

Wise Pro Information Technology in Supporting Consumer Financing Performance at BSI Sidoarjo Gateway

[Teknologi Informasi Wise Pro Dalam Mendukung Kinerja Pembiayaan Consumer di BSI Sidoarjo Gateway]

Firnanda Findiani¹⁾, Diah Krisnaningsih ^{*2)}

¹⁾Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

²⁾ Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

*Email Penulis Korespondensi: diah.krisnaningsih@umsida.ac.id

Abstract. The purpose of this research is to find out the use of Wise Pro information technology in supporting consumer financing performance at BSI Sidoarjo Gateway. Digitalization of information technology that is centralized and integrated by each financing unit well after BSI merged with BSM, BNI Syariah and BRI Syariah. Based on the research results, Wise Pro is able to improve the efficiency and effectiveness of performance by increasing the number of consumer financing disbursements, the number of NoA and SLA (service level agreement) for the 6-day financing business process to 3 working days from financing applications, financing analysis, financing decisions, financing contracts to financing disbursements because Wise Pro is able to increase the efficiency of time, energy and resources such as paperless, faster financing decisions because the system is integrated with the leadership system. The research method used in this research is descriptive qualitative.

Keywords – NoA; Consumer Financing; SLA; Information Technology; Wise Pro

Abstrak. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penggunaan teknologi informasi Wise Pro dalam mendukung kinerja pembiayaan konsumen di BSI Sidoarjo Gateway. Digitalisasi teknologi informasi yang terpusat dan terintegrasi oleh masing-masing unit pembiayaan dengan baik setelah BSI melakukan merger dengan BSM, BNI Syariah dan BRI Syariah. Berdasarkan hasil penelitian, Wise Pro mampu meningkatkan efisiensi dan efektifitas kinerja dengan meningkatnya jumlah pencairan pembiayaan konsumen, jumlah NoA dan SLA (service level agreement) proses bisnis pembiayaan 6 hari menjadi 3 hari kerja mulai dari pengajuan pembiayaan, analisa pembiayaan, keputusan pembiayaan, akad pembiayaan hingga pencairan pembiayaan karena Wise Pro mampu meningkatkan efisiensi waktu, tenaga, dan sumber daya seperti paperless, keputusan pembiayaan yang lebih cepat karena sistem yang terintegrasi dengan sistem pimpinan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif.

Kata Kunci – NoA; Pembiayaan Konsumen; SLA; Teknologi Informasi; Wise Pro

I. PENDAHULUAN

Penggunaan teknologi informasi dan digitalisasi dalam perbankan memungkinkan untuk memberikan layanan yang lebih cepat, aman dan efisien kepada nasabah. Perkembangan teknologi informasi di dunia perbankan telah mendorong perusahaan untuk mulai mengubah strategi bisnisnya dengan menjadikan teknologi sebagai komponen penting dalam proses inovasi produk dan jasa. TI mendukung proses bisnis pada pengolahan data (analisa) dan administrasi analis pembiayaan (pencairan pembiayaan) mencakup berbagai aspek, mulai dari sistem perbankan inti (*core banking*), layanan perbankan elektronik, hingga analitik data untuk pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik. [1] Perbankan syariah juga bertanggung jawab untuk melindungi informasi atau data nasabah dan menjaga kerahasiaan serta integritas nasabah

Sejak awal berdiri pada tahun 2021, BSI sebagai Bank BUMN hasil *merger* BSM, BNI Syariah dan BRI Syariah mempunyai komitment dalam pelayanan yang efisien dan efektif dengan pengadopsian TI untuk lebih dari 20 juta nasabah dan karyawan BSI. Merger merupakan proses dimana penggabungan dua perusahaan atau lebih atau dari entitas bisnis yang berbeda kemudian bergabung menjadi satu entitas baru.[2] TI diterapkan untuk menunjang kinerja karyawan dengan menggabungkan TI dari bank peserta merger seperti aplikasi TI BRI Syariah T24 untuk *Teller*, *CS* dan *Back Office*, TI BSM (Bank Syariah Mandiri) WISE PRO merupakan TI pembiayaan *consumer* untuk analisa, laporan analisa, input data hingga pencairan pembiayaan, dan TI BRI Syariah IKURMA untuk analisa, laporan analisa, input data dan pencairan pembiayaan produktif KUR UMKM. TI WISE PRO (*Wealth Integrated System For Excellence*) digunakan untuk analisa, laporan analisa, input data, hingga pencairan pembiayaan konsumen seperti

multiguna, BSI Griya, dan pensiun. Akad dalam aplikasi WISE PRO ini hanya ada MMQ (*Musyarakah Mutanaqisah*) dan *Murabahah*.

Fatwa dalam DSN MUI No 73 tahun 2008, mengenai akad MMQ (*Musyarakah Mutanaqisah*) merupakan akad *musyarakah* atau *syirkah* yang kepemilikan asset (barang) atau modal salah satu pihak (*syarik*) berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya. *Syarik* merupakan mitra, atau pihak yang melakukan akad *syirkah* (*musyarakah*). Dalam akad *Musyarakah Mutanaqisah* terdiri dari akad *Musyarakah/Syirkah* dan *Ba'I* (jual beli). Sedangkan *Murabahah* sendiri berasal dari kata ribhu yang merupakan keuntungan, *murabahah* adalah transaksi jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungannya. Disini bank bertindak sebagai penjual, nasabah sebagai pembeli. Menurut *Islamic Jurisprudence*, para ahli perbankan syariah juga memberikan definisi yang sama mengenai murabahah yaitu akad jual beli antara bank sebagai penyedia barang dan nasabah yang memesan untuk membeli barang, disini bank akan memperoleh keuntungan jual beli yang disepakati bersama antar pihak tersebut.[3]

TI WISE PRO membantu kinerja pembiayaan dalam beberapa proses dan terkait dengan bagian lain yaitu input data nasabah pengajuan pembiayaan (*marketing*), analisa pembiayaan *consumer* (Analisis), analisa appraisal jaminan (Analisis *appraisal* jaminan), keputusan pembiayaan (Manajer Tengah dan Atas), input data nasabah untuk akad (Legal), input pencairan pembiayaan (Admin pembiayaan). Sistem sentralisasi WISE PRO membantu kinerja pembiayaan lebih efisien karena menghilangkan batasan jarak dan waktu antar seperti keputusan pembiayaan oleh manajer dan pimpinan cabang bisa dilakukan via Android (WISE PRO Pro) sehingga keputusan lebih cepat. Dalam proses analisa pembiayaan, WISE PRO membantu analis dalam proses analisa 5 C yaitu *character* (karakter), *capacity* (kapasitas), *capital* (permudalan), *coralliteral* (jaminan), dan *condition of economy* (kondisi ekonomi), laporan analisa, keputusan pembiayaan (manajemen lini tengah dan atas) hingga proses pencairan dana pembiayaan.[4]. Keputusan pembiayaan *consumer* dengan aplikasi WISE PRO Pro oleh cabang (manajer dan pimpinan cabang) sebesar <500 juta ke bawah, jika > Rp.500 juta akan di alihkan langsung kepada Manager Area. WISE PRO juga membantu pihak bank bisa memantau bagaimana status pembiayaan nasabah dan melacak pembayaran cicilan nasabah.

TI bertujuan untuk membantu kinerja pembiayaan menjadi efisien dan efektif. Kinerja menjadi efisien berkaitan dengan penggunaan sumber daya waktu, biaya dan tenaga dalam proses penyaluran pembiayaan konsumen dari pengajuan hingga pencairan pembiayaan sehingga memangkas waktu layanan pembiayaan atau SLA. SLA (*Service Level Agreement*) adalah pernyataan tertulis yang menjelaskan harapan dan kewajiban dalam hubungan bisnis antara penyedia layanan dan pelanggan.[5]. SLA merupakan alat ukur untuk mengukur dan mengendalikan proses bisnis yang terjadi dalam suatu pekerjaan, sehingga akan lebih mudah untuk mengevaluasi dan meningkatkan proses bisnis yang bersangkutan. SLA BSI dari pengajuan pembiayaan, analisa pembiayaan, laporan analisa, input data, pemutus pembiayaan, akad hingga realisasi pembiayaan 14 hari, namun dengan bantuan TI WISE PRO maka SLA menjadi 6 hari. SLA yang lebih efisien ini berdampak pada jumlah pembiayaan konsumen yang dapat dilayani. Semakin cepat SLA maka jumlah pencairan pembiayaan dan NoA (*Number of Account*) semakin meningkat. Berdasarkan latar belakang ini maka peneliti ingin meneliti “Teknologi Informasi WISE PRO dalam Mendukung Kinerja Pembiayaan Consumer di BSI Sidoarjo Gateway” yaitu bertujuan untuk meneliti bagaimana WISE PRO mampu mendukung kinerja analis dalam mencapai target pembiayaan konsumen pada jumlah pencairan pembiayaan dengan efisiensi SLA, dan . Indikator dalam penelitian ini adalah siklus analisa pembiayaan konsumen, TI WISE PRO, SLA, dan jumlah NoA pencairan pembiayaan consumer BSI Sidoarjo Gateway tahun 2022, 2023, 2024.

Beberapa penelitian terdahulu yang sejalan dengan penelitian ini [6] tentang “Dampak Sentralisasi Proses Pembiayaan Segmen Konsumen *Unsecured Loan* pada Bank Komersial” berisi tentang analisis TI WISE PRO ditinjau dari segi akuntansi terutama penerapan akad *Musyarakah Mutanaqisah* pada pembiayaan *consumer* dan didapatkan hasil bahwa terjadi peningkatan pembiayaan konsumen dengan akad tersebut. Persamaan pembiayaan konsumen, TI WISE PRO sedangkan perbedaan dengan penelitian ini yaitu indikator/variabel penelitian ini yaitu siklus analisa pembiayaan konsumen, TI WISE PRO, SLA dan jumlah NoA pencairan pembiayaan *consumer*.

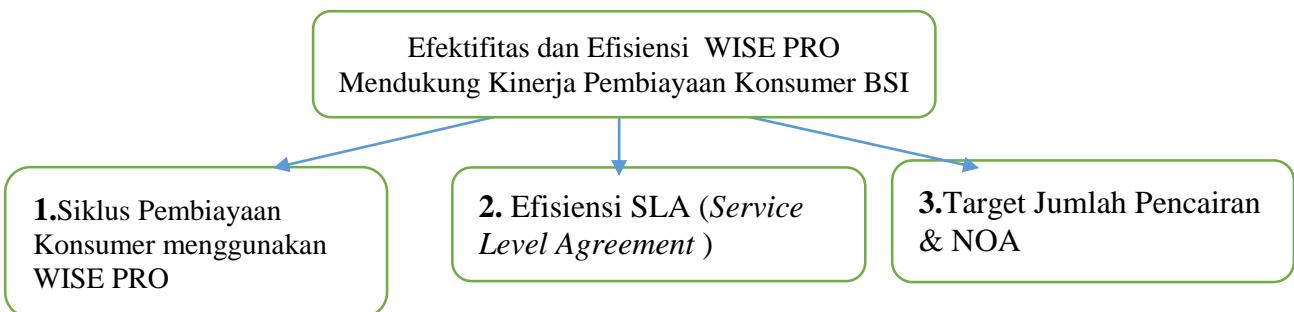
II. METODE

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Penelitian ini mendalamai mengenai peranan TI aplikasi WISE PRO di BSI Gateway Waru dalam menginput data nasabah hingga proses pencairan pembiayaan konsumen. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara terstruktur dan observasi di Bank Syariah Indonesia cabang Gateway Waru dengan mengeksplorasi peranan atas TI aplikasi WISE PRO dalam analisa pembiayaan konsumen, melalui pendekatan deskriptif yang berfokus pada penggambaran rinci pengalaman, persepsi peneliti dan pengguna WISE PRO didukung dengan data sekunder laporan keuangan dan SOP BSI tentang TI WISE PRO, SLA, dan data keuangan berisi jumlah pencairan pembiayaan dan NPF BSI Gateway Waru. Subjek penelitian yaitu ada di Kantor Cabang BSI Gateway di Jl. Raya S. Parman, Ruko Waru Gateway A-20.

Sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian ini yaitu data primer yang diperoleh langsung melalui wawancara terstruktur dengan pengguna aplikasi WISE PRO yaitu CBRM (Consumer Bussines Relationship Manager) atau marketing pembiayaan BSI Gateway, Manajemen level tengah (Pimpinan Cabang) dan atas (Area Segmen

Consumer). Bahasan wawancara meliputi siklus analisa pembiayaan konsumen, operasionalisasi TI WISE PRO, SLA pembiayaan konsumen, sedangkan data sekunder merupakan data pendukung yang relevan dengan penelitian, seperti data keuangan BSI Cabang Sidoarjo Gateway untuk melihat jumlah pencairan pembiayaan konsumen dan jumlah NOA pembiayaan konsumen.

Tahap penelitian diawali dengan tahap persiapan dengan survey subjek penelitian, pengumpulan data di lapangan dan analisis. Teknik sampel yang digunakan adalah purposive sampling, yaitu pemilihan sampel berdasarkan dari kriteria tertentu, dalam hal ini melibatkan CBRM pembiayaan konsumen. Data dikumpulkan melalui wawancara yang terstruktur (daring dan luring), observasi, serta dokumentasi. Pengumpulan data dilakukan berulang untuk memastikan validitas data yang dikumpulkan. Tahapan analisis data meliputi reduksi data, penyajian data dan pengambilan kesimpulan.



Gambar 1. Bagan Metode Penelitian

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Definisi Pembiayaan Konsumen

Riset ini dilakukan di BSI cabang Sidoarjo Gateway untuk menganalisa proses bisnis pembiayaan bank syariah di BSI dan peran aplikasi Wise Pro dalam membantu proses bisnis pembiayaan mulai dari pengajuan pembiayaan, analisa pembiayaan dalam 5C, rekomendasi keputusan pembiayaan, akad pembiayaan, pencairan pembiayaan dan maintenance pembiayaan nasabah. Teknologi informasi Wise Pro di BSI Sidoarjo Gateway sudah terstruktur dan tersambung dengan pusat BSI, hal ini memudahkan dalam proses input data dan analisa 5C dalam pembiayaan konsumen.[7] Berdasarkan hasil riset, jenis pembiayaan di BSI terbagi menjadi dua pembiayaan yaitu:

4.1.1. Pembiayaan produktif.

Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi keperluan operasional usaha atau bisnis nasabah yang menghasilkan pendapatan dan meningkatkan produktivitas ekonomi nasabah. Skim pembiayaan produktif di BSI terdiri dari beberapa skim pembiayaan modal kerja dan investasi yaitu BSI Usaha Mikro/KUR Mikro (diatas Rp 50 Juta - Rp 75 Juta), BSI Usaha Mikro (diatas Rp 75 Juta - Rp 200 Juta), BSI Usaha Mikro (Rp 2,5 Juta - Rp 50 Juta).[8]

4.1.2. Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi keperluan pribadi atau konsumtif nasabah yang tidak berkaitan langsung dengan produktivitas usaha.[9]. Pembiayaan konsumtif di BSI terdiri dari pembiayaan konsumen, BSI Otto, dan cicil emas. Pembiayaan Konsumen di BSI adalah fasilitas penyediaan dana yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif individu seperti pembelian rumah, kendaraan bermotor, dan keperluan mitraguna, dengan tetap berpedoman pada prinsip syariah. Pembiayaan konsumen di BSI terbagi menjadi empat, yaitu BSI Griya, Mitraguna, BSI Otto, dan Pensiu. Pembiayaan Griya di BSI terbagi menjadi berbagai macam produk dan persyaratan didalamnya.[10] Berikut beberapa produk BSI Griya yang ada di BSI beserta persyaratannya untuk masing-masing:

Tabel 4.1. Persyaratan Pembiayaan Griya

Aspek	BSI Griya Pembelian	BSI Griya Hijrah (Take Over)	BSI Griya Mabrur	BSI Griya Simuda
Tujuan Produk	Untuk pembelian rumah, ruka, atau apartemen (bekas atau baru).	Untuk mengambil alih pembiayaan KPR dari bank lain ke BSI, bonus porsi haji tanpa diundi.	Griya mabrur ini pembiayaan kepemilikan rumah dengan hadiah porsi haji tanpa diundi.	Pembelian KPR di usia muda atau milenial.

Usia	Min. 21 tahun dan max. 60 tahun.			21 tahun hingga 40 tahun.
Akad	Murabahah untuk pembelian rumah baru dan lama MMQ untuk Renovasi rumah, dan pembiayaan konsumtif, produktif			
Persyaratan	WNI, memiliki pekerjaan dan pendapatan tetap, untuk karyawan baru masa kerja min. 1 tahun, wiraswasta min. 2 tahun dan bersedia membuka rekening BSI.	WNI, memiliki pekerjaan dan pendapatan tetap, untuk karyawan baru masa kerja min. 1 tahun, wiraswasta min. 2 tahun dan bersedia membuka rekening BSI.	WNI, memiliki pekerjaan dan pendapatan tetap, untuk karyawan baru masa kerja min. 1 tahun, wiraswasta min. 2 tahun, dan bersedia membuka rekening BSI.	WNI, memiliki pekerjaan dan pendapatan tetap, untuk karyawan baru masa kerja min. 1 tahun, wiraswasta min. 2 tahun, dan bersedia membuka rekening BSI.
Limit/Plafond	Hingga 10 miliar	Min plafon 150 juta, dan take over bebas biaya.	Min. 350 juta, dengan DP s.d. 0%.	Extra plafon (Up to 120%) dari nilai properti, dengan angsuran berjenjang (suka-suka).
Jangka waktu	Hingga 30 tahun.	Tergantung pada nominal pembiayaan yang lama	Min. 15 tahun	Extra tenor (up to 30 tahun)

Akad Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) adalah musyarakah atau syirkah yang kepemilikan asset (barang) atau modal salah satu pihak berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya.[11]. Berikut Ketentuan dalam akad musyarakah mutanaqisah (MMQ) yang sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 73/DSN-MUI/XI/2008, yaitu struktur akad dalam MMQ terdiri dari akad musyarakah diartikan dengan kerjasama modal, dan akan ijarah diartikan sewa. Modal awal berasal dari bank yang kemudian kepemilikan bank dalam aset semakin lama akan berkurang karena pembayaran yang dilakukan oleh nasabah. Pengertian akad ijarah menurut Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000, yaitu akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.[12]. Pembiayaan konsumen dan penggunaan pembiayaan harus sesuai dengan syariat islam yaitu:

Tabel 4.2. Hukum sesuai syariah islam

Hukum	Keterangan
Riba'	Penambahan biaya saat pembayaran angsuran telat yang berlipat ganda.
Gharar	Pinjaman dengan denda jika telat dalam membayar angsuran.
Maysir	Penggunaan pembiayaan untuk investasi yang tidak jelas persentasinya.
Haram	Penggunaan pembiayaan untuk membeli barang yang tidak halal atau haram.

Tabel 4.2. mengenai hukum dalam pembiayaan konsumen sesuai dengan syariah islam, salah satu contoh hukum Riba' dari Jabir radhiyallahu'anhu, Nabi shallallahu'alaihi wa sallam bersabda:" Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam melaknat pemakan riba (rentenir), penyetor riba (nasabah yang meminjam), penulis transaksi riba (sekretaris) dan dua saksi yang menyaksikan transaksi riba" kata beliau, "semuanya sama dalam dosa". (HR. Muslim, no. 1598).[13]. Dalam hal apapun riba' tidak diperbolehkan dalam islam, bahkan untuk transaksi kecil sekali pun itu sangat dilarang dalam syariah islam. Bukan hanya riba' yang dilarang dalam islam, ada juga gharar, maysir, dan haram.

Pembiayaan konsumen BSI Otto merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor baru dan bekas dengan akad murabahah.[14]. Jangka waktu yang BSI Otto untuk roda 4 (mobil) baru maksimal 7 tahun, mobil bekas maksimal 5 tahun sedangkan kendaraan roda 2 atau (sepeda motor) motor baru maksimal 5 tahun. Pembiayaan konsumen mitraguna ditujukan untuk pembiayaan konsumtif seperti pendidikan, renovasi rumah, atau kebutuhan lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah. Ada dua skim pembiayaan mitraguna, yaitu:

Tabel 4.3. Persyaratan pembiayaan mitraguna

Aspek	BSI Mitraguna Berkah	BSI Mitraguna Online
Limit/plafond	Hingga Rp1,5 miliar.	Hingga Rp100 juta.

Jangka waktu	Maks. 15 tahun.	Maks. 8 tahun (96 bulan).
Akad	Murabahah dan MMQ pembelian barang (produktif dan konsumtif) Ijaroh (jika produk jasa seperti biaya rumah sakit, Pendidikan dll)	
Usia	Min. 21 tahun dan Maks. 52 tahun.	
Persyaratan umum	WNI, pegawai tetap dengan gaji melalui BSI, dan riwayat pemberian yang lancar.	

Tabel 4.3 menjelaskan mengenai persyaratan dalam pemberian mitraguna di BSI Sidoarjo Gateway. Terdapat dua produk BSI mitraguna yaitu ada mitraguna berkah dan mitraguna online. Mitraguna berkah dengan limit hingga 1,5 miliar dan jangka waktu maksimal 15 tahun. Mitraguna online limit tersedia hingga 100 juta dengan jangka waktu maksimal 8 tahun (96 bulan). Produk mitraguna di BSI menggunakan akad yang sama yaitu murabahah dan MMQ, usia untuk pemberian mitraguna adalah minimal 21 tahun dan maksimal 52 tahun. Pemberian konsumen pensiun untuk mendukung kebutuhan finansial para pensiunan dan calon pensiunan. Berikut beberapa produk utama pemberian pensiun di BSI:

Tabel 4.4. Persyaratan pemberian pensiun

Aspek	BSI Pensiun Berkah	BSI Pra Pensiun Berkah	Pensiun Realtime Berkah
Tujuan produk	Ditujukan untuk penerima manfaat pensiun bulanan melalui BSI.	Untuk PNS, TNI dan POLRI yang menjelang masa purna bakti.	Pemberian dengan persetujuan secara real-time dan pencairan di hari yang sama.
Limit/plafond	Rp10 juta hingga Rp350 juta	Rp10 juta hingga Rp800 juta.	Rp10 juta hingga Rp350 juta.
Jangka waktu	Hingga 15 tahun.	Maks. 15 tahun.	Maks. 15 tahun.
Akad	Murabahah dan MMQ pembelian barang (produktif dan konsumtif) Ijaroh (jika produk jasa seperti biaya rumah sakit, Pendidikan dll)		
Usia	Min. 50 tahun dan maks. 74 tahun.	PNS, TNI atau POLRI yang akan pensiun dalam waktu kurang lebih 10 tahun.	Min. 50 tahun dan maks. 74 tahun.

Tabel 4.4. diatas menjelaskan mengenai persyaratan dalam pemberian pensiun, yang dimana pemberian Pensiu terbagi menjadi tiga, yaitu pensiun berkah, pra pensiun berkah dan pensiun realtime berkah. Setiap produk dalam pensiun memiliki tujuan, limit, dan usia yang berbeda sesuai persyaratan dalam BSI. Pensiun berkah ditujukan untuk penerima manfaat pensiun melalui BSI, pra pensiun berkah ditujukan untuk PNS, TNI dan POLRI, dan untuk pensiun realtime berkah ditujukan untuk pencairan di hari yang sama saat nasabah mengajukan pemberian pensiun. Limit untuk pensiun berkah dari 10 juta hingga 350 juta, pra pensiun berkah hingga 800 juta dan pensiun realtime hingga 350 juta. Jangka waktu dan akad yang terdapat dalam persyaratan sama semua yaitu maksimal 15 tahun dan menggunakan akad murabahah dan MMQ.

Dalam proses bisnis pemberian, BSI menggunakan sistem digitalisasi proses bisnis dengan beberapa teknologi informasi. Pemberian produktif modal kerja dan investasi UMKM KUR menggunakan aplikasi IKURMA sedangkan pemberian consumer menggunakan aplikasi Wise Pro. Aplikasi IKURMA adalah sebuah platform yang berbasis teknologi informasi yang digunakan untuk mengelola proses pengajuan, evaluasi, hingga pencairan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Sedangkan aplikasi Wise Pro yang digunakan dalam pemberian consumer adalah aplikasi berbasis intranet yang membantu kinerja tim pemberian consumer dengan sistem sentralisasi dan integrasi data untuk membantu kinerja pemberian lebih efisien dan efektif.[15] Efektif dalam kaitanya untuk pencapaian target dalam pemberian yaitu:

1.1.1. Jumlah pencairan pemberian

Dengan sistem yang terintegrasi dan mudah dioperasionalkan maka target pemberian utama yaitu pencairan pemberian akan tercapai karena tim pemberian bekerja lebih cepat, lebih terstruktur dan praktis atas digitalisasi proses bisnis, otomatisasi proses, dan integrasi data. Wise Pro dalam pemberian konsumen ini juga mampu

mempercepat proses persetujuan dan pencairan dana, sehingga lebih banyak permohonan pembiayaan dapat diproses dengan waktu yang lebih singkat. Wise Pro juga mampu mendukung optimalisasi risiko dengan pemantauan ketat terhadap profil nasabah dan memastikan prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan syariah. CBRM juga menjadi lebih mudah untuk memonitoring bagaimana pembayaran cicilan nasabah, hal ini mampu menghindarkan nasabah yang memiliki sifat buruk pembayarannya. Dengan adanya Wise Pro ini dapat meperluas jangkauan layanan BSI, serta mampu mendorong pertumbuhan portofolio pembiayaan secara berkelanjutan.

1.1.2. Peningkatan pelayanan nasabah

Peningkatan pelayanan nasabah dapat diberikan dengan kecepatan proses analisa hingga pencairan pembiayaan atau layanan pembiayaan nasabah sehingga mampu memenuhi kebutuhan konsumsi nasabah dan melampaui *Service Level Agreement (SLA)*. yang mencerminkan tingkat layanan yang diharapkan perusahaan seperti layanan pembiayaan yang cepat seperti di BSI, SLA untuk pembiayaan konsumen mulai dari pengajuan pembiayaan nasabah hingga pencairan pembiayaan memiliki SLA max 14 hari kerja namun dengan menggunakan WISE PRO, SLA BSI menjadi max 6 hari kerja/nasabah.

1.1.3. Pengelolaan risiko yang lebih baik

Pegelolaan resiko yang lebih baik seperti peningkatan akurasi dengan meminimalisir kesalahan *human error* dan mencegah *froud* dan mitigasi resiko nasabah menunggak hingga gagal bayar/macet serta pengambilan keputusan berbasis data.[16] Pencapaian efisiensi pembiayaan dengan menggunakan digitalisasi proses bisnis yaitu penghematan sumberdaya Efektif dalam kaitanya untuk pencapaian target dalam pembiayaan yaitu pengoptimalan penggunaan sumber daya waktu, biaya dan tenaga dalam proses penyaluran pembiayaan konsumen dari pengajuan hingga pencairan pembiayaan sehingga memangkas waktu layanan pembiayaan atau SLA, penghematan tenaga tim dan waktu karena integrasi proses bisnis.

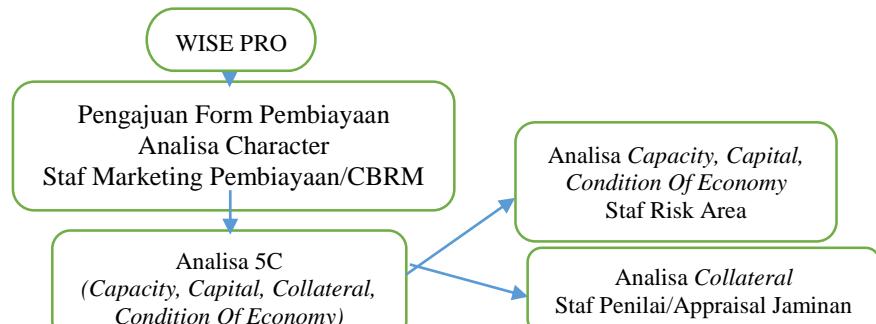
WISE PRO membantu kinerja pembiayaan dalam proses bisnis pembiayaan yaitu input data nasabah pengajuan pembiayaan (marketing), analisa pembiayaan consumer (Analisis), analisa appraisal jaminan (Analisis appraisal jaminan), keputusan pembiayaan (Manajer Tengah dan Atas), input data nasabah untuk akad (Legal), input pencairan pembiayaan (Admin pembiayaan) dan melakukan maintenance/monitoring pembiayaan nasabah.

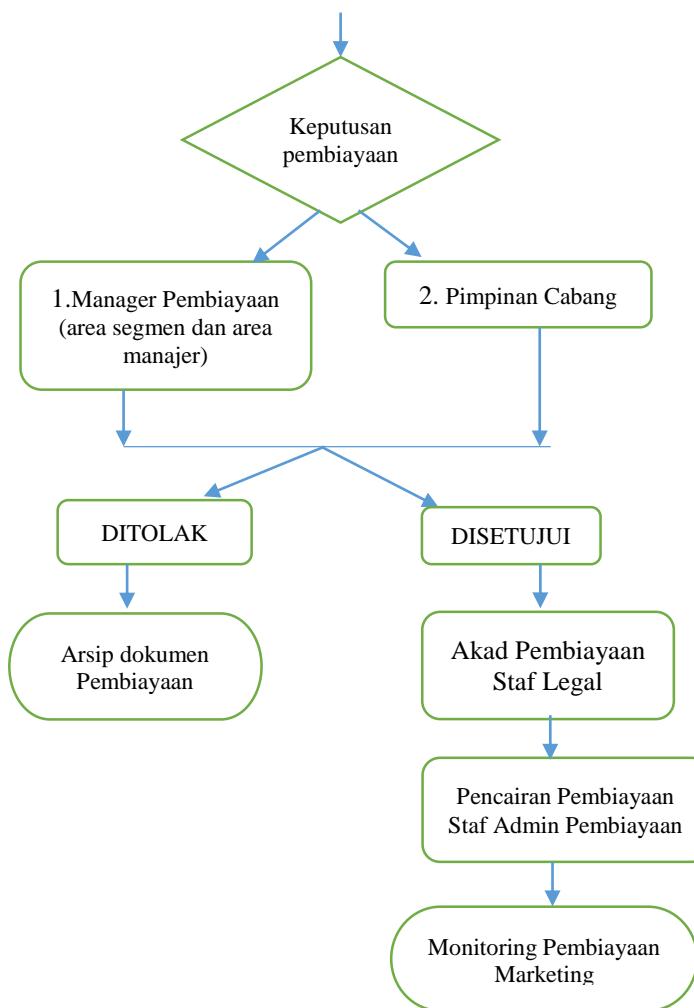
4.2. Proses Bisnis Pembiayaan Konsumen

Dalam gambar 4.2. menjelaskan bagaimana proses bisnis dari pembiayaan konsumen dengan menggunakan teknologi informasi wise pro. Nasabah akan melakukan pengajuan form pembiayaan kepada marketing konsumen atau CBRM, CBRM juga akan melakukan analisa karakter nasabah melalui wise pro. Setelah data pribadi dan dokumen persyaratan lain diinput ke wise pro, maka akan langsung terhubung ke SLIK yang ada di OJK. Untuk analisa capacity, capital, condition of economy akan dilakukan oleh staff risk area yang terhubung langsung ke pusat BSI. Analisa collateral akan dilakukan oleh staff penilai appraisal jaminan khusus.

WISE PRO juga akan terhubung langsung kepada pimpinan cabang, area segmen, dan area manager untuk melakukan pemutusan pembiayaan tanpa harus menunggu. Keputusan dalam pembiayaan dilakukan pimpinan cabang, area segmen, dan area manager sesuai dengan nominal atau plafond yang diambil oleh nasabah. Pimpinan cabang akan memutus pembiayaan dengan nominal 250 juta hingga 500 juta, Area Segmen akan memutuskan pembiayaan dengan nominal sampai 750 juta dan untuk Area Manager akan memutuskan dengan nominal diatas 750 juta. sebelum itu, CBRM akan melakukan survey bersama dengan pimpinan cabang, survey bisa dilakukan dengan terjun ke lapangan atau bisa juga dengan melakukan video call. Keputusan pembiayaan jika ditolak, maka dokumen akan masuk arsip dalam wise pro, dan jika disetujui akan melanjutkan proses akad oleh pimpinan cabang, CBRM dan nasabah.

Proses akad akan dilakukan di kantor cabang, dengan nasabah membawa dokumen persyaratan lain seperti dokumen jaminan, dll. Setelah proses akad selesai, maka pencairan akan dilakukan. Selama proses pembayaran angsuran nasabah, nasabah akan dimonitoring oleh CBRM melalui Wise Pro. Maka akan terlihat angsuran nasabah yang terlambat dan nasabah yang melarikan diri. Nasabah yang melarikan diri akan masuk dalam nasabah dengan perhatian khusus. Berikut gambar proses bisnis dari pembiayaan konsumen menggunakan Wise Pro.



**Gambar 4.2.** Flowchart Proses Bisnis WISE Pro

4.2.1. Input data pengajuan pemberian nasabah

Input data pengajuan nasabah dilakukan oleh staf Marketing Pemberian atau CBRM. CBRM memverifikasi form pengajuandan dokumen persyaratan pemberian kemudian input data di WISE Pro dan dikirim pada Analis Pemberian untuk dianalisa kelayakan pemberian 5 C.

4.2.2. Analisa pemberian 5C

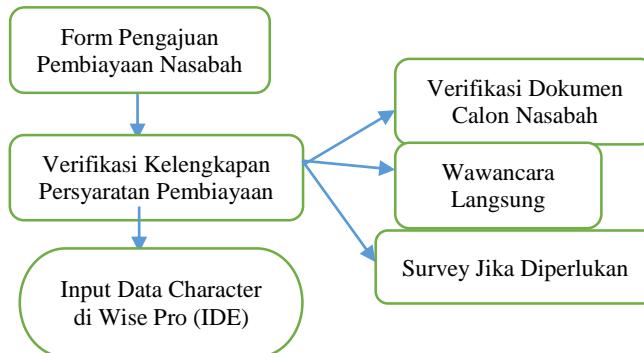
Analisa pemberian akan menilai kelayakan nasabah dengan analisa 5 C. Analisis 5C merupakan instrumen penting dalam meminimalisir resiko sebelum pemberian diberikan. Dengan adanya instrumen dan indikator yang jelas, tepat, lengkap dan terukur akan menghasilkan rekomendasi keputusan pemberian yang tepat dan cepat sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan nasabah meliputi analisis *character* (karakter), *capacity* (kapasitas), *capital* (permodalan), *corallteral* (jaminan), dan *condition of economy* (kondisi ekonomi) dan diakhiri dengan pencetakan laporan analisa saat pimpinan sudah memutuskan pemberian.[4].

4.2.2.1. *Character*

Instrumen analisis pemberian 5C yang pertama yaitu penilaian terhadap *character* atau watak, sifat, pribadi calon nasabah pemberian yang bertujuan untuk mengetahui itikad baik dan kejujuran calon nasabah/calon debitur, sehingga apabila terjadi masalah kredit pihak bank tidak disulitkan dalam resiko di kemudian hari. Analisa data character lainnya yaitu riwayat pemberian nasabah melalui laporan SLIK OJK atau BI Checking yang berisi riwayat pemberian nasabah yang belum atau sudah lunas. SLIK bertujuan untuk melihat *character* nasabah dalam memenuhi kewajibannya, apakah tepat waktu atau sering menunggak. [17].

Dalam gambar 4.3 adalah analisa *Character* dilakukan oleh Marketing Pemberian (CBRM) dengan cara mengumpulkan form pengajuan pemberian nasabah beserta persyaratan dokumentasi dan melakukan verifikasi

dokumentasi, wawancara langsung dengan nasabah serta survey bila diperlukan, setelah itu data akan diinput ke wise pro.



Gambar 4.3. Langkah Analisa Character oleh CBRM

Tabel 4.5. Input Data Instrumen *Character* [17]

No	Instrumen <i>Charakter</i>	Keterangan
1	Data Pribadi Nasabah	Kesesuai Data Pribadi dengan KTP/KK/KITAS/Pasport.
2	<i>Trade checking</i>	Trade checking ini dilakukan dengan menggali informasi nasabah melalui rekan bisnis, seperti tetangga, pemasok, dan konsumen.
3	<i>BI checking/ SLIK</i>	SLIK ini dilakukan dengan melihat status riwayat pembayaran nasabah, apakah pernah mengalami kredit macet atau tidak (Kol. 3,4 dan 5).
4	<i>Bank checking</i>	Melihat tunggakan pembiayaan atau cicilan nasabah di Bank lain, hal ini dilakukan secara personal sesama <i>officer</i> bank.
5	Mencari informasi terkait kebiasaan buruk calon nasabah	Mengetahui habit/kebiasaan nasabah seperti apakah calon nasabah suka berjudi dan berfoya-foya.

Tabel 4.5. merupakan instrumen dalam melakukan analisa character terhadap nasabah. Pihak CBRM akan menganalisa nasabah berdasarkan instrumen dalam character, yaitu data pribadi nasabah dilihat dari KTP atau KK, trade checking ini dilakukan dengan menggali informasi lebih dalam mengenai nasabah. SLIK atau BI Checking dilakukan dengan melihat status riwayat pembayaran nasabah dengan keterangan kolektabilitas, bank checking dengan melihat tunggakan pembiayaan lain nasabah. Terakhir mencari informasi terkait kebiasaan kebiasaan buruk nasabah.

Tabel 4.6. Kolektabilitas

Kolektabilitas	Keterangan	Jangka waktu menunggak (hari)
1	Lancar	< 30 hari
2	Dalam perhatian khusus	31 hari - 90 hari
3	Kurang lancar	91 hari - 120 hari
4	Kredit diragukan	121 hari – 180 hari
5	Macet (Loss)	181 hari

Tabel 4.6 merupakan tabel kolektabilitas untuk mengetahui nasabah masuk dalam kolektabilitas di angka berapa. BSI hanya akan menerima nasabah dengan kolektabilitas 1 dan 2. Kolektabilitas 1 masuk dalam kategori nasabah yang lancar dalam pembayaran angsuran, kolektabilitas 2 masuk dalam nasabah dengan perhatian khusus, kolektabilitas 3 nasabah kurang lancar, kolektabilitas 4 nasabah dengan kredit diragukan dan kolektabilitas 5 termasuk nasabah yang macet. Kolektabilitas 3 hingga 5 hanya akan diterima oleh bank swasta, karena kolektabilitas tersebut sudah termasuk kolektabilitas yang menggerus dan merugikan bank.[18]

4.2.2.2. Capacity

Instrumen yang kedua yaitu penilaian *capacity* atau kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan sesuai jangka waktunya seperti pekerjaan atau usaha, manajemen usaha, sehingga bank mampu mengetahui penghasilan untuk mengukur tingkat kemampuan membayar pembiayaan.[19]. Analisa *capacity* memiliki indikator yaitu penghasilan bulanan, catatan kredit/ SLIK OJK, pengeluaran dan kewajiban finansial, jenis pekerjaan, jaminan atau aset yang dimiliki, usia dan masa pensiun. Indikator dalam analisa capacity akan dijelaskan melalui tabel dibawah.

Tabel 4.7. Input Data Intrumen *Capacity*.

No	Indikator capacity	Keterangan
1.	Penghasilan bulanan	Gaji pokok nasabah, tunjangan tetap nasabah, pendapatan lainnya (investasi, usaha sampingan).
2.	BI Checking / SLIK OJK	Riwayat kredit nasabah di Bank, apakah pernah mengalami kredit macet (Kol. 3,4 dan 5).
3.	Pengeluaran dan kewajiban kredit	Biaya hidup bulanan (kebutuhan sehari-hari), kewajiban cicilan lain dan jumlah tanggungan dalam keluarga.
4.	Jenis pekerjaan	Pegawai tetap, lama masa kerja, dan perusahaan pekerjaan nasabah.
5.	Jaminan atau aset yang dimiliki	Untuk pembiayaan yang memerlukan jaminan (rumah, kendaraan) dan laporan aset nasabah (SHM, BPKB).
6.	Usia dan masa pensiun	Maksimal usia pensiun.

Tabel 4.7 adalah instrumen dalam analisa capacity, Analisa *capacity* dilakukan oleh risk analis (Area). Risk Area akan melakukan verifikasi dan survey nasabah sesuai dengan indikator dalam capacity, seperti penghasilan bulanan nasabah, SLIK nasabah, pengeluaran dan kewajiban yang ditanggung nasabah, jenis pekerjaan nasabah, jaminan yang dimiliki nasabah dan usia pensiun nasabah. Semua dihitung dengan teliti untuk menghindari terjadinya macet dalam pembayaran angsuran nasabah. Selanjutnya analis akan menghitung kemampuan maksimal angsuran nasabah yang dijelaskan pada Tabel.

Tabel 4.8. Angsuran maksimal griya

No	Pendapatan nasabah	Angsuran nasabah
1.	Di bawah Rp5 juta/bulan.	Angsuran maks. 50% dari pendapatan bersih.
2.	Rp 5 juta hingga Rp 10 Juta.	Angsuran maks. 60% dari pendapata bersih.
3.	Di atas Rp 10 Juta.	Angsuran maks. 70% dari pendapatan bersih.

*Penghasilan Bersih = Penghasilan Kotor – Angsuran Nasabah

Tabel 4.8 adalah perhitungan angsuran yang diambil oleh risk analis (area) dalam setiap pembiayaan. Angsuran maksimal untuk griya terbagi menjadi 3 yaitu, pendapatan dibawah 5 juta maka angsuran maksimalnya 50% dari pendapatan bersih, pendapatan 5 juta hingga 10 juta angsuran maksimalnya 60% dari pendapatan bersih, dan untuk pendapatan diatas 10 juta angsuran maksimalnya 70% dari pendapatan bersih. Pendapatan bersih ini dihitung dari penghasilan kotor nasabah kemudian dikurangi dengan angsuran nasabah.

Tabel 4.9. Angsuran maksimal pensiun

No	Pendapatan nasabah	Angsuran nasabah
1.	Pensiun untuk ASABRI (prajurit TNI, anggota polri, dan PNS di lingkungan Kemhan)	Angsuran maks. 90% dari gaji pokok.
2.	Pensiun untuk Taspen (PNS di kementerian, Pejabat Negara, Pegawai pemerintah dengan perjanjian kerja (PPPK)).	Angsuran maks. 90% dari THP.

Tabel 4.9 adalah angsuran maksimal dalam pembiayaan pensiun. Terbagi menjadi dua yaitu pensiun untuk ASABRI (Prajurit TNI, Anggota POLRI dan PNS) akan dikenakan angsuran maksimal 90% dari gaji pokok, dan untuk pensiun taspen (PNS, Pejabat Negara) akan dikenakan angsuran maksimal 90% dari THP. THP merupakan singkatan dari Take Home Pay. Angsuran pensiun taspen dipotong sesuai THP yang diterima nasabah tiap bulannya, THP ini jumlah bersih dari uang pensiun yang diterima nasabah setelah dipotong dengan berbagai kewajiban.

Tabel 4.10. Angsuran Maksimal Mitraguna

No	Pendapatan nasabah	Angsuran nasabah
1.	Perjanjian kerjasama (PKS) potong gaji atau Payroll.	Angsuran maks. 70% dari pendapatan kemudian dikurangi angsuran bank lain (jika ada angsuran dari bank lain).

Tabel 4.10 merupakan tabel untuk angsuran nasabah untuk pembiayaan mitraguna, dan wajib potong gaji dari rekening BSI. Angsuran maksimal tiap bulan yang di ambil 70% dari pendapatan, kemudian akan dikurangi dengan angsuran dari bank lain (jika ada). Hal ini digunakan agar tidak membebani nasabah yang memiliki angsuran bank lain.

Perhitungan angsuran merupakan bagian penting untuk menilai kemampuan membayar nasabah dilihat dari segi penghasilan, pengeluaran dan ketentuan maksimal angsuran bank syariah karena tiap bank syariah mempunyai ketentuan yang berbeda. Angsuran yaitu besaran total pembiayaan ditambah total margin atau Harga Jual bank dibagi dengan jangka waktu (bulan). Contoh ketentuan perhitungan penghasilan dan maksimal angsuran bank syariah X (nasabah dan pasangan) yaitu Ketentuan 1: Max Angsuran Nasabah Berdasarkan Penghasilan Bersih.

$$\text{Max angsuran} = \text{Penghasilan Bersih} \times 50\% \text{ hingga } 70\%$$

$$\text{*Penghasilan bersih} = \text{Penghasilan Kotor} - \text{Angsuran}$$

4.2.2.3. Capital

Analisa capital atau modal mengacu pada kemampuan nasabah dalam penyertaan modal atau penyediaan modal dalam pembiayaan umumnya berupa ur bun jika pembiayaan consumer.[20] Analisa capital menganalisa aset dan kekayaan yang dimiliki nasabah yang dapat mendukung proses pembiayaan. Analisa capital dilakukan oleh Risk Analis (Area). Semakin besar penyertaan modal atau jumlah ur bun maka semakin kecil risk bank syariah artinya bahwa kemampuan keuangan nasabah baik. Penilaian modal ini membantu BSI memastikan bahwa nasabah memiliki cadangan keuangan yang memadai untuk menutupi kewajibannya, terutama jika dalam situasi yang darurat.

Tabel 4.11. verifikasi analisa capital

Verifikasi Capital	
Aktiva (kekayaan)	Aktiva Lancar Tabungan, deposito, emas, surat berharga jangka pendek Aktiva Jangka Panjang Kendaraan Tanah dan bangunan Investasi jangka panjang seperti obligasi, dan saham jangka Panjang, saham
Hutang atau pinjaman.	Pinjaman nasabah dan pasangan

Tabel 4.11 verifikasi dalam analisa capital yang digunakan untuk melakukan analisa nasabah oleh tim risk analis (area). Analisa capital dilihat dari kekayaan yang dimiliki nasabah dan hutang nasabah. Aktiva (kekayaan) terbagi menjadi dua, yaitu aktiva lancar seperti tabungan, surat berharga dan emas, kemudian aktiva jangka panjang seperti kendaraan, tanah dan bangunan, dan investasi jangka panjang. Hutang dilihat dari hutang nasabah dan hutang pasangan nasabah.

4.2.2.4. Collateral

Analisa *collateral* atau jaminan/agunan. Analisa agunan ini merupakan langkah mitigasi risiko yang paling penting merupakan jaminan untuk mengamankan pembiayaan, seperti jaminan tanah dan rumah dalam BSI Griya dan Otto BSI. Analisa jaminan dilakukan oleh Analis Jaminan/Apraisal Jaminan. Analis jaminan akan menilai jaminan dari beberapa kriteria yaitu kelengkapan Legalitas jaminan, kondisi fisik jaminan, dan marketabilitas atau nilai pasar jaminan. Jaminan harus lebih tinggi daripada nilai pembiayaan karena fungsinya mengcover pembiayaan nasabah jika nasabah gagal bayar/macet maka jaminan akan dijual/dilelang untuk melunasi pembiayaan nasabah.

Tabel 4.12. instrumen analisa *collateral*

Verifikasi collateral	
Data Legalitas Objek Pembiayaan (Surat Hak Milik (SHM tanah).	Kondisi agunan (fisik jaminan seperti kondisi tanah, letak tanah, tahun pembuatan bangunan Dll).
Kualitas jaminan	Agunan di atasnya berdiri bangunan (Ijin Mendirikan Bangunan (IMB), keterangan konstruksi bangunan, dst).
Marketabilitas agunan	(nilai pasar agunan jika dijual kembali meliputi strategisnya letak agunan, dekat dengan fasilitas umum, resiko bencana dan lain-lain.
Aksestabilitas jaminan	kemudahan jaminan untuk dijangkau. Jika jaminan berupa tanah dan bangunan maka berupa akses jalan ke jaminan (rumah/tanah/ruko) apakah jaminan terletak di jalan provinsi atau desa, jalanya aspal atau masih lumpur, jalanya melewati sungai atau tidak, dst.

Tabel 4.12 merupakan verifikasi dalam analisa collateral yang dilakukan oleh analis jaminan appraisal jaminan. Verifikasi collateral terbagi empat aspek, yaitu data legalitas objek pembiayaan yang dilihat dari kondisi agunan, kualitas jaminan dilihat dari agunan atau jaminan jika berupa bangunan harus ada surat ijin mendirikan bangunan (IMB), marketabilitas agunan dilihat dari strategi letak agunan, dan aksestabilitas jaminan dilihat dari kemudahan akses jalan, apakah jaminan terletak di pedesaan dengan akses jalan sulit atau tidak.

4.2.2.5. *Condition of Economy*

Analisa kondisi ekonomi melibatkan analisis faktor eksternal, yang dapat mempengaruhi kemampuan dari nasabah dalam membayar kewajiban angsuran. Analisa kondisi ekonomi dilakukan oleh Risk Area dan CBRM saat melakukan analisa Capacity dengan melihat kondisi dan status perusahaan atau tempat kerja nasabah.

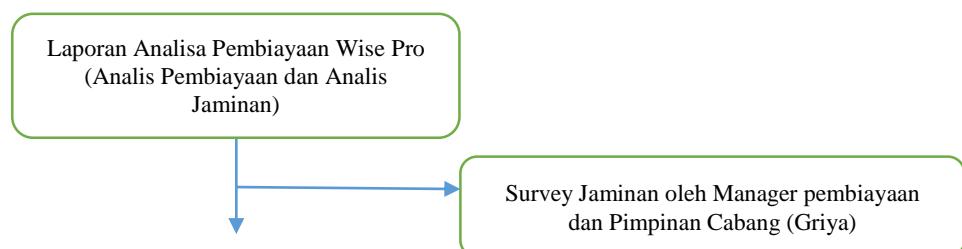
Tabel 4.13. instrumen analisa *condition of economy*

Lama berdirinya profesi/perusahaan/tempat bekerja.	Akta pendirian perusahaan.
Skala dan jenis perusahaan (nasional, swasta, dll).	Kondisi perusahaan, lokasi, perusahaan.

Tabel 4.13 merupakan instrumen dalam analisa condition of economy yang dilakukan oleh risk area dan CBRM. Pihak CBRM akan menganalisa nasabah dari lama berdirinya perusahaan atau tempat nasabah bekerja, dan jenis perusahaan nasabah apakah swasta, nasional, atau international. Hal ini akan menjadi acuan jika nasabah tersebut bekerja diperusahaan yang bukan abal-abal.

4.2.3. Pengambilan keputusan pembiayaan/proses approval

Keputusan pembiayaan *consumer* oleh Manajer dan Pimpinan Cabang dilakukan melalui aplikasi WISE PRO menu Pimpinan cabang (Branch Manager) dan Manager. Dcabang dengan limit < Rp.500 juta, jika > Rp.500 juta akan di alihkan langsung kepada Manager Area. Hasil keputusan pembiayaan dapat terlihat disemua menu tim pembiayaan seperti CBRM (Marketing). Analis Pembiayaan, Analis Apraisal Jaminan, Legal dan Admin Pembiayaan (Pencairan pembiayaan).



**Gambar 4.4.** Flowchart Alur Bisnis Keputusan Pembiayaan

Gambar 4.4 adalah alur Keputusan pembiayaan dilakukan oleh Manager Pembiayaan dan Pimpinan cabang (BM). Risk Area sebagai analis pembiayaan dan Staf Analis Appraisal Jaminan sebagai penilai jaminan akan melaporkan hasil analisa melalui WISE PRO . Tim pengambil keputusan akan membuka WISE Pro khusus pengambil keputusan pembiayaan yang berisi rekam jejak nasabah mulai dari data CBRM (Caharacter) hingga laporan Risk Area dan analis jaminan, verifikasi hasil analisa dengan kebijakan pembiayaan di BSI dengan scoring system dan survey jaminan atau tempat usaha nasabah (jika ada). Jika Langkah tersebut sudah terlaksana maka keputusan pembiayaan dapat dilakukan (WISE Pro). Jenis keputusan pembiayaan yaitu ditolak dan disetujui.

Jika pembiayaan nasabah Disetujui maka proses bisnis pembiayaan berlanjut yaitu Akad Pembiayaan oleh staf Legal. Jika pembiayaan Ditolak maka proses bisnis pembiayaan berakhir dan CBRM akan mengarsip dokumen nasabah dibagian Admin Pembiayaan.

4.2.4. Akad pembiayaan (dokumen)

Akad pembiayaan dilakukan setelah keputusan pembiayaan Disetujui oleh Manager Pembiayaan dan Pimpinan Cabang. Staf Legal akan melakukan verifikasi akhir untuk memeriksa kelengkapan dokumen persyaratan pembiayaan yang sudah diupload di WISE Pro dan membuat dokumen akad dan mengirim pada CBRM di cabang BSI terdekat unntuk melakukan akad pembiayaan. Kelengkapan dokumen yang harus dibawa yaitu identitas nasabah, Jaminan (Sertifikat Tanah, Ijin Mendirikan Bangunan (IMB)) untuk Pembiayaan Griya dan BPKB untuk pembiayaan Otto BSI kendaraan bermotor, Dokumen Akad dari staf Legal (WISE Pro), Polis asuransi (jika dalam pembiayaan mengharuskan menggunakan asuransi), dan Surat kuasa pemotongan gaji (pembiayaan mitraguna dan pensiun).

Proses akad dilakukan di kantor cabang atau bisa di hadapan notaris jika menggunakan notaris yang dilakukan oleh CBRM dan 2 saksi akad (1 laki-laki dan 1 wanita atau 2 laki-laki)disertai foto penandatangan akad dan foto akad perjanjian. Semua file akad dan foto dokumentasi akad harus diupload di WISE Pro untuk proses persetujuan staf Legal dan Pimpinan Cabang untuk pencairan pembiayaan.

4.2.5. Pencairan pembiayaan

Pencairan pembiayaan dilakukan setelah akad pembiayaan. Staf admin pembiayaan akan membuat Surat Perintah Pencairan Dana (SPPD). SPPD ini bertujuan untuk pencairan dana staf admin, Manager Pembiayaan dan Pimpinan Pembiayaan. Pencairan pembiayaan dilakukan dengan dua mekanisme yaitu: Pencairan pembiayaan ke rekening nasabah (pembiayaan mitraguna atau konsumtif) dan Pencairan pembiayaan ke rekening pihak ketiga (jika pembiayaan digunakan untuk pembelian suatu barang atau jasa seperti pembelian rumah atau kendaraan, maka dana bisa langsung disalurkan ke pihak developer, atau showroom.)

4.2.6. Maintenance/monitoring pembiayaan

Pihak CBRM dapat melakukan monitoring pembayaran angsuran nasabah melalui Wise Pro sesuai dengan jadwal yang disepakati. CBRM hanya memonitoring bagaimana pembayaran nasabah sebelum jatuh tempo pembayaran. Jika nasabah belum melakukan pembayaran saat jatuh tempo, Wise Pro akan mengeluarkan peringatan awal kepada nasabah melalui fitur *Early Warning System* (EWS). Jika nasabah terlambat maka CBRM akan menginformasi nasabah untuk segera melakukan pembayaran seperti follow-up melalui telepon atau kunjungan langsung hingga negosiasi restrukturisasi bagi nasabah yang menalami kesulitan keuangan di tengah-tengah pembayaran cicilan.

4.3.APLIKASI WISE PRO MENINGKATKAN JUMLAH PENCAIRAN DAN NoA

Dengan sistem yang terintegrasi dan terstruktur dengan rapi berupa fitur yang lengkap namun sederhana sehingga mudah dioperasionalkan maka akan mempermudah dan mempersingkat kinerja tim pembiayaan yang berdampak pada

tercapainya target pembiayaan yaitu jumlah pencairan pembiayaan dan Number of Account (NoA). Aplikasi WISE Pro membantu kinerja tim pembiayaan lebih cepat, lebih terstruktur dan praktis atas digitalisasi proses bisnis, otomatisasi proses, dan integrasi data dari proses pengajuan pembiayaan, analisa 5 C pembiayaan, keputusan pembiayaan, akad pembiayaan hingga pencairan pembiayaan sehingga proses pengambilan keputusan pembiayaan juga lebih cepat namun mampu mendukung optimalisasi risiko dengan monitoring pimpinan dan memastikan prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan syariah. Monitoring pembiayaan nasabah pembiayaan lebih mudah karena dilengkapi fitur EWS untuk menginformasikan nasabah yang terlambat membayar. Dengan adanya Wise Pro ini dapat memperluas jangkauan layanan BSI, serta mampu mendorong pertumbuhan portofolio pembiayaan secara berkelanjutan.

Tabel 4.14. jumlah pencairan dan NoA pembiayaan konsumen.

Tahun	Jumlah pencairan pembiayaan konsumen	Jumlah NoA pembiayaan konsumen
2022	Rp 5.566.500.000	21
2023	Rp 9.211.948.000	38
2024	Rp 8.097.242.000	22

Tabel 4.14 merupakan tabel jumlah pencairan pembiayaan konsumen di tahun 2022, 2023, dan 2024. Di tahun 2022 jumlah pencairan sebesar Rp 5.566.500.000 dengan jumlah NoA nya yaitu 21. Tahun 2023 jumlah pencairan sebesar Rp 9.211.948.000 dengan jumlah NoA nya yaitu 38. Dan di tahun 2024 sebesar Rp 8.097.242.000 dengan NoA nya 22. Itulah data pembiayaan konsumen dari tahun 2022 hingga 2024.

4.4. APLIKASI WISE PRO MEMANGKAS SLA LEBIH EFISIEN

Dengan adanya digitalisasi dengan menggunakan aplikasi Wise Pro, mampu mempersingkat proses pembiayaan hingga proses pencairan. Wise Pro juga mampu mengurangi ketergantungan pada proses manual yang cukup memakan waktu lama dalam 1 kali proses pembiayaan, hal ini karena adanya fitur integrasi data real-time, decision engine yang berbasis AI dan juga workflow approval yang lebih terstruktur. Selain itu juga, adanya Wise Pro ini meningkatkan akurasi dan transparansi dalam pengambilan keputusan atau approval, mengurangi potensi human error dan memastikan kepatuhan terhadap kebijakan risiko yang telah ditetapkan. Dengan SLA yang lebih efisien, BSI dapat meningkatkan daya saing bank dalam industri perbankan syariah dengan memberikan pengalaman layanan nasabah yang lebih cepat dan responsif.

VII. SIMPULAN

Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi keperluan pribadi atau konsumtif nasabah yang tidak berkaitan langsung dengan produktivitas usaha. Pembiayaan konsumtif atau Konsumen bsi yaitu, BSI Griya, Mitraguna, Pensiu dan BSI Otto yang menggunakan aplikasi Wise Pro. Proses bisnis dalam melakukan input data di teknologi informasi Wise Pro, berikut urutannya:

- Pengajuan Form Pembiayaan (analisa character dilakukan oleh CBRM/ Marketing).
- Analisa 5C (analisa capacity, capital, condition of economy dilakukan oleh staff risk area, dan anilsa collateral dilakukan oleh staff penilai appraisal jaminan).
- Keputusan pembiayaan dilakukan oleh Manager Area dan Pimpinan Cabang.
- Keputusan pembiayaan : ditolak dan disetujui. Keputusan ditolak maka arsip akan disimpan di Wise Pro. Keputusan disetujui, maka proses akan berlanjut dengan nasabah.
- Penjadwalan akad CBRM dengan nasabah.
- Setelah akad, lalu proses pencairan oleh staff admin pembiayaan.
- CBRM atau marketing akan melakukan monitoring pembiayaan nasabah melalui aplikasi Wise Pro.

Aplikasi Wise Pro mampu meningkatkan jumlah pencairan dalam pembiayaan konsumen karena sistem yang terintegrasikan dan terstruktur sehingga mudah untuk dioperasionalkan dan mempersingkat kinerja tim pembiayaan yang berdampak pada tercapainya target jumlah pencairan dan NoA dalam pembiayaan konsumen. Selain mampu meningkatkan jumlah pencairan dan NoA, Wise Pro juga memangkas waktu SLA dalam layanan menjadi lebih singkat, dari hari kerja 14 hari menjadi 6 hari. Dengan SLA yang lebih efisien, mampu meningkatkan daya saing antar bank dalam memberikan pelayanan kepada nasabah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur saya kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karuna-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan penelitian saya. Terimakasih kepada BSI Sidoarjo Gateway terutama kepada Pak Eric Kurniawan selaku Branch Manager (BM) dan juga kepada Bu Diana selaku CBRM atau marketing pembiayaan konsumen yang telah mendukung saya dalam menyusun penelitian artikel ini dan terimakasih untuk rekan-rekan saya yang telah mendukung penelitian. Terimakasih kepada Bu Ninda Ardiani selaku Kaprodi dari Perbankan Syariah yang telah memberikan dukungan, Juga untuk keluarga saya termasuk kedua orang tua saya terimakasih atas support yang selalu diberikan kepada saya untuk menyelesaikan penulisan artikel ini hingga akhir. Semoga segala kebaikan yang telah diberikan mendapat balasan yang setimpal.

REFERENSI

- [1] M. A. Faizal, Z. Faizatul, B. N. Asiyah, and R. Subagyo, “Analisis Risiko Teknologi Informasi Pada Bank Syariah : Identifikasi Ancaman Dan Tantangan Terkini,” *J. Asy-Syarikah J. Lemb. Keuangan, Ekon. dan Bisnis Islam*, vol. 5, no. 2, pp. 87–100, 2023, doi: 10.47435/asy-syarikah.v5i2.2022.
- [2] E. Kurniawan, “New Culture Integration in the Merger of Bank Syariah Indonesia (BSI),” *Int. J. Eng. Bus. Soc. Sci.*, vol. 2, no. 01, pp. 769–783, 2023, doi: 10.58451/ijebss.v2i01.107.
- [3] Z. Muhammadiyah, “Implementasi Murabahah pada Perbankan Syariah,” *Al-Hiwalah (Sharia Econ. Law)*, vol. 5, no. 3, pp. 248–253, 2020, doi: <https://doi.org/10.47766/alhiwalah.v1i1.875> Implementasi.
- [4] S. Muffrikha and F. N. Latifah, “Implementasi Manajemen Resiko Pembiayaan Pada BSI KCP Mojokerto Bangsal,” *J. Ilm. Ekon. Islam*, vol. 7, no. 03, pp. 1457–1463, 2021, doi: <https://doi.org/10.29040/jiei.v7i3.3425>.
- [5] S. Supono, “Model Penilaian Kapabilitas Proses Layanan Service Level Agreement (SLA) Pada Cloud Computing,” *J. Sains dan Inform.*, vol. 6, no. 1, pp. 62–71, 2020, doi: 10.34128/jsi.v6i1.209.
- [6] B. Bisri, T. Widayastuti, and H. W. S, “Dampak Sentralisasi Proses Pembiayaan Segmen Konsumen Unsecured Loan pada Bank XYZ,” *Profitabilitas*, vol. 1, no. 2, pp. 86–94, 2021, doi: 10.31294/profitabilitas.v1i2.708.
- [7] M. Sasmita and U. Hasanah, “Analisis Strategi Pemasaran Produk Bank Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi di PT. BSI Kc Simeulue,” *Manaj. Akunt.*, vol. 4, no. 5, pp. 280–290, 2024, doi: <https://doi.org/10.36987/jumsi.v4i1.4869>.
- [8] “Salam Digital Bank BSI.” <https://salamdigital.bankbsi.co.id/> (accessed Jan. 31, 2025).
- [9] I. R. P. Mustafa Kamal Rokan, “Analisis Penggunaan Akad Dan Mekanisme Pembiayaan Produk BSI OTO Di BSI Kantor Cabang Pembantu (KCP) Medan Padang Bulan,” *J. Econ. Curr. Study*, vol. 4, no. 2, pp. 51–59, 2022, doi: 10.51178/jecs.v4i2.669.
- [10] N. Salamah, I. Permana, and ..., “Implementasi Akad Musyarakah Mutanaqisah pada Produk Pembiayaan BSI Griya di BSI KCP Bandung Setiabudi 1,” *J. Ris. Ekon. Syariah (JRES)urnal Ris. Ekon. Syariah*, vol. 4, pp. 9–16, 2024, doi: <https://doi.org/10.29313/jres.v4i1.3650>.
- [11] N. Aeda, Y. Ulfa Variana, A. Bagus Singandaru, and S. Ningsih, “Akad Murabahah Dan Akad Musyarakah Mutanaqisah Pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah Di Bsi Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1,” *J. Econ. Bus.*, vol. 8, no. 2, pp. 187–208, 2022, doi: 10.29303/ekonobis.v9i2.113.
- [12] L. Sakti and N. W. Adityarani, “Tinjauan Hukum Penerapan Akad Ijarah Dan Inovasi Dari Akad Ijarah Dalam Perkembangan Ekonomi Syariah Di Indonesia,” *J. Fundam. Justice*, vol. 1, no. 2, pp. 39–50, 2020, doi: 10.30812/fundamental.v1i2.900.
- [13] H. Latif, “Bahaya Riba dalam Perspektif Hadis,” *J. Ilm. Al-Mu’ashirah*, vol. 17, no. 2, p.

- 175, 2020, doi: 10.22373/jim.v17i2.9047.
- [14] E. R. M. Sembiring, "Analisis Akad Dan Mekanisme Pembiayaan Produk Bsi Oto Di Bsi Kantor Cabang Pembantu (Kcp) Kisaran," *Musytari Neraca Manajemen, Akunt.*, vol. 3, no. 9, 2024, doi: <https://doi.org/10.8734/musytari.v3i9.1980>.
- [15] K. Niswah and K. Tambunan, "Analisis Strategi Manajemen Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Market Share Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi," *El-Mal J. Kaji. Ekon. Bisnis Islam*, vol. 3, no. 6, pp. 1272–1289, 2022, doi: 10.47467/elmal.v3i6.1210.
- [16] A. Zulfikri, A. Sobari, and S. Gustiawati, "Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah Cabang Bogor," *Al Maal J. Islam. Econ. Bank.*, vol. 1, no. 1, p. 65, 2019, doi: 10.31000/almaal.v1i1.1776.
- [17] D. Krisnaningsih, I. Fauji, M. Masruchin, T. P. Saadah, and D. Maulidiyah, "Analisis Pembiayaan Murabahah Bank X Cabang Syariah Surabaya," *J. Ilm. Ekon. Islam*, vol. 8, no. 3, p. 3032, 2022, doi: 10.29040/jiei.v8i3.5494.
- [18] W. Djuarni and R. Ratnasari, "Implementasi Prinsip 5C Dalam Menentukan Kelayakan Pemberian Kredit Pada Nasabah," *Ar-Riqlih J. Keuang. dan Perbank. Syariah*, vol. 2, no. 2, p. 99, 2022, doi: 10.35194/arps.v2i2.2626.
- [19] S. Mulyani, "Analisis Manajemen Pembiayaan pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada PT. Bank Syari'ah Mandiri, Tbk)," *An-Nisbah J. Perbank. Syariah*, vol. 1, no. 2, pp. 89–105, 2020, doi: <https://doi.org/10.51339/nisbah.v1i2.167>.
- [20] J. Jumarni and L. Sariani, "Analisis Urgensi Prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition) Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan (Studi Pada Bmt As'Adiyah Sengkang)," *Islam. Bank. Financ.*, vol. 1, no. 1, pp. 35–52, 2021, doi: 10.30863/ibf.v1i1.3004.

Conflict of Interest Statement:

The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.