



Meningkatkan Minat Mahasiswa Menjadi Nasabah Bank Mini Syariah UNIRA Malang

Increasing Students' Interest In Becoming Customers Of The UNIRA Malang Sharia Mini Bank

Sukma Nur Avivah^{1*}, Hilda Sanjayawati²

^{1,2} Universitas Islam Raden Rahmat, Indonesia

sukmanuravivah@gmail.com

Alamat: Jl. Raya Mojosari No.2, Dawuhan, Jatiroyoso, Kec. Kepanjen, Kabupaten Malang,
Jawa Timur 65163

korepondensi penulis: sukmanuravivah@gmail.com

Article History:

Received: januari 29, 2024;

Accepted: februari 29, 2024;

Published: maret 30, 2024;

Keywords: interest, students,
customer, sharia mini bank.

Abstract: *This service activity aims to encourage students to become customers of the Unira Malang Sharia Mini Bank. This service use a descriptive approach. To collect data using observation. The results of the service show that there are several steps that can be taken to encourage students to become customers of sharia mini bank, namely : carrying out promotions, providing education regarding sharia mini banks to students, and excellent service. Development of BMS on campus to assist campus financial management, which includes planning and implementing mini bank functions to assist financial management and mini bank development plans for the sustainability of future mini bank programs.*

Abstrak: Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mendorong mahasiswa untuk menjadi nasabah bank mini syariah unira malang. Pengabdian ini menggunakan pendekatan deskriptif. Untuk mengumpulkan data menggunakan observasi. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa ada beberapa langkah yang dapat diambil untuk mendorong mahasiswa untuk menjadi nasabah bank mini syariah, yaitu : melakukan promosi, memberikan edukasi terkait bank mini syariah pada kalangan mahasiswa, dan pelayanan prima. Pengembangan BMS di kampus untuk membantu manajemen keuangan kampus, yang mencakup perencanaan dan pelaksanaan fungsi bank mini untuk membantu pengelolaan keuangan dan rencana pengembangan bank mini demi keberlanjutan program bank mini yang akan datang.

Kata Kunci: minat, mahasiswa, nasabah, bank mini syariah.

1. PENDAHULUAN

Pada dasarnya, perbankan syariah dianggap baik oleh semua orang di Indonesia, termasuk mahasiswa. Keberadaan lembaga keuangan syariah merupakan salah satu bentuk tuntutan masyarakat terhadap sistem perbankan yang sehat dan memenuhi persyaratan syariah. Di Indonesia, lembaga keuangan syariah, baik bank maupun nonbank, semakin berkembang dan berkembang. Salah satunya ditandai dengan peningkatan jumlah lembaga keuangan dan nonbank serta total asset yang dimiliki. Keberadaan bank mini selain untuk melengkapi proses pendidikan juga menjadi sarana pembelajaran bagi para mahasiswa mengenai sistem operasional perbankan.

* Sukma Nur Avivah, sukmanuravivah@gmail.com

Bank Mini Syariah (BMS) adalah lembaga keuangan syariah yang bertanggung jawab untuk menyediakan layanan dan edukasi perbankan syariah. Laboratorium ini didirikan dibawah FEB UNIRA Malang bekerja sama dengan PT. BPRS Bumi Rinjani Kepanjen sebagai sarana simulasi praktik perbankan demi meningkatkan keterampilan mahasiswa di lingkungan FEB yang mencakup program studi ekonomi syariah, program studi manajemen, dan program studi perbankan syariah. BMS merupakan laboratorium praktikum perbankan syariah, tetapi seiring perkembangannya dirasa perlu untuk meningkatkan kualitas mahasiswa dari sisi edukasi dengan memberikan transaksi real perbankan didalam laboratorium.

Bank Mini Syariah (BMS) adalah tempat dimana mahasiswa dapat memperoleh pemahaman dan pengalaman dunia real perbankan, meskipun ruang lingkupnya hanya di sekitar kampus. Tujuan pembentukan BMS adalah untuk menjadi tempat di mana mahasiswa dapat belajar lebih banyak tentang perbankan, termasuk transaksi, produk, dan operasional bank syariah. Mereka berharap dapat memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang subjek perbankan dan belajar bagaimana mengelola perbankan secara efektif dan efisien. Pengembangan BMS di kampus akan mendukung pengelolaan keuangan serta rencana pengembangan bank mini demi keberlanjutan program yang akan datang.

Minat adalah kecenderungan yang terus menerus untuk memperhatikan dan mengingat kegiatan tertentu. Kegiatan yang menarik minat seorang selalu menarik perhatian, disertai dengan rasa senang. Minat bukan sesuatu yang dimiliki seseorang, tetapi itu dapat berkembang. Minat yang telah ada pada seseorang tidak muncul sendiri, melainkan melalui pengalaman dan usaha untuk mengembangkannya. Memiliki keinginan untuk menabung juga dapat dianggap sebagai ekspresi pikiran nasabah ketika mereka memilih produk tabungan tertentu. Minat menabung adalah kecenderungan nasabah untuk memilih suatu produk atau melakukan sesuatu untuk meningkatkan kemungkinan nasabah akan menyimpan.

BMS sangat diterima dengan baik oleh warga unira. Dan banyak yang berminat untuk menabung disana. Namun, pada era modern ini berdasarkan magang yang dilakukan penulis dibank mini syariah unira. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya bms unira menghadapi banyak tantangan antara lain : banyak mahasiswa dan mahasiswi belum terlalu paham terkait bank mini syariah. Sehingga hal tersebut, membuat mahasiswa dan mahasiswi unira tidak tertarik menjadi nasabah bms unira. Hal ini menyebabkan perkembangan bank mini syariah unira menjadi lambat.

2. METODE

Dalam pengabdian ini, metode deskriptif digunakan. Tujuan utama metode ini adalah untuk memberikan gambaran atau deskripsi objektif dari suatu peristiwa. Selama proses pengumpulan data yang berkaitan dengan pengabdian ini, pendekatan observasi digunakan. Metode observasi ini digunakan untuk mengumpulkan data tentang lokasi pengabdian. Lokasi yang dipilih untuk observasi disesuaikan dengan tujuan observasi dengan menggunakan panduan. Hasil observasi menunjukkan bahwa perlunya meningkatkan minat mahasiswa menjadi nasabah Bank Mini Syariah Unira Malang.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Di Indonesia, lembaga keuangan syariah, baik bank maupun nonbank, semakin berkembang dan berkembang. Keberadaan bank mini selain untuk melengkapi proses pendidikan juga menjadi sarana pembelajaran bagi para mahasiswa mengenai sistem operasional perbankan. BMS merupakan laboratorium praktikum perbankan syariah, tetapi seiring perkembangannya dirasa perlu untuk meningkatkan kualitas mahasiswa dari sisi edukasi dengan memberikan transaksi real perbankan didalam laboratorium.

Selama magang di BMS yang dilakukan oleh penulis antara lain : bertugas sebagai Customer Service dan Teller. Sebagai customer service melakukan tugas-tugas berikut :

a. Melayani Nasabah BMS

Melayani nasabah adalah tugas utama Customer Service (CS). Customer Service harus siap dengan berbagai keluhan, pertanyaan, dan kebutuhan nasabah. Jenis layanan yang diberikan kepada nasabah mengenai produk perbankan.

b. Melakukan Pembukaan Rekening

Berlanjut dari tugas utama customer service bank diatas, customer service dapat membantu nasabah yang ingin membuka rekening baru, seperti rekening tabungan atau rekening giro.

c. Mencetak Cek, Bilyet Giro, dan Rekening Koran

Sebelum aplikasi perbankan dapat diakses di mana saja, customer service mencetak rekening koran untuk memberi tahu nasabah tentang saldo rekeningnya.

d. Menciptakan dan Menjaga Kepercayaan Yang Baik dengan Nasabah

Untuk menumbuhkan kepercayaan nasabah terhadap bank, tugas customer service bank yang terakhir adalah membangun dan menjaga hubungan, berinteraksi dan

berkomunikasi dengan nasabah.

Sebagai teller melaksanakan beberapa tugas berikut :

a. Memberi Pelayanan Terbaik Kepada Nasabah BMS

Teller diharapkan dapat melayani nasabah dan menyelesaikan masalah yang timbul karena transaksi mereka. Teller juga harus memberikan kesan positif kepada nasabah.

b. Melayani Transaksi Nasabah BMS

Teller bertanggung jawab utama untuk membantu nasabah melakukan transaksi keuangan, seperti membantu nasabah melakukan pencairan cek, penarikan dana, dan transfer uang ke rekening atau bank lain.

c. Mengurus Administrasi

Teller bank juga bertanggung jawab atas pengelolaan perbankan. Penginputan, pencatatan, dan pengarsipan data ke komputer adalah semua bagian dari administrasi tersebut. Karena setiap transaksi perbankan harus dikirim ke sistem perbankan untuk disimpan digunakan apabila terjadi masalah tugas tersebut harus dilakukan secara menyeluruh.

Pengembangan Bank Mini Syariah (BMS) di kampus untuk mendukung pengelolaan keuangan kampus, yang mencakup perencanaan dan pelaksanaan fungsi bank mini untuk membantu pengelolaan keuangan dan rencana pengembangan bank mini demi keberlanjutan program bank mini yang akan datang. Hal yang dapat dilakukan untuk mendorong mahasiswa untuk menjadi nasabah bank mini syariah, yaitu :

a. Melakukan Promosi

Salah satu metode yang digunakan oleh bank mini syariah untuk memperkenalkan barang dan jasa melalui promosi. Tujuan promosi ini adalah untuk menarik minat nasabah agar jumlah nasabah bank tersebut terus meningkat, sehingga meningkatkan keuntungan dan berdampak positif pada kelanjutan pertumbuhan bank. Dengan menggunakan promosi, bank mini syariah menawarkan berbagai jenis tabungan untuk memberi calon nasabah pemahaman yang lebih baik tentang produk yang tersedia. Salah satu produk bank mini syariah adalah produk tabungan sahabat yang memberikan kemudahan bagi mahasiswa untuk menabung sehingga menarik para calon nasabah untuk menabung di bank mini syariah.

b. Memberikan Edukasi Terkait Bank Mini Syariah Pada Kalangan Mahasiswa

Memberikan kemudahan dalam menyimpan dana di bank mini syariah dengan setoran minimum Rp 10.000,-. Karena kemudahan ini, para calon nasabah akan tertarik untuk menabung di bank mini syariah. Setoran awalnya tidak terlalu tinggi dan tidak

terlalu memberatkan para calon nasabah dengan setoran awal minimal Rp 10.000,-.

c. Memberikan Pelayanan Yang Terbaik

Pada dasarnya, salah satu upaya bank untuk melayani nasabah dengan sebaik-baiknya sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah dalam hal barang dan jasa yang ditawarkan, khususnya untuk BMS. Untuk memastikan bahwa nasabah puas dengan pelayanan yang nasabah terima, bank mini syariah mengutamakan pelayanan prima. Salah satu contoh pelayanan prima yang digunakan di bank mini syariah yaitu ketika nasabah memasuki bank, teller atau CS akan menyapa dan bertanya apakah nasabah masih memerlukan sesuatu.

Diskusi

Pengembangan Bank Mini Syariah (BMS) di kampus untuk mendukung pengelolaan keuangan kampus, yang mencakup perencanaan dan pelaksanaan fungsi bank mini untuk membantu pengelolaan keuangan dan rencana pengembangan bank mini demi keberlanjutan program bank mini yang akan datang. Hal yang dapat dilakukan untuk mendorong mahasiswa untuk menjadi nasabah bank mini syariah, yaitu : melakukan promosi, memberikan edukasi terkait bank mini syariah pada kalangan mahasiswa, dan pelayanan prima.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian dalam bentuk meningkatkan minat mahasiswa untuk menjadi nasabah bank mini syariah unira malang yaitu bahwa ada beberapa langkah yang dapat diambil untuk mendorong mahasiswa untuk menjadi nasabah bank mini syariah, seperti: melakukan promosi, memberikan edukasi terkait bank mini syariah pada kalangan mahasiswa, dan pelayanan prima. Selain itu, bank mini syariah dapat dikembangkan di kampus untuk membantu pengelolaan keuangan kampus.

5. PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Penulis berterima kasih kepada semua pihak yang berpartisipasi dalam kegiatan ini, khususnya kepada bank mini syariah unira malang karena telah memberikan kesempatan untuk melaksanakan program magang dan pengabdian.

DAFTAR REFERENSI

- Izzatul Bariyah, Siti. (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Minat Mahasiswa Menjadi Nasabah Bank Mini Syariah. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(1), 1-19. <https://doi.org/10.46773/jse.v2i1.516>
- Wulandari Deasy, N. Ari Subagio, Nurhayati, Abelia Regita. (2023). Determinan Proses Pencairan Pinjaman Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Perbankan. *Jurnal Pengabdian*, 1(1), 1-10. <https://ojs.stiemujahidin.ac.id/index.php/pakdimas/article/view/43>
- Wahyuni Sesri dan Ratna Widayati. (2019). Upaya Meningkatkan Minat Untuk Menabung Pada PT. BPR Batang Kapas. *Jurnal Penelitian*, 1-8. <https://osf.io/preprints/osf/hnejtss>