segi pengalaman, bimbingan, pengarahan, dan ilmu-ilmu yang diberikan oleh Ibu Komisaris Perusahaan maupun para staff sehingga dapat meningkatkan soft skill maupun hard skill penulis. Pada kolerasinya, tujuan magang telah terlaksana dengan maksimal bagi penulis sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Indra Cahyana, "Sistem Layanan Digital Perbankan Syariah Studi Kasus Pembukaan Rekening Tabungan Faedah Berbasis E-form Pada BRISyariah Ke Semarang", (Semarang: Jurnal,2019).
- Bank Syariah Indonesia (BSI). "Sejarah Bank Syariah Indonesia" dalam <https://www.bankbsi.co.id/>
- Bank Syariah Indonesia (BSI). "Visi dan Misi" dalam <https://www.bankbsi.co.id/>
- Kasmir. 2015. *Dasar-dasar perbankan*, (Jakarta : Rajawali Pers)
- Rieska Amalia Setiawan, Pengaruh Kemudahan Penggunaan dan Sikap Penggunaan Teknologi Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Internet

Banking Dengan Persepsi Manfaat (Use Usefulness) Sebagai Variabel Intervening. (Semarang: IAIN Salatiga, 2018). Hal. 4

Usman, Rahmadi, 2009. *Produk dan akad perbankan syariah di Indonesia*. PT.Citra Aditya Abadi)