



## Similarity Report

### Metadata

Name of the organization

**Universitas Muhammadiyah Sidoarjo**

Title

**Firnanda TA**

Author(s) Coordinator

**perpustakaan umsidairta**

Organizational unit

**Perpustakaan**

### Alerts

In this section, you can find information regarding text modifications that may aim at temper with the analysis results. Invisible to the person evaluating the content of the document on a printout or in a file, they influence the phrases compared during text analysis (by causing intended misspellings) to conceal borrowings as well as to falsify values in the Similarity Report. It should be assessed whether the modifications are intentional or not.

Characters from another alphabet		0
Spreads		0
Micro spaces		1
Hidden characters		0
Paraphrases (SmartMarks)		45

### Record of similarities

SCs indicate the percentage of the number of words found in other texts compared to the total number of words in the analysed document. Please note that high coefficient values do not automatically mean plagiarism. The report must be analyzed by an authorized person.



**25**  
The phrase length for the SC 2

**7483**  
Length in words

**54563**  
Length in characters

### Active lists of similarities

This list of sources below contains sources from various databases. The color of the text indicates in which source it was found. These sources and Similarity Coefficient values do not reflect direct plagiarism. It is necessary to open each source, analyze the content and correctness of the source crediting.

#### The 10 longest fragments

Color of the text

NO	TITLE OR SOURCE URL (DATABASE)	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
1	Pentingnya Edukasi dalam Mengatasi Keamanan Data Mobile Banking di Indonesia Amelia Sinclair, Alwiyah, Rifqi Fahrudin,Dwi Cahyono;	37 0.49 %
2	<a href="https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/iei/article/download/5494/2806">https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/iei/article/download/5494/2806</a>	34 0.45 %
3	PERJALANAN BISNIS NABI MUHAMMAD S.A.W. Heriyansyah Heriyansyah;	33 0.44 %

4	Sistem Monitoring BTS Pada Perusahaan Telekomunikasi Seluler Berbasis Aplikasi Mobile Aryo Nugroho,Imron Rosydi, Ambarwati Awalludiyah;	33 0.44 %
5	<a href="https://jurnal.uinmataram.ac.id/index.php/muamalat/article/view/7600">https://jurnal.uinmataram.ac.id/index.php/muamalat/article/view/7600</a>	32 0.43 %
6	<a href="http://etd.uinsyahada.ac.id/9076/1/1840100134.pdf">http://etd.uinsyahada.ac.id/9076/1/1840100134.pdf</a>	27 0.36 %
7	Analisis Strategi Pemasaran Produk Bank Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi di PT. BSI Kc Simeulue Maria Sasmita, Usrah Hasanah;	25 0.33 %
8	Sosialisasi Ijarah dalam Hukum Islam Saprida Saprida, Umari Zuul Fitriana, Umari Zuul Fitriani;	24 0.32 %
9	The Impact of Exchange Rates and Net Operating Margin on Murabaha Financing in Islamic Commercial Banks in Indonesia Period 2019-2022 Baso Akib, Nurul Haeriyah, Fitriani Fitriani;	23 0.31 %
10	<a href="https://media.neliti.com/media/publications/42581-ID-sistem-pembiayaan-berdasarkan-prinsip-syariah-suatu-tinjauan-yuridis-terhadap-pr.pdf">https://media.neliti.com/media/publications/42581-ID-sistem-pembiayaan-berdasarkan-prinsip-syariah-suatu-tinjauan-yuridis-terhadap-pr.pdf</a>	22 0.29 %

from RefBooks database (3.39 %)

NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
<b>Source: Paperity</b>		
1	Analisis Strategi Pemasaran Produk Bank Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi di PT. BSI Kc Simeulue Maria Sasmita, Usrah Hasanah;	64 (5) 0.86 %
2	Pentingnya Edukasi dalam Mengatasi Keamanan Data Mobile Banking di Indonesia Amelia Sinclair, Alwiyah, Rifqi Fahrudin,Dwi Cahyono;	37 (1) 0.49 %
3	PERJALANAN BISNIS NABI MUHAMMAD S.A.W. Heriyansyah Heriyansyah;	33 (1) 0.44 %
4	Sistem Monitoring BTS Pada Perusahaan Telekomunikasi Seluler Berbasis Aplikasi Mobile Aryo Nugroho,Imron Rosydi, Ambarwati Awalludiyah;	33 (1) 0.44 %
5	Sosialisasi Ijarah dalam Hukum Islam Saprida Saprida, Umari Zuul Fitriana, Umari Zuul Fitriani;	24 (1) 0.32 %
6	The Impact of Exchange Rates and Net Operating Margin on Murabaha Financing in Islamic Commercial Banks in Indonesia Period 2019-2022 Baso Akib, Nurul Haeriyah, Fitriani Fitriani;	23 (1) 0.31 %
7	Analisis Strategi Marketing Produk Pembiayaan BSI Griya, BSI Mitraguna dan BSI OTO di BSI Yogyakarta dengan Metode Matriks Boston Consulting Group (BCG) Adha Mufti Alam, Rahayu Niken Kanti;	21 (1) 0.28 %
8	Penerapan Pembiayaan Murabahah pada Nasabah Non-Muslim di Bank Syariah Indonesia Perspektif Fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Al Azmi Amaliah;	19 (3) 0.25 %

from the home database (0.00 %)

NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
<b>from the Database Exchange Program (0.00 %)</b>		
NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
<b>from the Internet (5.43 %)</b>		

NO	SOURCE URL	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
1	<a href="https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/download/5494/2806">https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/download/5494/2806</a>	64 (4) 0.86 %
2	<a href="http://etd.uinsyahada.ac.id/9076/1/1840100134.pdf">http://etd.uinsyahada.ac.id/9076/1/1840100134.pdf</a>	37 (2) 0.49 %
3	<a href="https://jurnal.uinmataram.ac.id/index.php/muamalat/article/view/7600">https://jurnal.uinmataram.ac.id/index.php/muamalat/article/view/7600</a>	32 (1) 0.43 %
4	<a href="https://stiealwashliyahsibolga.ac.id/jurnal/index.php/iesya">https://stiealwashliyahsibolga.ac.id/jurnal/index.php/iesya</a>	31 (2) 0.41 %
5	<a href="http://etheses.uin-malang.ac.id/2687/6/08220024_Bab_2.pdf">http://etheses.uin-malang.ac.id/2687/6/08220024_Bab_2.pdf</a>	28 (2) 0.37 %
6	<a href="https://media.neliti.com/media/publications/42581-ID-sistem-pembiayaan-berdasarkan-prinsip-syariah-suatu-tinjauan-yuridis-terhadap-pr.pdf">https://media.neliti.com/media/publications/42581-ID-sistem-pembiayaan-berdasarkan-prinsip-syariah-suatu-tinjauan-yuridis-terhadap-pr.pdf</a>	22 (1) 0.29 %
7	<a href="https://repository.uinsaizu.ac.id/1560/1/LILI%20YULI%20SETIYANI_ANALISIS%20PROSEDUR%20PEMBIAYAAN%20USAHA%20MIKRO%20MADYA%20DI%20BANK%20SYARIAH%20MANDIRI%20KANTOR%20CABANG%20PEMBANTU%20BANJARNEGARA.pdf">https://repository.uinsaizu.ac.id/1560/1/LILI%20YULI%20SETIYANI_ANALISIS%20PROSEDUR%20PEMBIAYAAN%20USAHA%20MIKRO%20MADYA%20DI%20BANK%20SYARIAH%20MANDIRI%20KANTOR%20CABANG%20PEMBANTU%20BANJARNEGARA.pdf</a>	21 (3) 0.28 %
8	<a href="http://repositori.unsil.ac.id/3118/5/9.%20BAB%20II.pdf">http://repositori.unsil.ac.id/3118/5/9.%20BAB%20II.pdf</a>	20 (1) 0.27 %
9	<a href="http://etd.uinsyahada.ac.id/2453/1/15%20102%2000042.pdf">http://etd.uinsyahada.ac.id/2453/1/15%20102%2000042.pdf</a>	19 (1) 0.25 %
10	<a href="http://repository.iainpalu.ac.id/id/eprint/1265/1/RISKA%20MULIYANI%20SIDIN.pdf">http://repository.iainpalu.ac.id/id/eprint/1265/1/RISKA%20MULIYANI%20SIDIN.pdf</a>	18 (3) 0.24 %
11	<a href="https://blog.meravibpo.id/40-istilah-dalam-customer-service/">https://blog.meravibpo.id/40-istilah-dalam-customer-service/</a>	16 (2) 0.21 %
12	<a href="https://journals.unisba.ac.id/index.php/JRES/article/download/3650/1918/32388">https://journals.unisba.ac.id/index.php/JRES/article/download/3650/1918/32388</a>	16 (2) 0.21 %
13	<a href="https://etheses.iainkediri.ac.id/13480/15/20204024_PRABAB.pdf">https://etheses.iainkediri.ac.id/13480/15/20204024_PRABAB.pdf</a>	14 (2) 0.19 %
14	<a href="http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/15734/07.%20Bab%20III.pdf?sequence=7">http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/15734/07.%20Bab%20III.pdf?sequence=7</a>	12 (1) 0.16 %
15	<a href="https://www.ijiswiratama.org/index.php/home/article/view/234">https://www.ijiswiratama.org/index.php/home/article/view/234</a>	12 (1) 0.16 %
16	<a href="https://repository.uinsaizu.ac.id/16178/1/ZAKIYA%20HASNA%20NUR%20NAHARI-1817202135.pdf">https://repository.uinsaizu.ac.id/16178/1/ZAKIYA%20HASNA%20NUR%20NAHARI-1817202135.pdf</a>	12 (2) 0.16 %
17	<a href="http://repositori.uin-alauddin.ac.id/26803/1/90100118080%20JUMARNI.pdf">http://repositori.uin-alauddin.ac.id/26803/1/90100118080%20JUMARNI.pdf</a>	9 (1) 0.12 %
18	<a href="https://almanhaj.or.id/98302-muhammad-rasulullah-shallallahu-alaihi-wa-sallam.html">https://almanhaj.or.id/98302-muhammad-rasulullah-shallallahu-alaihi-wa-sallam.html</a>	8 (1) 0.11 %
19	<a href="https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/73619/1/Fitur%20Baru%20Aplikasi%20BSI%20Mobile%20Produk%20Mitraquna%20Berbasis%20Online%20dengan%20Skema%20Akad%20Musyarakah%20Mutanaqisa%20%28MMQ%29.pdf">https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/73619/1/Fitur%20Baru%20Aplikasi%20BSI%20Mobile%20Produk%20Mitraquna%20Berbasis%20Online%20dengan%20Skema%20Akad%20Musyarakah%20Mutanaqisa%20%28MMQ%29.pdf</a>	5 (1) 0.07 %
20	<a href="https://ijournal.um-surabaya.ac.id/index.php/JE/article/download/1128/795">https://ijournal.um-surabaya.ac.id/index.php/JE/article/download/1128/795</a>	5 (1) 0.07 %
21	<a href="https://etheses.iainkediri.ac.id/10647/4/931208917_bab2.pdf">https://etheses.iainkediri.ac.id/10647/4/931208917_bab2.pdf</a>	5 (1) 0.07 %

## List of accepted fragments (no accepted fragments)

NO	CONTENTS	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
TEKNOLOGI INFORMASI WISE PRO DALAM MENDUKUNG KINERJA PEMBIAYAAN CONSUMER DI BSI SIDOARJO GATEWAY		
WISE PRO INFORMATION TECHNOLOGY IN SUPPORTING CONSUMER FINANCING PERFORMANCE AT BSI SIDOARJO GATEWAY		
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 - Consumer Financing; Information Technology; NoA; SLA; Wise Pro.		
1. 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) berkangur 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'l (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 (permodal), 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.

## 2. Tinjauan Pustaka

### 2. Pembiayaan Consumer

Pembiayaan consumer adalah salah satu produk pembiayaan yang ada di BSI. Pembiayaan consumer adalah produk pembiayaan yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan konsumtif individu dan rumah tangga dengan prinsip syariah. Misalnya rumah, apartemen, mobil, perlengkapan rumah tangga, pembelian bahan material dan lain-lain. Untuk lebih jelasnya mengenai produk pembiayaan consumer, berikut penjelasannya:

#### 1. BSI Griya (pembiayaan rumah)

BSI Griya ini merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah perorangan untuk pembelian rumah baru atau bekas, apartemen atau rukan yang dijual melalui developer maupun perorangan.[7] BSI Griya terdiri dari BSI Griya iB Hasabah yang diperuntukkan untuk pembelian rumah baru atau bekas, renovasi atau refinancing rumah, BSI Griya Simuda ini diperuntukkan untuk milenial dengan tenor panjang hingga 30 tahun dan uang muka ringan mulai dari 1%, dan BSI Griya Refinancing ini untuk mendapatkan dana tambahan dengan menjaminkan sertifikat rumah yang sudah dimiliki. BSI Griya menyediakan plafon pembiayaan hingga miliaran rupiah dengan tenor hingga 30 tahun untuk akad tertentu. Nasabah pembiayaan BSI Griya dilindungi oleh asuransi jiwa dan asuransi properti. Asuransi jiwa bertujuan untuk melindungi nasabah dan keluarganya dari resiko ketidakmampuan membayar cicilan akibat meninggal dunia, sedangkan asuransi properti bertujuan untuk melindungi rumah atau properti yang dibiayai dari resiko kerusakan akibat bencana alam atau kejadian tidak terduga lainnya.

#### 2. BSI Oto (pembiayaan kendaraan)

Inj\_ ditujukan untuk nasabah yang ingin membeli kendaraan bermotor, **baik baru maupun bekas, dengan menggunakan akad Murabahah**. Plafon untuk pembiayaan BSI oto disesuaikan dengan kebutuhan nasabah dengan tenor hingga 5 tahun. Uang muka dalam BSI oto mulai dari 10%

sesuai dengan kebijakan BSI. BSI oto juga dilengkapi dengan asuransi kendaraan untuk melindungi dari resiko kerusakan atau kehilangan.

### 3. BSI Multiguna

BSI multiguna ini pembiayaan untuk berbagai kebutuhan konsumtif nasabah, seperti kesehatan, renovasi rumah,kesehatan, pendidikan atau kebutuhan lainnya.[8] Dalam proses nya menggunakan akad murabahah atau ijarah. BSI Multiguna ini hanya diperuntukkan untuk pegawai yang berpenghasilan tetap.

### 4. BSI Pensiun

BSI Pensiun ini merupakan pembiayaan yang ditawarkan oleh BSI yang dihikusukan untuk nasabah pensiun. Tujuan BSI Pensiun juga sama dapat digunakan untuk memenuhi keperluan konsumtif, seperti renovasi rumah, perawatan kesehatan, hingga biaya pendidikan anak cucu dengan sistem syariah sesuai ketetntuan dalam agama islam.[9] Dalam proses nya menggunakan akad murabahah dan ijarah. Akad pembiayaan murabahah merupakan akad pensiun paling banyak digunakan di Bank Syariah Indonesia.

### 3. Analisis 5C Pembiayaan Consumer

Penerapan prinsip 5C dalam bank dimaksudkan agar pihak bank tidak dirugikan oleh nasabah yang melakukan wanprestasi di tengah proses pencicilan pembiayaan. Wanprestasi ini seperti kredit bermasalah dan kredit macet.[10]. Analisa pada pembiayaan consumer menggunakan prinsip 5C yaitu :

#### 1. Character (karakter)

Dalam prinsip karakter ini digunakan mengetahui bagaimana sifat dan kepribadian nasabah.[11]. Analisa karakter meliputi data pribadi calon nasabah beserta pasangan, dan data keluarga nasabah. Data pribadi nasabah meliputi data sesuai dokumen identitas, data pekerjaan dan penghasilan sedangkan data keluarga nasabah meliputi data pasangan, data saudara tidak serumah untuk informasi verifikasi dan penagihan. [11].

#### 2. Capacity (kemampuan membayar angsuran)

Prinsip kapasitas ini berfokus pada kemampuan finansial nasabah dalam melunasi pembiayaan berdasarkan dari pendapatan yang dimiliki nasabah agar pembiayaan yang diberikan sesuai dengan kemampuan keuangan nasabah sehingga mencegah risiko menunggak.[12] Analisa capacity memiliki indikator yaitu riwayat pendidikan, sumber penghasilan meliputi data pekerjaan apakah karyawan tetap atau bukan di perusahaan besar atau kecil, penghasilan dari beberapa sumber penghasilan seperti penghasilan dari gaji dan usaha, dan status perusahaan apakah baru atau nasional/internasional. Analisa capacity juga mengukur kemampuan membayar angsuran bulanan nasabah dilihat dari penghasilan bersih nasabah yaitu penghasilan bruto/kotor dikurangi pengeluaran bulanan seperti pengeluaran untuk konsumsi, pembayaran listrik,air,trasnportasi, angsuran bank lain/hutang nasabah dan biaya lainnya sperti premi asuransi dan biaya sekolah anak. Kemampuan mengangsur nasabah tidak boleh melebihi dari ketentuan bank misalnya maksimal angsuran adalah 40% dari penghasilan bersih.

#### 3. Capital (Permodalan)

Capital/modal mengacu pada analisis aset dan kekayaan yang dimiliki nasabah yang dapat mendukung pembiayaan nasabah dari awal hingga pembiayaan berakhir. Analisa capital bertujuan untuk melihat modal yang dimiliki nasabah menyangkut urbin atau modal penyertaan seperti uang muka jika pembelian rumah dan menyangkut modal nasabah saat terjadi tunggakan apakah aset nasabah mampu mengcover pembiayaan nasabah. Hal ini membantu BSI memastikan bahwa nasabah memiliki cadangan keuangan yang memadai untuk menutupi kewajibannya, terutama jika dalam situasi yang darurat.

#### 4. Collateral (Jaminan)

Analisa collateral (appraisal jaminan) merupakan langkah mitigasi risiko yang penting di BSI karena dalam pembiayaan konsumen memerlukan jaminan seperti BSI Griya memerlukan jaminan surat kepemilikan tanah, IMB (surat izin mendirikan bangunan), pembiayaan multiguna memerlukan jaminan sesuai nominal pembiayaan seperti BPKB kendaraan bermotor, surat pemilikan tanah dst sehingga penting untuk menilai jaminan sesuai dengan penyusutan jaminan dan marketabilitas jaminan. Jaminan juga berfungsi untuk mengamankan pembiayaan jika nasabah menunggak hingga gagal bayar/macet.

Appraisal/penilaian jaminan memiliki indikator yaitu:

##### 1. Data legalitas jaminan

Data legalitas jaminan merupakan data yang bernilai hukum yang berupa surat kepemilikan jaminan. Data legalitas hukum jika jaminan berupa kendaraan bermotor meliputi BPKB. Jika jaminan tanah dan bangunan (rumah, ruko, rukan, villa,apartemen) maka legalitas jaminan adalah surat kepemilikan tanah (SHM/ SHGB), izin mendirikan bangunan (IMB) , dan pajak bumi dan bangunan Nasabah pembiayaan yang **renovasi rumah harus menyerahkan RAB (Rencana Anggaran Biaya) berisi kebutuhan dan harga material bangunan.**

##### 2. Kualitas jaminan

Kualitas jaminan meliputi kondisi jaminan dan penyusutan jaminan. Kondisi jaminan yaitu kondisi yang terlihat secara kasat mata berupa fisik seperti kondisi fisik jaminan jika kendaraan seperti jenis motor (matic), bentuk motor (vespa), bahan pembuatan motor. Jika bangunan maka jenis bangunan berupa rumah, ruko, atau tanah saja, tahun pembangunan bangunan.Sedangkan penyusutan jaminan berkaitan dengan penurunan nilai aset karena jaminan ada yang mengalami penyusutan seperti kendaraan bermotor yang ni;ainya semakin tahun semakin turun berbeda dengan aset berupa tanah, bangunan dan emas yang sebaliknya selalu naik. Penilaian penyusutan ini dilakukan dengan melihat kemungkinan/prosentase penurunan dari harga pasar. Penyusutan jaminan berkaitan dengan tahun pembuatan kendaraan atau bangunan.

##### 3. Marketabilitas

Marketabilitas jaminan yaitu nilai pasar jaminan jika dijual kembali. Marketabilitas ini berkaitan dengan nilai jual kembali jaminan apakah memiliki nilai pasar yang baik meskipun dijual kembali.Marketabilitas jaminan jika berupa tanah dan bangunan seperti lokasi jaminan strategi apa tidak yaitu terletak di kota, jauh dari banjir, dekat dengan pemukiman penduduk lainnya, stasiu, RS, sekolah, dan sarana trasnportasi. Sedangkan marketabilitas kendaraan dilihat dari tahun pembuatan, mesin manual atau listrik atau matic, bentuk, jenis, warna dan model.

##### 4. Aksestabilitas jaminan

Aksestabilitas jaminan merupakan 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.

##### 5. Condition of Economy (Kondisi Ekonomi)

Kondisi ekonomi melibatkan analisis faktor eksternal atau analisis diluar lingkungan usaha nasabah seperti faktor sosial, ekonomi, dan budaya yang dapat mempengaruhi ekonomi secara keseluruhan yang berdampak pada usaha nasabah yang dimana dapat mempengaruhi kemampuan dari nasabah dalam membayar kewajiban cicilan. Analisa kondisi ekonomi ini mengacu pada ketahanan atau kemampuan usaha untuk bertahan dengan kondisi lingkungan eksternal seperti pada saat pandemi Covid 19 tahun 2020 Artinya nasabah harus menjalankan usaha yang konsisten dan memperoleh keuntungan dan bukan usaha yang musiman.[13].

#### 4. Teknologi Informasi

Teknologi Informasi merupakan rangkaian langkah dalam mengelola dan menjaga saluran informasi, memilih dan mengirim informasi, memilih dan menerima informasi secara selektif, menyimpan dan mengambil informasi dan menggunakan [informasi.](#)<sup>[14]</sup> [Teknologi.informasi memiliki peranan yang sangat penting dalam pekerjaan perbankan sebagai alat transaksi.](#) Teknologi informasi perbankan [terbesar yang mengadopsi perusahaan perbankan.](#) [penggunaanya juga sangat luas baik secara efisiensi internal](#) maupun untuk kepentingan nasabah.<sup>[15]</sup>

#### 5. Service Level Agreement (SLA)

[Service Level Agreement \(SLA\) adalah sebuah kesepakatan formal antara penyedia layanan \(provider\) dan pengguna layanan \(customer\) yang mendefinisikan tingkat layanan yang diharapkan.](#) SLA di Bank Syariah Indonesia (BSI) untuk pembiayaan konsumen dari berkas pengajuan pembiayaan nasabah (marketing, analisa pembiayaan (Analisis). Keputusan pembiayaan (Manajer dan Pimpinan Cabang), akad pembiayaan (Legal) dan pencairan pembiayaan (Admin Pembiayaan) memiliki SLA max 14 hari kerja namun dengan menggunakan WISE PRO SLA BSI menjadi max 6 hari kerja/nasabah.

SLA dalam aplikasi WISE PRO setiap 6 bulan sekali mengalami peninjauan atau saat ada pembaruan versi aplikasi dan terjadi perubahan dalam kebijakan internal di BSI. Dengan adanya standar layanan ini, pihak pegawai marketing pembiayaan konsumen lebih terbantu dan efisien dalam mengakses data dan memproses pembiayaan menggunakan aplikasi WISE PRO. Transparansi dalam kinerja yang memudahkan pihak untuk memantau kinerja sistem dan tim IT dalam menangani masalah serta menjaga kualitas layanan.

#### 3. Metode

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Penelitian ini mendalam 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 Business Relationship Manager) atau marketing pembiayaan BSI Gateway, Manajemen level tengah (Pimpinan Cabang) dan atas (Area Segmen Consumer). Bahan 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 2. Bagan Metode Penelitian

#### 4. Hasil dan Pembahasan

##### 6. 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.

Berdasarkan hasil riset, jenis pembiayaan di BSI terbagi menjadi dua pembiayaan yaitu:

##### 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](#)).<sup>[16]</sup>

##### 2. [Pembiayaan](#) konsumtif

Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi keperluan pribadi atau konsumtif nasabah yang tidak berkaitan langsung dengan produktivitas usaha.<sup>[17]</sup> 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 yaitu:

##### 1. Griya untuk KPR

##### 2. Mitraguna

##### 3. BSI Otto untuk kendaraan bermotor

##### 4. Pensiun.

Pembiayaan Griya di BSI terbagi menjadi berbagai macam produk dan persyaratan didalamnya. Berikut beberapa produk BSI Griya yang ada di BSI beserta persyaratan untuk masing-masing:

Tabel 4.1. Persyaratan Pembiayaan Griya.

Aspek	BSI Griya Pembelian	BSI Griya Take Over	BSI Griya Mabruk	BSI Griya Simuda
Tujuan produk	Untuk pembelian rumah, ruko, atau apartemen (bekas atau baru).		Untuk mengambil alih pembiayaan KPR dari bank lain ke BSI.	
Griya mabruk	ini pembiayaan kepemilikan rumah dengan hadiah porsi haji tanpa diundi.			Pembelian KPR di usia muda.
Usia	Min. 21 tahun dan max. 60 tahun.	21 tahun hingga 40 tahun.		
Akad	Murabahah.unntuk 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 rekeninh 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. Tergantung pada nominal pembiayaan yang lama Min. 350 juta Hingga 120% dari nilai properti.

Jangka waktu Hingga 30 tahun. Tergantung pada nominal pembiayaan yang lama Min. 15 tahun Hingga 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.**[ 18]. 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.[ 19].

Pembiayaan konsumen dan penggunaan pembiayaan harus sesuai dengan syariat islam yaitu:

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.

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).

Pembiayaan konsumen BSI Otto merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor baru dan bekas dengan akad murabahah.

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 4.2. 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 pembiayaan yang lancar.

Pembiayaan konsumen pensiun untuk mendukung kebutuhan finansial para pensiunan dan calon pensiunan. Berikut beberapa produk utama pembiayaan pensiun di BSI:

Tabel 4.3. Persyaratan Pembiayaan 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.

Pembiayaan dengan persetujuan secara real-time dan pencairan di hari yang sama.

**Limit/ plafond Rp10 juta hingga Rp 350 .juta Rp10 juta hingga Rp 800 .juta. Rp10 juta hingga Rp 350 .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. Skim Pembiayaan Konsumen

Persyaratan Skim Pembiayaan Keterangan

Usia Multiguna Min 21 tahun

Jangka Waktu Sampai MPP (Masa Pra Pensiun)

Akad MMQ, Murabahah dan Ijaroh

Plafond Tergantung Penghasilan dan Permintaan Nasabah.

Perhitungan Capacity Capacity Nasabah saja.

SLIK Nasabah dan Pasangan.

Perjanjian Kerjasama Potong Gaji Rekening BSI Bersifat Wajib.

Skim Produk Mitraguna BSI Mitraguna Berkah. BSI Mitraguna Online.

Usia BSI Griya/KPR Min 21 tahun

Jangka Waktu 1-30 tahun

Akad MMQ, Murabahah dan Ijaroh

Plafond Tergantung Penghasilan dan Permintaan Nasabah

Perhitungan Capacity Capacity nasabah dan Pasangan

SLIK nasabah dan Pasangan

Perjanjian Kerjasama Potong Gaji Rekening BSI. Tidak Wajib

Skim Produk BSI Griya.	BSI Griya Pembelian	BSI Griya Take Over	BSI Griya Mabruk	BSI Griya SiMuda
Usia	Pensiun >59 tahun			
Jangka waktu	Max 15 tahun atau max 74 tahun (Lunas)			
Akad	MMQ, Murabahah dan Ijaroh			
Plafond	Max Rp. 800 juta (tergantung Penghasilan dan Permintaan Nasabah)			
Perhitungan Capacity	Capacity Nasabah saja			
SLIK	Nasabah dan Pasangan			
Perjanjian Kerjasama Potong Gaji Rekening BSI	Wajib			
Skim Produk Pensiun	BSI Pensiun Berkah	BSI Pra Pensiun Berkah	Pensiun Realtime Berkah	

Dalam proses bisnis pembiayaan, BSI menggunakan sistem digitalisasi proses bisnis dengan beberapa teknologi informasi. Pembiayaan produktif modal kerja dan investasi UMKM KUR menggunakan aplikasi IKURMA sedangkan pembiayaan 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 pembiayaan consumer adalah aplikasi berbasis intranet yang membantu kinerja tim pembiayaan consumer dengan sistem sentralisasi dan integrasi data untuk membantu kinerja pembiayaan lebih efisien dan efektif. Efektif dalam kaitanya untuk pencapaian target dalam pembiayaan yaitu:

#### 1. Jumlah pencairan pembiayaan

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

#### 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.

#### 3. Pengelolaan risiko yang lebih baik

Pegelolaan resiko yang lebih baik seperti peningkatan akurasi dengan meminimalisir kesalahan human error dan mencegah fraud dan mitigasi resiko nasabah menunggak hingga gagal bayar/macet serta pengambilan keputusan berbasis data.

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.

### 1. PROSES BISNIS PEMBIAYAAN KONSUMER

Gambar 4.1. Bagan Proses Bisnis Wise Pro.

#### 1. Input data pengajuan pembiayaan nasabah

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

#### 2. Analisa pembiayaan 5C

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

#### 1. Character

Instrumen analisis pembiayaan 5C yang pertama yaitu penilaian terhadap character atau watak, sifat, pribadi calon nasabah pembiayaan 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 pembiayaan nasabah melalui laporan SLIK OJK atau BI Checking yang berisi riwayat pembiayaan nasabah yang belum atau sudah lunas. SLIK bertujuan untuk melihat character nasabah dalam memenuhi kewajibannya, apakah tepat waktu atau sering menunggak. [11]

Analisa Character dilakukan oleh Marketing Pembiayaan (CBRM) dengan cara mengumpulkan form pengajuan pembiayaan nasabah beserta persyaratan dokumentasi dan melaukan verifikasi dokumentasi, wawancara langsung dengan nasabah serta survey bila diperlukan.

Gambar 4.2. Langkah Analisa Character oleh CBRM.

Tabel 4.5. Input Data Instrumen Character.[11].

No	Instrumen Charakter	Keterangan
1	Data Pribadi Nasabah	Kesesuai Data Pribadi dengan KTP/KK/KITAS/Pasport.
2	Trade checking	Trade checking ini dilakukan dengan menggali informasi nasabah melalui rekan bisnis, seperti tetangga, pemasok, dan

konsumen.

- 3 BI checking/ SLIK SLIK ini dilakukan dengan melihat status riwayat pembayaran nasabah, apakah pernah mengalami kredit macet atau tidak (Kol. 3,4 dan 5).
- 4 Bank checking Melihat tunggakan pembiayaan atau cicilan nasabah di Bank lain, hal ini dilakukan secara personal sesama officer bank.
- 5 Mencari informasi terkait kebiasaan buruk calon nasabah. Mengetahui habit/kebiasaan nasabah seperti apakah calon nasabah suka berjudi dan berfoya-foya.

Kolektabilitas Keterangan Jangka Waktu Menunggak (hari)

- 1 Lancar (Pass) < 30
- 2 Kredit dalam perhatian khusus (Special Mention) > 31 hari < 90
- 3 Kredit kurang lancar (Sub-Standart) > 91 hari < 120
- 4 Kredit diragukan (Doubtful) > 121 hari > 180
- 5 Kredit macet (Loss) > 181

Tabel 4.6. Kolektabilitas.

Instrumen data pengajuan nasabah lainnya yang diinput CBRM pada WISE Pro sesuai dengan Form Pengajuan Pembiayaan yaitu :

1. Data pekerjaan nasabah
2. Data penghasilan
3. Data permohonan pembiayaan
4. Daftar kekayaan

## 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. [20]. 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

Penghasilan Bulanan Gaji pokok nasabah, tunjangan tetap nasabah, pendapatan lainnya (investasi, usaha sampingan).

BI Checking / SLIK OJK Riwayat kredit nasabah di Bank, apakah pernah mengalami kredit macet (Kol. 3,4 dan 5).

Pengeluaran dan kewajiban kredit. Biaya hidup bulanan (kebutuhan sehari-hari), kewajiban cicilan lain dan jumlah tanggungan dalam keluarga.

Jenis pekerjaan Pegawai tetap, lama masa kerja, dan perusahaan pekerjaan nasabah.

Jaminan atau aset yang dimiliki Untuk pembiayaan yang memerlukan jaminan (rumah, kendaraan) dan laporan aset nasabah (SHM, BPKB).

Usia dan Masa Pensiun. Maksimal usia pensiun.

Analisa capacity dilakukan oleh risk analis (Area). Risk Area akan melakukan verifikasi dan survey tentang perusahaan tempat nasabah bekerja, data pekerjaan dan perhitungan pendapatan dan pengeluaran tiap bulan. Selanjutnya analis akan menghitung kemampuan maksimal angsuran nasabah yang dijelaskan pada Tabel.

Tabel 4.8. Angsuran Maksimal Griya.

No Pendapatan Nasabah Angsuran Nasabah

Di bawah Rp5 juta/ bulan. Angsuran maks. 50% dari pendapatan bersih.

Rp5 juta hingga Rp10 juta. Angsuran maks. 60% dari pendapatan bersih.

Di atas Rp10 juta. Angsuran maks. 70% dari pendapatan bersih.

\*Penghasilan Bersih = Penghasilan Kotor - Angsuran Nasabah

Tabel 4.9. Angsuran Maksimal Pensiun.

No Pendapatan Nasabah Angsuran Nasabah

Pensiun untuk ASABRI (prajurit TNI, anggota polri, dan PNS di lingkungan Kemhan) Angsuran maks. 90% dari gaji pokok.

Pensiun untuk Taspen (PNS di kementerian, Pejabat Negara, Pegawai pemerintah dengan perjanjian kerja (PPPK), Angsuran maks. 90% dari THP.

Tabel 4.10. Angsuran Maksimal Mitraguna.

No Pendapatan Nasabah Angsuran Nasabah

Perjanjian kerjasama (PKS) potong gaji atau Payroll. Angsuran maks. 70% dari pendapatan kemudian dikurangi angsuran bank lain (jika ada angsuran dari bank lain).

Tabel 4.8 merupakan tabel perhitungan maksimal angsuran nasabah pembiayaan BSI Griya berdasarkan besarnya penghasilan yang diperoleh nasabah tiap bulannya. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi keterlambatan dalam pembayaran cicilan nasabah, karena angsuran maksimal sudah ditetapkan sesuai besar pendapatan.

Tabel 4.9 merupakan tabel perhitungan maksimal angsuran untuk pensiun. Pensiun ASABRI angsuran tiap bulannya 90% dari gaji pokok yang diperoleh nasabah setiap bulannya. Untuk pensiun Taspen angsuran perbulannya 90% dari THP nasabah.

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

### 3. Capital

Analisa capital atau modal mengacu pada kemampuan nasabah dalam penyertaan modal atau penyediaan modal dalam pemberian umumnya berupa urbin jika pemberian consumer. Analisa capital menganalisa aset dan kekayaan yang dimiliki nasabah yang dapat mendukung proses pemberian. Analisa capital dilakukan oleh Risk Analis (Area). Semakin besar penyertaan modal atau jumlah urbin maka semakin kecil risiko 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.

Verifikasi Capital

Aktiva (kekayaan) a. Aktiva Lancar

Tabungan, deposito, emas, surat berharga jangka pendek	b. 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. Instrumen Analisa Capital.

### 4. Collateral

Analisa collateral atau jaminan/agunan. Analisa agunan ini merupakan langkah mitigasi risiko yang paling penting merupakan jaminan untuk mengamankan pemberian, 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 pemberian karena fungsinya mengcover pemberian nasabah jika nasabah gagal bayar/macet maka jaminan akan dijual/dilelang untuk melunasi pemberian nasabah.

Tabel 4.12. Instrumen Analisa Collateral.

Verifikasi Collateral

Data Legalitas Objek Pemberian (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.

### 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.

Lama berdirinya profesi/perusahaan/tempat bekerja. Akta pendirian perusahaan.

Skala dan jenis perusahaan (nasional, swasta, dll). Kondisi perusahaan, lokasi perusahaan.

Tabel 4.13. Data Verifikasi Condition of Economy.

#### 1. Pengambilan keputusan pemberian/proses approval

Keputusan pemberian consumer oleh Manager 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 pemberian dapat terlihat disemua menu tim pemberian seperti CBRM (Marketing). Analis Pemberian, Analis Apraisal Jaminan, Legal dan Admin Pemberian (Pencairan pemberian).

Gambar 4.3. Alur Bisnis Keputusan Pemberian.

Keputusan pemberian dilakukan oleh Manager Pemberian dan Pimpinan cabang (BM). Risk Area sebagai analis pemberian 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 pemberian yang berisi rekam jejak nasabah mulai dari data CBRM (Caharacter) hingga laporan Risk Area dan analis jaminan, verifikasi hasil analisa dengan kebijakan pemberian di BSI dengan scoring system dan survey jamina atau tempat usaha nasabah (jika ada). Jika Langkah tersebut sudah terlaksana maka keputusan pemberian dapat dilakukan (WISE Pro). Jenis keputusan pemberian yaitu:

1. Disetujui

2. Ditolak

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

2. Akad pemberian (dokumen)

Akad pemberian dilakukan setelah keputusan pemberian Disetujui oleh Manager Pemberian dan Pimpinan Cabang. Staf Legal akan melakukan verifikasi akhir untuk memeriksa kelengkapan dokumen persyaratan pemberian yang sudah diupload di WISE Pro dan membuat dokumen akad dan mengirim pada CBRM di cabang BSI terdekat unntuk melakukan akad pemberian.

Kelengkapan dokumen yang harus dibawa yaitu

1. Identitas Nasabah

2. Jaminan (Sertifikat Tanah, Ijin Mendirikan Bangunan (IMB)) untuk Pemberian Griya dan BPKB untuk pemberian Otto BSI kendaraan bermotor.

3. Dokumen Akad dari staf Legal (WISE Pro)

4. Polis asuransi (jika dalam pemberian mengharuskan menggunakan asuransi)

## 5. Surat kuasa pemotongan gaji.(pembiayaan mitraguna dan pension)

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.

### 3. 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:

1. Pencairan pembiayaan ke rekening nasabah (pembiayaan mitraguna atau konsumtif).
2. 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. 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.

## 2. 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 5C 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

## 3. 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.

### 1. Kesimpulan

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:

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

### 1. Ucapan Terima Kasih

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. Juga untuk keluarga saya terimakasih atas support yang selalu diberikan kepada saya untuk menyelesaikan penulisan artikel ini hingga akhir.

### 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," *Suparyanto dan Rosad (2015, vol. 5, no. 3, pp. 248-253, 2020.*
- [4] S. Muffrikha and F. N. Latifa, "Implementasi Manajemen Resiko Pembiayaan Pada BSI KCP Mojokerto Bangsal," *J. Ilm. Ekon. Islam*, vol. 7, no. 03, pp. 1457-1463, 2021.
- [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. Widystuti, 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] N. Salamah, I. Permana, and ..., "Implementasi Akad Musyarakah Mutanaqisah pada Produk Pembiayaan BSI Griya di BSI KCP Bandung Setiabudi 1," ... *Sharia Econ. Law*, pp. 9-16, 2024, [Online]. Available: <https://proceedings.unisba.ac.id/index.php/BCSSEL/article/view/10264>
- [8] M. A. Adha and N. K. Rahayu, "Analisis Strategi Marketing Produk Pembiayaan BSI Griya, BSI Mitraguna dan BSI OTO di BSI Yogyakarta dengan Metode Matriks Boston Consulting Group (BCG)," *Jesya*, vol. 7, no. 2, pp. 1887-1896, 2024, doi: 10.36778/jesya.v7i2.1692.
- [9] F. Artanoga, R. Mulia, P. Syariah, U. Islam, and N. A. Banda, "Analisis pemanfaatan produk pembiayaan pensiun pada bank syariah di indonesia," *J. Ilm. Ekon. Islam*, vol. 6, no. 2, pp. 1-9, 2024.
- [10] A. Sejati and Hadratullah, "Analisis Penerapan Prinsip 5C+1S dalam Meminimalisir Resiko Pembiayaan Murabahah Modal Kerja Pada Bank Syariah," *J. Keuang. dan Perbank. Syariah*, vol. 3, no. 1, pp. 34-47, 2024, [Online]. Available: <https://jurnal.iaihnwpancor.ac.id/index.php/albirru/article/download/1621/1056/7094>
- [11] 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.
- [12] Natasya Risma Putri, Kustiana Arisanti, and Hayatul Millah, "Analisis Upaya Pencegahan Dan Penyelesaian Tindakan Side Streaming Pada Produk Pembiayaan Mikro Dengan Akad Murabahah Bil Wakalah (Studi Kasus Bsi Kcp Probolinggo Sudirman)," *Mu'amalat J. Kaji. Huk. Ekon. Syariah*, vol. 15, no. 1, pp. 35-48, 2023, doi: 10.20414/mu.v15i1.7600.
- [13] F. Handayani and D. Sandra, "ANALISIS PENERAPAN MANAJEMEN RISIKO PADA PRODUK PEMBIAYAAN PEMILIKAN RUMAH (PPR) BSI GRIYA KCP PAYAKUMBUH," vol. 2, no. 10, pp. 1684-1698, 2024.
- [14] 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.
- [15] J. Issa, "Analisis Strategi Pemasaran Produk Bank Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi di PT. BSI Kc Simeulue," *Manaj. Akunt.*, vol. 4, no. 5, pp. 280-290, 2024.
- [16] "Salam Digital Bank BSI."
- [17] 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.
- [18] 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.
- [19] 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.
- [20] Sri 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.