

**TANTANGAN DAN STRATEGI BANK SYARIAH
INDONESIA DALAM PEMBIAYAAN PENSIUN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Ilmu Perbankan Syariah



OLEH

YUSTIKA AURIA

NIM. 18631173

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
TAHUN 2023**

Hal : Pengajuan Skripsi
Kepada
Yth. Bapak Rektor IAIN Curup
Di -
Curup

Assalamu 'alaikum Wr. Wb

Setelah melakukan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat skripsi saudara:

Nama : Yustika Auria
NIM : 18631173
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : Tantangan dan Strategi Bank Syariah
Indonesia dalam Pembiayaan Pensiun

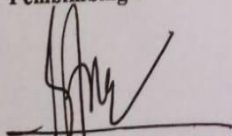
Sudah dapat diajukan dalam sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikianlah permohonan ini kami ajukan, kami ucapkan terimakasih.


Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Curup, Januari 2023

Pembimbing I


Dr. M. Istan, SE., M.Pd., M.M.
NIP: 197502192 00604 1 008

Pembimbing II


Mega Ilhamiwati, M.A.
NIP: 19861024 201903 2 007

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Yustika Auria

NIM : 18631173

Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Prodi : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah di ajukan orang lain untuk memperoleh gelar sarjana di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diakui atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, Januari 2023



Yustika Auria
NIM: 18631173



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan Dr. AK Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732)21010-21759 Fax 21010 Kode Pos 39119
Website/facebook: fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email fakultassyariah@ekonomiislam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor : 100 /In.34/FS/PP.00.9/07/2023

Nama : Yustika Auria
NIM : 18631173
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Tantangan dan Strategi Bank Syariah Indonesia Dalam
Pembiayaan Pensiun

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri Curup, pada:

Hari/Tanggal : Senin, 20 Februari 2023
Pukul : 09.30-11.00 WIB
Tempat : Gedung Syariah dan Ekonomi Islam
IAIN Curup Ruang 1

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi (S.E) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah.

TIM PENGUJI

Ketua

Khairul Umam Khudhori, M.E.I
NIP. 199007252018011001

Penguji I,

Noprizal, M. Ag
NIP. 197711052009011007

Sekretaris,

Sidiq Aulia, M.H.I
NIP. 198804122020121004

Penguji II,

Pefriyadi, S.E, MM
NIP 198702012020121003

Mengesahkan
Dekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam

Dr. Yusufri, M.Ag
NIP 197002021998031007

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunianya, serta atas nikmat hidayah, kesehatan, dan kesempatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada suri tauladan terbaik sepanjang sejarah kehidupan manusia, Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya hingga akhir zaman nanti.

Skripsi dengan judul: **“Tantangan dan Strategi Bank Syariah Indonesia dalam Pembiayaan Pensiun”** ini adalah salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada program studi Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup. Namun dalam prosesnya, penulis menyadari banyak mengalami kesulitan, atas bimbingan serta motivasi dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan.

Maka pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih yang sebanyak-banyaknya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Idi Warsah, M.Pd.I. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Curup.
2. Kedua Orang tua, Bapak Boiran dan Ibu Purwati yang senantiasa memberikan do'a dan motivasi terbaik dalam setiap langkah.
3. Bapak Dr. Yusefri, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.

4. Bapak Khairul Umam Khudhori, M.E.I. selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah beserta jajarannya.
5. Ibu Ratih Komala Dewi, M.M. selaku Pembimbing Akademik.
6. Bapak Dr. Muhammad Istan, S.E, M.Pd, M.M. dan Ibu Mega Ilhamiwati, M.A. selaku Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak/Ibu seluruh Dosen program studi Perbankan Syariah yang telah menyampaikan ilmunya selama penulis menempuh pendidikan di IAIN Curup.
8. Ibu Kepala Perpustakaan IAIN Curup beserta para karyawan.
9. Bapak/Ibu seluruh pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Curup, yang telah memberikan izin dan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian ini.
10. Sahabat terbaik Husnul Khotimah, RYUH, KYARA dan personil Penerus Bukan Pengganti, yang sama-sama berjuang dan berproses.
11. Adik-adik tangguh, Dita, Ega, Reza, dkk yang sama-sama berjuang dan berproses. Semoga senantiasa diberikan kemudahan oleh Allah SWT dalam setiap langkah.
12. Rekan-rekan angkatan 2018 prodi Perbankan Syariah.
13. Keluarga besar My Scholarship IAIN Curup, Pengurus YBM Brilian Kantor Wilayah Bandar Lampung beserta para *muzakki* yang telah memberikan bantuan baik materi maupun pembinaan juga pengalaman terbaiknya.

Semoga dapat terus melahirkan generasi yang unggul dan berprestasi serta memberikan manfaat kepada lebih banyak masyarakat.

14. Teman-teman Badan Pengurus Harian UKM Kerohanian CAIS IAIN Curup 2021, serta seluruh anggota CAIS yang telah menjadi rumah pertama, Rumah Ukhuwah, memberikan tempat berproses terbaik di dunia kampus.
15. Keluarga besar Puskomda Bengkulu, yang sama-sama berjuang dalam hal kebaikan.
16. Rekan-rekan UKK KSEI Fokes 2018, yang sempat melintas di kehidupan penulis, memberikan pengalaman berharganya.
17. Kabinet Perbaikan KAMMI Komisariat Curup periode 2020-2021 beserta seluruh anggota KAMMI Komisariat Curup, Badan Pengurus Harian PD KAMMI Rejang Lebong periode 2022-2023 beserta seluruh jajarannya yang senantiasa kebersamai dan berkontribusi aktif di dalamnya.
18. Guru-guru, ustadz, ustadzah, yang senantiasa menasehati dan memberikan pelajaran terbaik.
19. Rumah Qur'an Nusantara (RQN) Rejang Lebong, menjadi tempat belajar Al-Qur'an dengan baik.
20. Rekan-rekan IMS (Ikatan Mahasiswa Srimulyo).
21. Almamater tercinta IAIN Curup.

Semoga segala kebaikan dan bimbingan serta motivasi yang telah diberikan kepada penulis dapat menjadi amal kebaikan dan keberkahan dari Allah SWT serta menjadi pelajaran yang berharga bagi penulis dan semua pihak yang membacanya.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Curup, 13 Maret 2023

Penulis



Yustika Auria
Nim 18631173

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”

(QS. Al-Insyirah:5)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن تَنصُرُوا اللَّهَ يَنصُرْكُمْ وَيُثَبِّتْ أَقْدَامَكُمْ

“Wahai orang-orang yang beriman! Jika kamu menolong (agama) Allah, niscaya

Dia akan menolongmu dan meneguhkan kedudukanmu”

(QS. Muhammad:7)

“Balik kanan bukan pilihan, maju terus itu harus”

“Diam di tempat untuk punah atau bergerak untuk maju dan sukses”

“Dengan masalah, setelahnya Allah hadiahkan nikmat yang luar biasa. Nikmat

Ikhlas dan Sabar”

(Yustika Auria)

PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT yang telah menganugerahi nikmat terbesar kepada kita, yaitu nikmat Iman dan Islam. Shalawat dan salam kita sampaikan kepada tokoh terbaik sepanjang sejarah kehidupan, Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan para pengikut-Nya hingga akhir zaman. Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua penulis, Bapak Boiran dan Ibu Purwati yang senantiasa memberikan dukungan baik moril maupun materiil, yang tak pernah pamrih membimbing, mendidik, menasehati, mencintai, serta menyayangi dengan sepenuh hati, jiwa dan raganya. Atas setiap pengorbanan dan perjuangannya semoga Allah berkahi dalam setiap langkahnya, meridhoi setiap tetesan keringatnya, semoga Allah meridhoi setiap tangisan dalam sujud panjangnya.
2. Saudara terbaik, Riska Wantari dan suami yang tak luput dari perhatiannya, semoga Allah berkahi kehidupannya.
3. Keponakan tersayang, Fatma Nadia Akhyar, bentuk syukur dari pemberian Allah, semoga bertumbuh menjadi anak yang sholehah.
4. Sepupu terhebat, Merlia Windiana, Livia Kristanti, sosok wanita tangguh dalam kehidupannya, menjadi contoh terbaik sepanjang kehidupan perkuliahan penulis. Semoga Allah mengijabah setiap mimpi-mimpi baiknya.
5. Personil Sepupu Kece, Anna Fiddatul Hamidah, Sifaun Warahmah, yang telah memberikan do'a dan motivasi terbaiknya.
6. Keluarga besar yang senantiasa mendo'akan dan memberikan dukungan serta semangat sepanjang kehidupan perkuliahan penulis.

ABSTRAK

Yustika Auria (18631173): Tantangan dan Strategi Bank Syariah Indonesia dalam Pembiayaan Pensiun

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya perencanaan alokasi dana yang baik sebagai kebutuhan dimasa depan. Pembiayaan Pensiun Berkah menjadi salah satu produk yang sesuai dalam menunjang kehidupan masa depan yang baik. Sehingga kebutuhan masa depan sudah terjamin dengan adanya pembiayaan pensiun. Penelitian ini membahas terkait dengan Pembiayaan Pensiun Berkah BSI KCP Curup *pasca merger*, baik dari keunggulan, kelemahan, tantangan, serta strategi yang dilakukan BSI KCP Curup dalam upaya menghadapi tantangan yang terjadi khususnya *pasca merger* BSI.

Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, dokumentasi, wawancara, dan perangkat lunak (*software*) Nvivo 11. Adapun tempat penelitian ini adalah di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Curup.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa tantangan yang dihadapi dalam pembiayaan pensiun di BSI KCP Curup. Tantangan yang dihadapi berupa ancaman dari luar suatu perusahaan atau organisasi itu sendiri, dalam hal ini adalah tantangan pembiayaan pensiun yang meliputi adanya biaya pinalti ketika *take over* dari bank sebelumnya ke BSI KCP Curup. serta kelemahan yang dimaksud adalah kelemahan dalam proses pembiayaan, pencairan, kelemahan dalam proses pemasaran, dan kelemahan dalam pengembangan produk. Maka upaya yang dilakukan BSI KCP Curup dalam menghadapi tantangan tersebut sebagai bentuk strategi yang dilakukan adalah strategi pengembangan produk dan strategi pemasaran yang dilakukan melalui dua bentuk, yaitu *offline* dan *online*.

Kata Kunci: Tantangan, Strategi, dan Pembiayaan Pensiun

DAFTAR ISI

PENGAJUAN SKRIPSI	i
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	ii
PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Batasan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat Penelitian	5
F. Kajian Literatur	6
G. Penjelasan Judul	12
H. Metode Penelitian	13
BAB II LANDASAN TEORI	20
A. Tantangan	20
B. Strategi	21
C. Pembiayaan Pensiun	27
D. Kerangka Berpikir	34
BAB III GAMBARAN UMUM PENELITIAN	35
A. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Indonesia	35
B. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia	37
C. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Curup	39
D. Produk BSI KCP Curup	41

BAB IV HASIL PENELITIAN	55
A. Tantangan Bank Syariah Indonesia dalam Pembiayaan Pensiun Berkah Pasca Merger	59
B. Strategi Bank Syariah Indonesia dalam Pembiayaan Pensiun Berkah Pasca Merger	68
BAB V PENUTUP	73
A. Kesimpulan	73
B. Saran	75
DAFTAR PUSTAKA	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kerangka Berpikir	34
Gambar 3.1. Struktur Organisasi	39
Gambar 4.1. Sumber Data dari Informan Berupa Rekaman Wawancara yang telah diimpor pada QSR NVivo 11	55
Gambar 4.2. <i>Cases</i> pada QSR NVivo 11	56
Gambar 4.3. Proses <i>Cluster Analysis</i> pada <i>Nodes</i> QSR NVivo	57
Gambar 4.4. Sumber Data Informan Berupa Dokumentasi Wawancara yang telah diimpor pada QSR NVivo 11	58
Gambar 4.5. Beberapa Referensi Berupa Jurnal yang disimpan dalam Menu <i>Sources</i> QSR NVivo 11	58
Gambar 4.6. <i>Codes</i> pada QSR NVivo 11	59
Gambar 4.7. <i>Text Search Query Word Tree</i> pada QSR NVivo dari Penggunaan kata “Pembiayaan Pensiun” dalam Sumber Data Penelitian	61
Gambar 4.8. <i>Summary</i> pada Menu <i>Word Frequency Query</i> QSR NVivo	62
Gambar 4.9. <i>Tree Map</i> pada Menu <i>Word Frequency Query</i> QSR NVivo	63
Gambar 4.10. <i>Word Cloud</i> pada Menu <i>Word Frequency Query</i> QSR NVivo	64
Gambar 4.11. <i>Text Search Query Word Tree</i> pada QSR NVivo dari Penggunaan kata “Tantangan” dalam Sumber Data Penelitian	66
Gambar 4.12. <i>Text Search Query Word Tree</i> pada QSR NVivo dari Penggunaan kata “Strategi” dalam Sumber Data Penelitian	67

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perekonomian sebagai perihwal yang sentral menjadi sebuah konsentrasi bagi sebagian besar manusia. Hal ini menjadi penting karena kehidupan bermasyarakat, berbangsa, dan bernegara, tidak terlepas dari kegiatan perekonomian. Di samping itu, perbankan syariah semakin menunjukkan eksistensinya sebagai upaya meningkatkan serta memajukan perekonomian.

Bank Syariah Indonesia (BSI) hadir, menggabungkan beberapa bank sekaligus, yaitu BRI Syariah, BNI Syariah, dan BSM sebagai bentuk nyata dari upaya memajukan ekonomi syariah dan menjadi energi baru serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Kehadiran Bank Syariah Indonesia sangat penting, karena tidak hanya dapat berperan penting dalam seluruh aktivitas keuangan, tetapi juga berupaya mewujudkan harapan negara.¹

Namun disisi lain, *merger* ketiga bank syariah ini melahirkan berbagai tantangan, karena dilakukan ditengah banyaknya wabah covid-19. adanya risiko pembiayaan merupakan salah satu penyebab pemilik UMKM serta perusahaan besar mengalami kerugian.

Kemudian risiko operasional yang mengakibatkan pemerintah mengeluarkan peraturan Pembatasan Sosial Berskala Besar serta *Work From Home* yang mengharuskan masyarakat untuk beraktifitas dan bekerja dari

¹ Tentang Kami, *Informasi Perusahaan*, Bank Syariah Indonesia. Accessed Juli 2022 <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>.

rumah. Hal itu yang kemudian menjadi tantangan tersendiri bagi perbankan syariah untuk tetap memberikan pelayanan terbaik terhadap nasabah meski tidak secara tatap muka.²

Perekonomian tidak luput dari perbincangan dari masa ke masa. Kegiatan perekonomian akan tetap berjalan sampai kapan pun, meski dengan berbagai kesulitan dan keterbatasan yang dialami akibat dampak dari pandemi covid-19. Akibat nyata dari adanya covid-19 adalah penurunan aktivitas perekonomian yang kemudian mengakibatkan kesulitan ekonomi terhadap para pekerja di Indonesia. Di samping itu, meningkatnya angka pengangguran menjadi sebuah fakta yang tidak bisa dihindari di tengah pandemi covid-19.

Peningkatan pengangguran akibat pengurangan jumlah tenaga kerja, pemutusan hubungan kerja dan semacamnya sangat berdampak terhadap kelangsungan hidup masyarakat menengah ke bawah tentunya. Seperti yang kita ketahui bersama, penghasilan sebagian masyarakat selama pandemi mengalami penurunan. Tak hanya itu, pada kenyataannya mereka harus kehilangan pekerjaan karena situasi dan kondisi yang serba sulit.

Maka dari itu, mengapa penting sekali merencanakan program jangka panjang mulai dari sekarang sehingga dapat dirasakan manfaatnya untuk menunjang kehidupan di masa mendatang, seperti pembiayaan pensiun. Pembiayaan pensiun merupakan pembiayaan yang diberikan kepada para

² Alfani Arga Alil Fiqri et al., "Peluang Dan Tantangan Merger Bank Syariah Milik Negara Di Indonesia Pada Masa Pandemi Covid-19" *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, Volume 9, Nomor 1 (2021), hlm 15, DOI: prefix 10.18860 by.

penerima manfaat pensiun bulanan, diantaranya adalah pensiunan ASN dan pensiunan janda, pensiunan BUMN/BUMD.³

Muhammad Tomi Ramadhan (*sales force*), staff BSI KCP Curup bagian pembiayaan pensiun mengatakan:⁴

“Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Curup memiliki produk BSI Pensiun Berkah, produk ini termasuk salah satu produk yang banyak diminati, karena angsuran dari pembiayaan pensiun berkah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Curup yang relatif lebih murah dibandingkan dengan bank konvensional, yang juga menyalurkan pembiayaan pensiun seperti bank BTPN, bank Mandiri Taspen, bank BNI, dan bank Bengkulu. Hanya saja, kekurangan dari pembiayaan pensiun berkah ini adalah adanya batasan usia, yaitu maksimal umur pengajuan pembiayaan pensiun adalah 74 tahun 5 bulan. Lewat dari usia tersebut tidak bisa lagi mengajukan pembiayaan pensiun. Namun untuk dana yang disalurkan tidak ada batasan, karena pembiayaan pensiun ini adalah produk dari Bank Syariah Indonesia sendiri bukan subsidi dari pemerintah. Jadi untuk pembiayaan pensiun ini fleksibel tergantung kepada peminatnya.”

Dari pernyataan tersebut, meskipun produk pembiayaan pensiun berkah memiliki berbagai keunggulan namun juga ada kekurangan dibaliknya, yaitu saat proses pencairan, kebanyakan berkas nasabah yang belum lengkap menjadi suatu tantangan bagi pengelola BSI KCP Curup tentunya, yang dalam hal ini memperlambat proses pencairan pembiayaan pensiun. Kemudian adanya batasan usia dalam pengajuan pembiayaan, baik sebelum *merger* maupun setelah *merger* BSI. Artinya, tidak ada peningkatan disana, ketika sebelum atau sesudah *merger* BSI.

³BSI Pensiun Berkah, *Produk dan Layanan*, Bank Syariah Indonesia. <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/1614589547bsi-pensiun-berkah>.

⁴Muhammad Tomi Ramadhan, *Sales Force* BSI KCP Curup, *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2022, Pukul 17.00 Wib.

Itulah yang kemudian mendorong penulis untuk mengangkat judul *“Tantangan dan Strategi Bank Syariah Indonesia dalam Pembiayaan Pensiun”*.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apa saja yang menjadi tantangan BSI KCP Curup dalam pembiayaan pensiun pasca *merger*?
2. Bagaimana strategi yang dilakukan BSI KCP Curup dalam pembiayaan pensiun pasca *merger*?

C. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah, masalah yang diteliti terbatas pada saat covid-19 namun setelah *merger* Bank Syariah Indonesia (2020).

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui tantangan BSI KCP Curup dalam pembiayaan pensiun pasca *merger*.
2. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan BSI KCP Curup dalam pembiayaan pensiun pasca *merger*.

E. Manfaat Penelitian

Pelaksanaan penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penulis maupun tempat atau instansi yang dijadikan sebuah objek penelitian. Oleh karena itu, terdapat beberapa manfaat dalam penelitian ini, di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Bagi akademisi, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan acuan dan informasi serta dapat menjadi sumber referensi peneliti selanjutnya dalam rangka *ekspansi* di bidang ilmu pengetahuan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Memperluas pemahaman penulis terkait dengan karya tulis ilmiah, baik sistematika maupun lainnya yang berhubungan dengan karya tulis ilmiah.

b. Bagi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Curup

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi pihak/manajemen Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Curup dalam mengambil keputusan maupun menerapkan strategi yang efektif dalam menghadapi tantangan dan kendala dalam pembiayaan pensiun.

F. Kajian Literatur

Kajian literatur merupakan pencarian dan penelitian literatur dengan membaca berbagai buku, jurnal, dan publikasi lain yang terkait dengan topik penelitian untuk menyusun artikel tentang topik tertentu.⁵ Penulis mencantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu oleh beberapa peneliti sebagai pertimbangan, diantaranya:

1. Ika Adeyani, et al, Artikel, **“Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun pada Bank Syariah Indonesia KCP Stabat”** *Jurnal Economy And Currency Study (JECS)*, Volume 3, Nomor 2, Juli 2021, DOI: <https://doi.org/10.51178/jecs.v3i2.298>.

BSI KCP Stabat mengalami penurunan jumlah nasabah pembiayaan pensiun, karena persaingan yang cukup selektif. Bank lain menawarkan pembayaran yang sama dengan lokasi antar bank yang berdekatan, seperti BRI, BNI, Bank Danamon, Bank Sumut. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *deskriptif* dengan menggunakan jenis penelitian kualitatif. Data-data dikumpulkan, disusun, dikelompokkan, dianalisis, kemudian diintegrasikan sehingga menjadi gambaran yang jelas dan terarah mengenai masalah yang diteliti.

Penelitian ini menghasilkan, BSI KCP Stabat menerapkan strategi bauran pemasaran 4P (*Product, price, place, promotion*). Dalam praktiknya, BSI KCP Stabat lebih menekankan kepada strategi promosi dengan memaksimalkan kegiatan promosi, memaksimalkan pelayanan pada nasabah pensiunan.

⁵ Amri Marzali, “Menulis Kajian Literatur”, *Jurnal Etnografi Indonesia*, Volume 1 Nomor 2, (Desember 2016), hlm 27, DOI: <https://doi.org/10.31947/etnosia.v1i2.1613>.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif yang sifatnya deskriptif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah pada penelitian ini analisis data yang digunakan dilengkapi dengan *software* NVivo 11. Kemudian jika penelitian sebelumnya menerapkan strategi bauran pemasaran 4 P namun dalam penelitian ini menghasilkan beberapa strategi (pengembangan produk dan pemasaran).

2. Muhammad Fadli (1113046000039) Skripsi “**Strategi Pemasaran Pembiayaan Pensiunan Syariah (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panglima Polim)**”, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta 2018.

Permasalahan pada penelitian ini yaitu adanya hal yang menghambat dalam melaksanakan pembiayaan pensiun di BSM KCP Panglima Polim, diantaranya adalah: *pertama*, sosialisasi melalui media sosial tidak begitu efisien karena calon nasabah adalah para pensiunan yang sudah lanjut usia. *Kedua*, tingginya persaingan dengan bank konvensional yang lebih banyak memiliki unit cabang di daerah-daerah dan juga lebih dikenal para pensiunan. *Ketiga*, masyarakat Indonesia belum memahami betul terkait dengan aplikasi dan produk-produk yang terdapat di bank syariah. *Keempat*, masih banyak yang menganggap bahwa sistem bank syariah sama dengan bank konvensional.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah melalui metode publisitas yang masuk dalam cangkupan *marketing mix*. Hasil dari penelitian ini adalah terkait dengan strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun syariah di BSM KCP Panglima Polim, maka

diperoleh kesimpulan melalui strategi *segmentasi, targeting, positioning, dan marketing mix*. BSM KCP Panglima Polim melakukan metode publisitas dengan cara *door to door* mendatangi langsung rumah-rumah para pensiun yang dilakukan oleh *sales force*. Dengan metode ini sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan produk pembiayaan pensiun syariah ini.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah terkait dengan promosi melalui media *online* yang kurang efektif karena para nasabah kebanyakan para pensiunan yang sudah lanjut usia dan juga melakukan sosialisasi secara langsung dengan cara *door to door* mendatangi langsung rumah-rumah nasabah. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah jika pada penelitian sebelumnya menggunakan metode penelitian publisitas yang masuk dalam cakupan *marketing mix* maka dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif dilengkapi dengan analisis data menggunakan *software NVivo 11*.

3. Kardilla (1504020085) Skripsi “**Implementasi Pembiayaan Dana Pensiun Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Palopo**”, IAIN Palopo 2020.

Menjelaskan bahwa kendala yang dihadapi Bank Syariah Mandiri Kota Palopo dalam pembiayaan pensiun adalah nasabah tidak ingin dipersulit oleh faktor usia dalam proses administrasi, terutama jika mesti *men-take over* pembiayaan dari bank sebelumnya ke BSM. Kendala berikutnya adalah batasan dalam tabungan pensiun. Pihak taspen hanya

memperkenankan mendistribusikan pendapatan pensiunan yang berdomisili serta memiliki KTP Kota Palopo dan Luwu. Kemudian untuk Luwu Utara belum diizinkan melainkan apabila telah memiliki cabang dari kota tersebut.

Inti dari penelitian ini, strategi BSM Kota Palopo untuk menanggulangi permasalahan yang ada adalah pembukaan kantor cabang, menawarkan produk tabungan pensiunan dengan mendatangi langsung (*door to door*) nasabah, memberikan keyakinan terhadap pelanggan bahwa keuntungan lebih murah dengan menonjolkan keunggulan produk.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah sosialisasi *door to door* dengan mendatangi langsung nasabah serta *margin* yang digunakan lebih murah. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah jika pada penelitian sebelumnya membahas terkait dengan kendala yang dihadapi dalam pembiayaan pensiun dilihat dari sisi nasabah, maka pada penelitian ini membahas tantangan yang dihadapi dalam pembiayaan pensiun dari sisi internal BSI KCP Curup, terkhusus *sales force* bagian pembiayaan pensiun.

4. M. Khairur Rusdhiy Siregar, et al, Artikel, **“Strategi Marketing Pembiayaan Pensiun dan Pra Pensiun dibawah Naungan Taspen dan Asabri (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Medan Sukaramai)”** *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM)*, Volume 2, Nomor 1, Page 449-459, E-ISSN: 2774-2075, 2022.

Kendala yang dihadapi BSI KCP Medan Sukaramai saat menawarkan penjualan pribadi yang sangat tidak efektif dari perspektif strategi periklanan dalam strategi pemasaran pembiayaan pensiun dan pra-

pensiun. Ini hanya dilakukan oleh tenaga penjualan dan banyak pelanggan yang tidak tahu lokasi PT. Bank Syariah Indonesia KCP Medan Sukaramai, serta kurangnya data kunjungan nasabah untuk masa depan pensiun dan pinjaman pra-pensiun.

Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif, dimana data yang didapatkan selanjutnya dijadikan sebuah kata atau gambar untuk memberikan pemahaman tentang kenyataan. Bank Syariah Indonesia KCP Medan Sukaramai memiliki strategi bauran pemasaran 7P (*Produk, Price, Place, Promotion, Process, People, dan Physical evidence*) untuk meningkatkan jumlah nasabah produk pinjaman pensiun dan *pra*-pensiun. Bahkan, BSI KCP Medan Sukaramai memfokuskan optimalisasi kegiatan promosi. Kemudian mengoptimalkan layanan kepada pelanggan. Namun, strategi Bank Syariah Indonesia yang berada membuat Kantor Camat Medan Sukaramai terus melakukan evaluasi.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah jika pada penelitian sebelumnya memiliki strategi bauran pemasaran 7 P dan mengoptimalkan kegiatan promosi, maka pada penelitian ini fokus pada strategi pemasaran melalui promosi *online* dan *offline*, serta pengembangan produk pembiayaan pensiun.

5. Omar Shabri Hanifah, et al, Jurnal, **“Strategi Pemasaran Produk Dana Pensiun Syariah di DPLK Syariah Muamalat” Rausyan Fikr Jurnal, Volume 17, Nomor 1, E-ISSN: 9772580594187, September 2021, DOI:10.31000/rf.v17i1.4193.**

Kendala yang dihadapi DPLK Syariah Muamalat sebagai dana pensiun syariah yang ada di Indonesia dalam melakukan kegiatan pemasaran produknya diantaranya adalah: *pertama*, kurang dikenalnya produk pensiun syariah dibandingkan pensiun konvensional, kurangnya sosialisasi kepada masyarakat tentang konsep, mekanisme, urgensi, bahkan keberadaan industri perbankan syariah, khususnya dana pensiun syariah. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif, yaitu penelitian yang dilakukan untuk memberikan gambaran dan menjelaskan tentang gejala, keadaan, atau peristiwa tertentu berdasarkan fakta-fakta.

Inti dari penelitian ini dari berbagai kendala yang dihadapi, strategi yang dilakukan DPLK Syariah Muamalat dalam memasarkan produk dana pensiun syariah adalah dengan menggunakan strategi produk, dapat dilakukan dengan membuat logo dan motto, menciptakan merk dan kemasan. Kemudian strategi promosi, dapat dilakukan dengan periklanan melalui media cetak dan media elektronik, penjualan pribadi, dan kegiatan publisitas. Strategi harga, dapat dilakukan dengan pengembalian modal berupa penerapan bagi hasil sesuai dengan paket investasi yang dipilih oleh peserta.

Persamaan penelitian ini memiliki dengan penelitian sebelumnya adalah membahas mengenai kendala atau tantangan yang dihadapi dalam

pembiayaan pensiun kemudian upaya atau strategi yang dapat dilakukan. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah pada penelitian ini membahas fenomena yang *up to date* karena fokus pembahasannya adalah saat setelah *merger* BSI KCP Curup. Perbedaan selanjutnya adalah pada metodologi penelitian, dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang sifatnya deskriptif namun diperkuat dengan analisis data menggunakan perangkat lunak QSR NVivo 11, tentunya analisis data yang dilakukan akan lebih mendalam, dengan melihat keefektifan dari penggunaan perangkat lunak Nvivo

G. Penjelasan Judul

1. Tantangan merupakan suatu hal atau bentuk usaha yang memiliki tujuan untuk menggugah kemampuan.⁶
2. Strategi berasal dari bahasa Yunani, *stratogos* yang artinya ilmu para jenderal untuk memenangkan suatu pertempuran dengan menggunakan sumber daya yang terbatas.⁷ Menurut Seels dan Richey strategi merupakan urutan langkah-langkah yang harus ditempuh secara sistematis agar mendapatkan hasil sebagaimana yang telah direncanakan.⁸ Strategi merupakan upaya yang dilakukan untuk mencapai tujuan, strategi bukan saja sekedar perencanaan, tetapi perencanaan yang dilakukan secara menyeluruh, artinya mengimplikasikan seluruh bagian atau unit kerja yang

⁶ Adi Prayetno, "Kerjasama Komunitas ASEAN 2015 dalam Menghadapi ATHG (Ancaman, Tantangan, Hambatan, Gangguan)," Agustus 2016. <http://repository.ut.ac.id/3751/>

⁷ Retina Sri Sedjati, *Manajemen Strategis* (Yogyakarta: Deepublish, 2015), hlm 1.

⁸ Muhammad Minan Chusni et al., *Strategi Belajar Inovatif* (Pradina Pustaka, 2021), hlm 19..

terdapat dalam sebuah perusahaan, perencanaan yang menyeluruh dan *integral*.⁹ Jadi, strategi adalah sebuah cara atau upaya yang dilakukan dalam mencapai tujuan sesuai dengan perencanaan.

3. Pembiayaan pensiun merupakan pembiayaan yang diberikan kepada para penerima manfaat pensiun bulanan, diantaranya adalah pensiunan ASN dan pensiunan janda, pensiunan BUMN/BUMD.¹⁰

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan sifatnya deskriptif. Penelitian ini mempunyai sifat deskriptif serta menitikberatkan kepada analisis. Penelitian ini mengedepankan proses dan makna dengan landasan teori yang dimanfaatkan sebagai petunjuk agar fokus penelitian selaras dengan fakta yang ada di lapangan. Pada penelitian ini, penulis ikut serta dalam peristiwa atau kondisi yang diteiti. Untuk itu, hasil dan riset kualitatif memerlukan kedalaman analisis dari peneliti.¹¹

2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Curup, beralamat di JL. Merdeka No. 289, Curup, Kab. Rejang Lebong, Bengkulu. Telp: (732) 23848.

⁹Ajat Rukajat, *Manajemen Pembelajaran* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), hlm 42.

¹⁰BSI Pensiun Berkah, *Produk dan Layanan*, Bank Syariah Indonesia. <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/1614589547bsi-pensiun-berkah>.

¹¹ Muhammad Ramdhan, *Metode Penelitian* (Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2021), hlm 7.

3. Sumber Data

Penelitian ini bersifat kualitatif, sehingga dibutuhkan subjek penelitian. Dalam hal ini, yang menjadi subjek penelitian adalah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Curup.

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang memberikan data langsung kepada pengumpul data.¹²Data tersebut kemudian ditelusuri kembali melalui narasumber, seseorang yang menjadi objek penelitian atau seseorang yang menjadi media dalam memperoleh data maupun informasi.¹³

Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara dengan *informan* BSI KCP Curup yaitu *sales force* bagian pembiayaan pensiun, yaitu Bapak Muhammad Tommi Ramadhan.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data pada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau melalui dokumen.¹⁴ Data sekunder dalam penelitian ini bentuknya adalah data sekunder dari sumber primer, yakni karya penelitian terdahulu, buku, jurnal, brosur BSI KCP Curup, dan sebagainya.¹⁵

¹² Rully Indrawan and Poppy Yaniawati, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Campuran* (Bandung: PT Rafika Aditama, 2017), hlm 141.

¹³ Nuning Indah Pratiwi, "Penggunaan Media Video Call Dalam Teknologi Komunikasi" 1 (Agustus 2017), hlm 211.

¹⁴ Indrawan and Yaniawati, hlm 141.

¹⁵ Indrawan and Yaniawati, hlm 143.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah melalui observasi untuk memperoleh data awal atau pengamatan secara langsung dan wawancara dengan *informan* atau narasumber.

a. Observasi (pengamatan)

Metode observasi dalam penelitian ini digunakan dengan cara melihat, mendengar dan mengamati secara langsung mengenai keadaan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Curup, sejalan dengan permasalahan atau fenomena yang akan diteliti.

Penelitian ini menggunakan jenis observasi *non participant observation*, artinya peneliti tidak secara langsung berperan serta dalam aktivitas atau kegiatan, namun hanya sebagai pengamat objek yang diteliti.¹⁶

b. Wawancara

Jenis wawancara yang digunakan penulis dalam proses penelitian adalah wawancara tidak terstruktur, dimana pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis besar permasalahan yang akan ditanyakan. Dalam wawancara tidak terstruktur, peneliti belum mengetahui secara pasti data apa yang akan diperoleh, sehingga peneliti lebih banyak mendengarkan apa yang diceritakan oleh *responden*. Berdasarkan analisis terhadap setiap jawaban dari *responden* tersebut, maka peneliti

¹⁶ Albi Anggito and Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jawa Barat: CV Jejak, 2018), hlm 110.

dapat mengajukan berbagai pertanyaan berikutnya yang lebih terarah pada suatu tujuan.¹⁷

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik/metode pengumpulan data mengenai hal-hal atau variabel berupa catatan, prasasti, transkrip, surat kabar, majalah, notulen rapat, leger, agenda, dan sebagainya.¹⁸

5. Teknik Analisis Data

Analisis yang baik adalah analisis yang memberikan gambaran yang akurat terkait fenomena yang diteliti. Deskripsi ini diperoleh dengan cara mengubah informasi dari hasil wawancara, dokumen observasi, foto dan video ke dalam bentuk teks (proses transkripsi), setelah itu teks tersebut ditafsirkan dan dikelompokkan. Proses ini disebut pengkodean atau penomoran.¹⁹

Penomoran data merupakan aktivitas peneliti dalam mengklasifikasikan data serta memberi nomor atau kode sesuai dengan kesamaan data. menurut Straus dan Corbin, teknik penomoran atau koding terdiri dari:²⁰

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm 140-141.

¹⁸ Sukarman Syarnubi, hlm 113.

¹⁹ Diah Prihapsari and Rosaria Indah, "Coding Untuk Menganalisis Data Pada Penelitian Kualitatif Di Bidang Kesehatan", *Jurnal Kedokteran Syiah Kuala*, Volume 21, Nomor 2 (2021),: hlm 131, DOI: <https://doi.org/10.2415/jks.v21i2.20552>.

²⁰ Indrawan and Yaniawati, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Campuran* (Bandung: PT Refika Aditama, 2017), hlm 155-156.

a. *Open Coding*

Open coding adalah proses merinci, menguji, membandingkan, konseptualisasi, dan melakukan kategorisasi data.

b. *Axial Coding*

Menghubungkan kategori gejala yang telah diidentifikasi. kategori tersebut diletakkan sebagai:

- 1) Penyebab, yaitu kejadian apapun yang menyebabkan terjadinya suatu gejala.
- 2) Gejala itu sendiri, yaitu peristiwa fundamental yang mendorong terjadinya aksi dan interaksi.
- 3) Konteks yaitu suatu keadaan yang rumit, terkait dengan tempat serta waktu tertentu, sehingga terjadilah aksi dan interaksi.
- 4) Kondisi pengintervensi, yaitu kondisi-kondisi struktural yang memudahkan atau menyulitkan jalannya proses dalam suatu kondisi tertentu.
- 5) Aksi atau interaksi, yaitu tindakan yang dilakukan untuk *merespons* atau mengatasi permasalahan yang ada.
- 6) Konsekuensi, yaitu hasil yang diperoleh lewat penyelenggaraan aksi atau interaksi.

d. *Selective Coding*

Proses menyaring kategori-kategori untuk mendapatkan kategori pokok atau inti.

Berikut ini beberapa tahapan sebelum melakukan penomoran atau *coding*:²¹

1) Persiapan data

Menyiapkan data dalam bentuk *text*. Mengubah rekaman wawancara berupa audio dalam bentuk transkrip apabila data yang digunakan berupa wawancara.

2) Tanda *pre-coding*

Pre-coding dilakukan dengan memberi tanda pada kalimat-kalimat atau data yang sangat kuat, menarik, atau diduga kuat akan membantu penelitian, dan kemungkinan besar dapat menjawab pertanyaan penelitian.

3) Menentukan skema umum *coding*

Menemukan skema *coding* ini dapat dilakukan dengan menentukan apakah *coding* akan dilakukan satu orang (*solo*) atau oleh beberapa orang dalam tim khusus, apakah *coding* akan dilakukan berdasarkan teori (*literature driven*) atau bebas berdasarkan data yang muncul (*data driven*), ataukah menggabungkan strategi-strategi tersebut (*hybrid*).

Peneliti merencanakan pengolahan data kualitatif dengan menggunakan perangkat lunak QSR NVivo 11, dengan pertimbangan penulis dapat secara efisien dan efektif melakukan koding dan analisis terhadap data dari beragam sumber sekaligus memisahkan data yang

²¹ Diah Prihapsari and Rosaria Indah, “Coding Untuk Menganalisis Data Pada Penelitian Kualitatif Di Bidang Kesehatan”, *Jurnal Kedokteran Syiah Kuala*, Volume 21, Nomor 2 (2021),: hlm 131, DOI: <https://doi.org/org/10.2415/jks.v21i2.20552>.

bersumber dari informan, peneliti, serta sumber sekunder (buku, laporan hasil penelitian, artikel-artikel jurnal, *website*, dan sebagainya).²² .

²² Indah Tri Priyatni et al, *Pemanfaatan NVivo dalam Penelitian Kualitataif* (Malang: LPPM, 2020), hlm 5-6.

BAB II

LANDASAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Tantangan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), tantangan adalah hal atau objek yang menggugah tekad untuk meningkatkan kemampuan mengatasi masalah, rangsangan (untuk bekerja lebih giat dan sebagainya). Tantangan juga diartikan sebagai hal atau objek yang perlu ditanggulangi.¹

Arnold Toynbee, seorang sejarawan Inggris pendukung teori siklus *lahir-tumbuh-mandek-hancur* mengungkapkan:²

“Berjenis-jenis tantangan yang berbeda dapat menjadi tantangan yang diperlukan bagi kemunculan suatu peradaban. Peradaban muncul sebagai tanggapan (response) atas tantangan (challenge), walaupun bukan atas dasar murni hukum sebab akibat, melainkan hanya sekedar hubungan, dan hubungan itu dapat terjadi antara manusia dan alam atau antara manusia dan manusia.”

Toynbee mengemukakan teorinya yang terkenal dengan “*challenge and response*” atau tantangan dan tanggapan, ia mengamati:³

“Bahwa suatu masyarakat yang mampu merespon dan menyesuaikan diri dengan tantangan-tantangan yang ada, maka masyarakat itu akan bertahan dan berkembang. Sebaliknya, jika tidak mampu merespon tantangan yang ada, maka akan mengalami kemunduran dan akhirnya punah”.

¹ Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*, Edisi Kelima, (Oktober 2016), <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/Tantangan>.

² Aletheia Rabbani, “Teori Tantangan Dan Tanggapan,” Mei 2017. <https://www.sosiologi79.com/2017/09/arnold-toynbee-teori-tantangan-dan.html?l=1>

³ Aco Musaddad, *Anangguru dalam Perubahan Sosial di Mandar* (Gerbang Visual, 2018), hlm 38.

Menurut Toynbee, jika suatu tantangan sudah dapat diatasi akan muncul tantangan baru lainnya yang harus dihadapi masyarakat dalam bentuk interaksi timbal balik dengan lingkungannya.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa tantangan merupakan suatu hal yang dapat menggugah tekad atau kemampuan dalam mencapai tujuan. Tantangan yang dihadapi BSI KCP Curup dalam Pembiayaan Pensiun menjadi suatu hal yang memotivasi dalam upaya perbaikan. Tantangan merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi atau perusahaan.⁴

Tantangan tersebut penulis jabarkan pada bab selanjutnya yaitu hasil penelitian berdasarkan dengan informasi yang penulis dapatkan dari *informan* di BSI KCP Curup.

B. Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani, *stratagos* yang artinya ilmu para jenderal untuk memenangkan suatu pertempuran dengan menggunakan sumber daya yang terbatas.⁵

Menurut Carl Von Clausewits, seorang ahli strategi dan peperangan, pengertian strategi adalah penggunaan pertempuran untuk memenangkan peperangan “*the use of engagements for the object of war*”.⁶

⁴ Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, *SWOT Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif dan Efisien Serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2016), hlm 18.

⁵ Retina Sri Sedjati, *Manajemen Strategis* (Yogyakarta: Deepublish, 2015), hlm 1.

⁶ Eris Juliansyah, “Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi” *Jurnal Ekonomi*, Volume 3 No.2 (Agustus 2017), hlm 1.

Menurut Seels dan Richey, strategi merupakan urutan langkah-langkah yang harus ditempuh secara sistematis agar mendapatkan hasil sebagaimana yang telah direncanakan.⁷

Strategi adalah upaya yang diperlukan dalam mencapai tujuan, strategi bukan saja sebagai perencanaan, namun perencanaan yang dilakukan secara menyeluruh, artinya melibatkan semua bagian atau unit kerja yang ada dalam perusahaan secara bersama-sama, perencanaan yang *komprehensif*, dan *integral*.⁸

Menurut Chandler, strategi merupakan sarana mencapai tujuan perusahaan yang erat kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tidak lanjut, serta mengutamakan alokasi sumber daya.⁹

Menurut Learned, Christensen, Andrews, dan Guth, strategi merupakan sarana menciptakan kualitas bersaing. Dengan demikian, strategi memfokuskan kepada adalah harus ada atau tidaknya bisnis yang sedang dijalankan.¹⁰

Menurut Argyris, Mintzberg, Steiner dan Miner, strategi merupakan tanggapan secara kontinu maupun tanggap terhadap peluang, ancaman eksternal, serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi.¹¹

Berdasarkan beberapa definisi strategi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa strategi adalah sebuah upaya yang dilakukan atas dasar adanya

⁷ Muhammad Minan Chusni et al., *Strategi Belajar Inovatif* (Pradina Pustaka, 2021).

⁸ Ajat Rukajat, *Manajemen Pembelajaran* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), hlm 42.

⁹ Freddi Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), hlm 3.

¹⁰ Freddi Rangkuti, hlm 3.

¹¹ Freddi Rangkuti, hlm 4.

tantangan atau ancaman baik dari dalam maupun dari luar untuk mencapai tujuan jangka panjang dengan sebuah perencanaan yang matang.

Empat pendekatan Generik Whikington terhadap strategi, Whikington menyebutkan bahwa terdapat empat teori tentang strategi dengan asumsi tersendiri yang mampu menjelaskan peristiwa yang menyangkut strategi. Keempat perspektif itu ialah *Classical*, *Evolutionary*, *Processual*, dan *Systematic*. Teori Klasik menekankan pada perencanaan dalam suatu strategi, *Evolutionary theory* menekankan pada keterbukaan dan tetap menjaga *low cost*. *Processual theory*, berpendapat bahwa strategi mempunyai sifat dinamis dan sering kali terbentuk secara natural dari tindakan yang dilakukan. Sedangkan *Systematic Theory* memandang bahwa strategi berkaitan dengan ilmu masyarakat serta perilaku manusia.¹²

Tahap awal proses penetapan strategi adalah menaksir kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman yang dimiliki organisasi. Analisis SWOT memungkinkan organisasi memformulasi dan mengimplementasikan strategi utama sebagai tahap lanjut pelaksanaan dan tujuan organisasi. Dalam analisis SWOT, informasi dikumpulkan dan dianalisis. Hasil analisis dapat menyebabkan perubahan pada misi, tujuan, kebijaksanaan, atau strategi yang sedang berjalan.¹³

Strengths merupakan sebuah kondisi yang menjadi sebuah kekuatan dalam organisasi. Faktor-faktor kekuatan merupakan suatu kompetensi khusus atau sebuah kompetensi keunggulan yang terdapat dalam tubuh organisasi itu

¹² Kosasih, *Manajemen Strategik* (Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2021), hlm 6.

¹³ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), hlm 108.

sendiri. Faktor-faktor kekuatan tersebut merupakan nilai plus atau keunggulan komparatif dari sebuah organisasi.¹⁴ Bagi sebuah organisasi, mengenali kekuatan dasar organisasi tersebut merupakan langkah awal atau tonggak menuju organisasi yang memiliki kualitas tinggi. Mengenali kekuatan dapat menjadi langkah besar untuk menuju kemajuan organisasi. Dengan mengenali aspek-aspek apa saja yang menjadi kekuatan dari organisasi, maka tugas selanjutnya adalah mempertahankan dan memperkuat kelebihan yang menjadi kekuatan organisasi.¹⁵

Weaknesses merupakan kondisi atau segala sesuatu yang menjadi kelemahan atau kekurangan yang terdapat dalam tubuh organisasi. Beberapa faktor kelemahan yang segera dibenahi oleh para *stakeholder* dalam suatu perusahaan, antara lain:¹⁶

- a. Lemahnya SDM dalam organisasi.
- b. Sarana dan prasarana yang masih sebatas pada sarana wajib saja.
- c. Kurangnya sensitivitas dalam menangkap peluang yang ada, sehingga cenderung membuat organisasi mudah puas dengan keadaan yang dihadapi sekarang ini.
- d. *Output* pada produk yang belum sepenuhnya bersaing dengan produk perusahaan yang lain dan sebagainya.

Opportunities merupakan suatu kondisi lingkungan di luar organisasi yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah

¹⁴ Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, *SWOT Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif dan Efisien Serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2016), hlm 13.

¹⁵ Fajar Nur'aini, hlm 13-14.

¹⁶ Fajar Nur'aini, hlm 14-15.

perusahaan/organisasi. Beberapa situasi yang dapat menjadi peluang sebuah perusahaan antara lain:¹⁷

- a. Kecenderungan pasar menyukai produk tertentu.
- b. Identifikasi suatu produk yang belum mendapat perhatian pasar.
- c. Perubahan dalam situasi perdagangan dengan para kompetitor.
- d. Hubungan dengan konsumen.

Threats atau ancaman merupakan kebalikan dari peluang atau *opportunities*. Ancaman merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi atau perusahaan. Ancaman dapat meliputi hal-hal dari lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah organisasi. Apabila ancaman tidak segera ditanggulangi maka dapat menjadi sebuah penghalang atau penghambat tercapainya visi dan misi sebuah organisasi atau perusahaan.¹⁸

Hubungan antara *strength*, *weakness*, *opportunity*, dan *treath* dalam analisis SWOT dapat dijelaskan dalam dua poin di bawah ini:

- a. Kekuatan dan kelemahan

Kekuatan berasal dari faktor internal organisasi atau perusahaan yang dapat menjadi senjata memudahkan organisasi tersebut untuk mencapai visi misi mereka.

¹⁷ Fajar Nur'aini, hlm 16-17.

¹⁸ Fajar Nur'aini, hlm 18.

1. Tipe-tipe strategi

Menurut Freddy Rangkuti, pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan tiga tipe strategi yaitu:¹⁹

a. Strategi Manajemen

Strategi manajemen merupakan strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan dan sebagainya.

b. Strategi Investasi

Strategi investasi merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Misalnya, ketika perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru dan sebagainya.

c. Strategi Bisnis

Strategi bisnis sering disebut dengan strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan.

¹⁹ Rangkuti, *Strategi Dan Kebijakan Usaha* (Jakarta: Bumi Aksara), hlm 6-7.

2. Prinsip strategi

Menurut Niven, ada beberapa prinsip dari strategi, yaitu:²⁰

- 1) Dapat dipahami oleh seluruh komponen organisasi.
- 2) Memilih kegiatan yang tidak sama dengan pesaing.
- 3) Menuntut adanya *trade-off* dalam kompetisi.
- 4) Aktivitas yang telah dipilih harus sesuai dengan yang lainnya agar tercipta kesuksesan yang berkelanjutan.
- 5) Dilakukan secara berkelanjutan.
- 6) Mencakup berbagai proses berpikir.

C. Pembiayaan Pensiun

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik yang dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.²¹

Pembiayaan syariah merupakan pendistribusian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, yakni ketentuan hukum Islam berdasarkan fatwa dan penjelasan keteraturan syariah dari DSN MUI.²²

²⁰Muhammad Gafur Kadar and Ovi Hamidah Sari, *Manajemen Strategik Dan Kepemimpinan* (Yayasan Kita Menulis, 2021), hlm 23.

²¹ Rahmat Nasila and Yusran Zainudin, “Analisis Pembiayaan IB Muamalat Multiguna Pada Skim Murabahah Di Bank Muamalat Cabang Gorontalo” *Jurnal Pengabdian Ilmiah*, Volume 3 No 2 (Agustus 2020), hlm 100.

²² Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2017), hlm 350.

Pembiayaan syariah merupakan pengadaan uang atau tagihan berdasarkan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mengharuskan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan bagi hasil.²³

Dana pensiun adalah badan hukum yang mengelola dan menjalankan program yang menjanjikan manfaat pensiun.²⁴

Pembiayaan pensiun merupakan pembiayaan yang diberikan kepada para penerima manfaat pensiun bulanan, diantaranya adalah pensiunan ASN dan pensiunan janda, pensiunan BUMN/BUMD.²⁵

1. Unsur-unsur pembiayaan

Menurut Kasmir, unsur-unsur dalam suatu pembiayaan adalah sebagai berikut:²⁶

a. Kepercayaan

Kepercayaan yaitu suatu keyakinan pemberi kredit. Pembiayaan yang diberikan bank berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali di masa yang akan datang.

b. Kesepakatan

Kesepakatan dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

²³ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2014), hlm 483.

²⁴ Asep Ahmad Saefuloh et al, "Kebijakan Pengelolaan Dana Pensiun Sektor Korporasi" *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Publik*, Volume 6 No 1 (Juni 2015), hlm 82-83.

²⁵ BSI Pensiun Berkah, *Produk dan Layanan*, Bank Syariah Indonesia. <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/1614589547bsi-pensiun-berkah>.

²⁶ Nasila and Zainudin, hlm 101.

c. Jangka waktu

Jangka waktu mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.

d. Risiko

Faktor risiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu risiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar pinjamannya sementara ia sanggup, serta risiko kerugian yang diakibatkan nasabah tidak sengaja. Semakin panjang jangka waktu suatu pinjaman maka semakin besar pula risiko tidak tertagih, dan sebaliknya.

e. Balas jasa

Balas jasa atas kredit pada bank konvensional dalam bentuk bunga, biaya proviso dan komisi serta biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank, sedangkan bagi bank syariah atas pembiayaan yang diberikan balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

2. Akad pembiayaan

Akad-akad dalam pembiayaan syariah meliputi:²⁷

- a. Akad *murabahah*
- b. Akad *mudharabah*
- c. Akad *musyarakah*
- d. Akad *mudharabah wal murabahah*

²⁷ Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2012), hlm 209.

- e. Akad *salam*
- f. Akad *istishna*
- g. Akad *ijarah muntahiya bit tamlik* (IMBT)
- h. Akad *qardh*
- i. Akad *rahn*
- j. Akad *hawalah*

3. Prinsip pembiayaan syariah

Penyelenggaraan prinsip syariah wajib memenuhi sejumlah prinsip, yaitu:²⁸

- a. Memenuhi prinsip keadilan (*'adl*), yaitu menempatkan sesuatu pada tempatnya, memberikan sesuatu hanya pada yang berhak, serta memperlakukan sesuatu sesuai posisinya.
- b. Keseimbangan (*tawazun*), meliputi keseimbangan aspek material dan spiritual, aspek *private* dan publik, sektor keuangan dan sektor riil, bisnis dan sosial, dan keseimbangan aspek pemanfaatan dan kelestarian.
- c. *Maslahah*, segala bentuk kebaikan yang berdimensi duniawi dan ukhrawi, material dan spiritual, serta individual dan kolektif serta harus memenuhi tiga unsur, yakni kepatuhan syariah (halal), bermanfaat dan membawa kebaikan (*toyyib*) dalam semua aspek secara keseluruhan yang tidak menimbulkan kemudharatan.
- d. *Universalisme (alamiyah)*, dapat dilakukan oleh, dengan, dan untuk semua pihak yang berkepentingan (*stakeholder*) tanpa membedakan

²⁸ Andri Soemitra, hlm 350-351.

suku, agama, ras, dan golongan, sesuai dengan semangat kerahmatan semesta (*rahmatan lil alamin*).

- e. Tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *zhulm*, *risywah*, dan objek haram.

4. Prinsip-prinsip pembiayaan²⁹

- a. Prinsip bagi hasil (*mudharabah*, *musyarakah*, *muzara'ah*)
- b. Prinsip jual beli (*bai' al-murabahah*, *bai' al-muqayyadah*, *bai' al-mutlaqah*, *bai' as-salam*, *bai' al-istishna*)
- c. Prinsip sewa menyewa (*ijarah*, *ijarah muntahiya bi at-tamlik*)

5. Jenis-jenis pembiayaan bank syariah

Pembiayaan yang terdapat di bank syariah diantanya adalah sebagai berikut:³⁰

- a. Pembiayaan modal kerja syariah

Pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dengan jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum satu tahun dan dapat diperpanjang sesuai kebutuhan.

- b. Pembiayaan investasi syariah

Pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang atau modal yang diperlukan, misalnya untuk pendirian proyek baru, *rehabilitasi*, *modernisasi*, dan sebagainya.

²⁹ Mariya Ulpah, "Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah" *Jurnal Madani Syariah*, Volume 3 Nomor 2 (Agustus 2020), hlm 155-157.

³⁰ Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2014), hlm 231.

c. Pembiayaan konsumtif syariah

Pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan sifatnya perorangan.

d. Pembiayaan *sindikasi*

Pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Pada umumnya pembiayaan ini diberikan bank kepada nasabah korporasi yang memiliki nilai transaksi yang sangat besar.

e. Pembiayaan berdasarkan *take over*

Pembiayaan yang muncul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi nonsyariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah.

f. Pembiayaan *letter of credit* (L/C)

Pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor atau ekspor nasabah.

D. Kerangka Berpikir

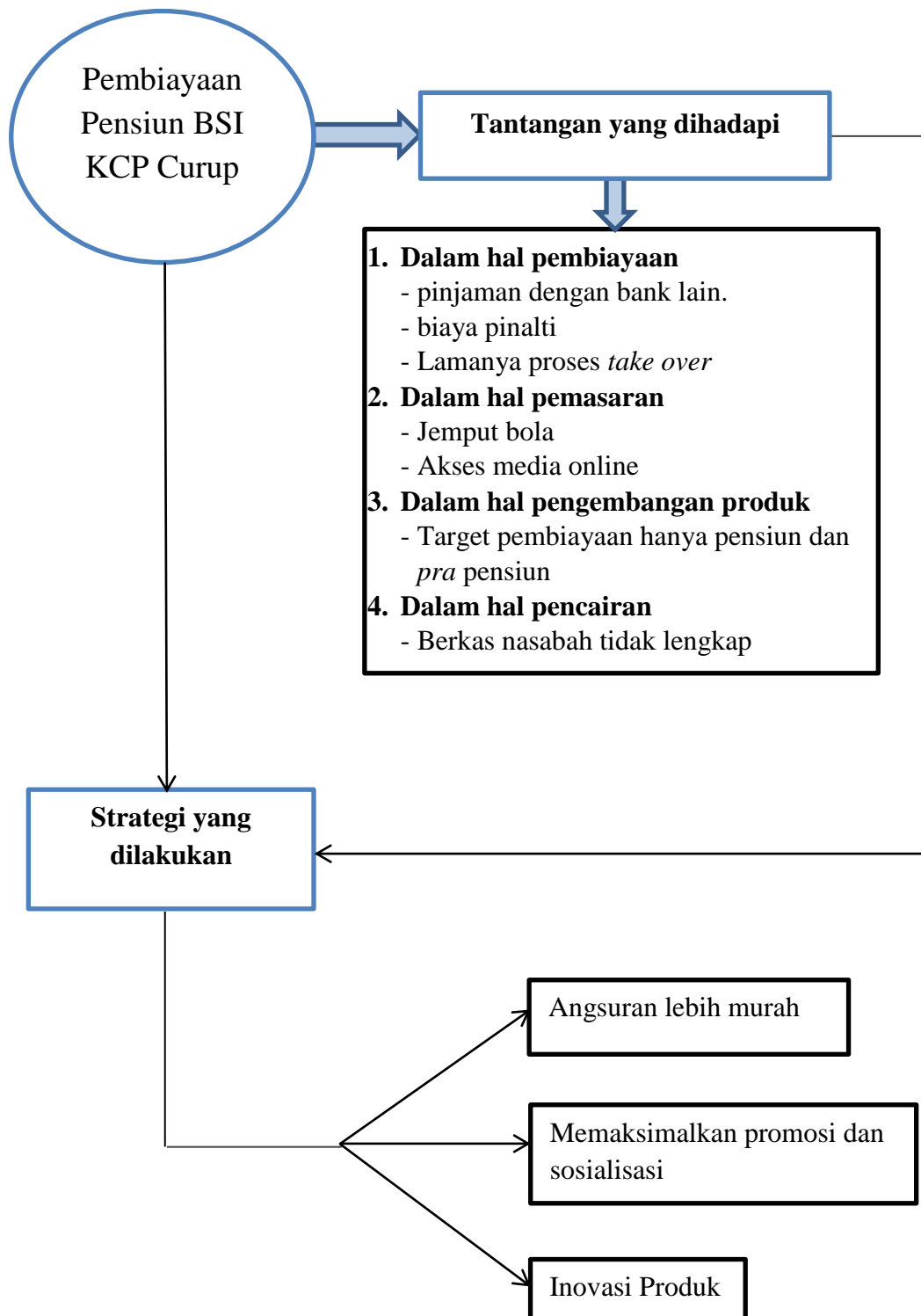
Kerangka berpikir adalah dasar pemikiran dari penelitian yang disintesis dari fakta-fakta, observasi, dan kajian kepustakaan. Menurut Widayat dan Amirullah kerangka berpikir atau juga disebut kerangka konseptual merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan

dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.³¹

Data-data yang diperoleh dari hasil wawancara secara mendalam dengan *informan*, observasi, dan dokumentasi, selanjutnya dianalisis dengan menggunakan bantuan *software* NVivo 11 untuk mengetahui strategi yang dilakukan BSI KCP Curup dalam upaya menghadapi tantangan yang ada dalam pembiayaan pensiun *pasca merger* BSI.

³¹ Ismail Nurdin dan Sri Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial* (Jakarta: Media Sahabat Cendekia, 2019), hlm 125.

Gambar 2.1. Kerangka Berpikir



BAB III

GAMBARAN UMUM PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Indonesia

Direktur Utama PT Bank Syariah Indonesia Tbk. Hery Gunardi dalam laporannya menyampaikan bahwa integrasi dan peningkatan nilai Bank Syariah Himbara dimulai sejak awal Maret 2020, yang memakan waktu sekitar 11 bulan lamanya.¹

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyiapkan peta jalan atau *roadmap* pengembangan keuangan syariah pada tahun 2016. Kemudian OJK memotivasi bank syariah dan unit usaha syariah milik pemerintah untuk melakukan *merger* perbankan pada 2019. Di antaranya BSM, BNI Syariah, UUS, Tabungan Persero Tbk.²

Menteri BUMN yakni Erick Thohir berencana menggabungkan BRI Syariah, BNI Syariah, BTN Syariah, dan BSM pada tanggal 2 Juli 2020. Kemudian pemerintah secara resmi mengumumkan rencana *merger* bank syariah Himbara dan memutuskan PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai nama perusahaan hasil *merger* pada Oktober 2020.³

Pada tanggal 27 Januari 2021, OJK secara resmi mengeluarkan izin *merger* usaha tiga bank syariah. Surat itu terbit dengan Nomor SR-3/PB.1/2021. Kemudian pada tanggal 1 Februari 2021, Presiden Jokowi

¹ “Berdirinya Bank Syariah Indonesia | Indonesia Baik,” diakses pada 29 Agustus 2022. <https://indonesiabaik.id/infografis/berdirinya-bank-syariah-indonesia>.

² “Berdirinya Bank Syariah Indonesia, Sejarah Perseroan | Indonesia Baik,” diakses pada 29 Agustus 2022. <https://indonesiabaik.id/infografis/berdirinya-bank-syariah-indonesia>.

³ “Info Perseroan BSI | Indonesia Baik,” diakses pada 29 Agustus 2022. <https://indonesiabaik.id/infografis/berdirinya-bank-syariah-indonesia>.

meresmikan PT Bank Syariah Indonesia Tbk atau Bank Syariah Indonesia (BSI).⁴

Komposisi pemegang saham BSI adalah PT Bank Mandiri (Persero) Tbk 50,83%, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk 24,85%, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk 17,25%. Sisanya adalah pemegang saham yang masing-masing dibawah 5%.⁵

Penggabungan ini menyatukan kelebihan dari ketiga bank syariah, sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

BSI merupakan ikhtiar atas lahirnya bank syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cermin wajah perbankan syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (*Rahmatan Lil 'Alamin*).

Potensi BSI untuk terus berkembang dan menjadi bagian dari kelompok bank syariah terkemuka di tingkat global sangat terbuka. Selain kinerja yang tumbuh positif, dukungan iklim bahwa pemerintah Indonesia memiliki misi lahirnya ekosistem industri halal dan memiliki banyak bank syariah nasional

⁴ “Berdirinya Bank Syariah Indonesia | Indonesia Baik,” diakses pada 29 Agustus 2022. <https://indonesiabaik.id/infografis/berdirinya-bank-syariah-indonesia>.

⁵ “Bank Syariah Indonesia,” diakses pada 20 September 2022. https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html.

yang besar serta kuat, fakta bahwa Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia ikut membuka peluang.

Dalam konteks inilah kehadiran BSI menjadi sangat penting. Bukan hanya mampu memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal, tetapi juga sebuah ikhtiar mewujudkan harapan negeri.⁶

B. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

1. Visi Bank Syariah Indonesia

Top 10 global *islamic* bank

2. Misi Bank Syariah Indonesia

Misi Bank Syariah Indonesia adalah sebagai berikut:⁷

a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia

Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.

b. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham

Top Five bank paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).

c. Sebagai perusahaan alternatif dan kebanggaan bakat unggul yang dimiliki Indonesia

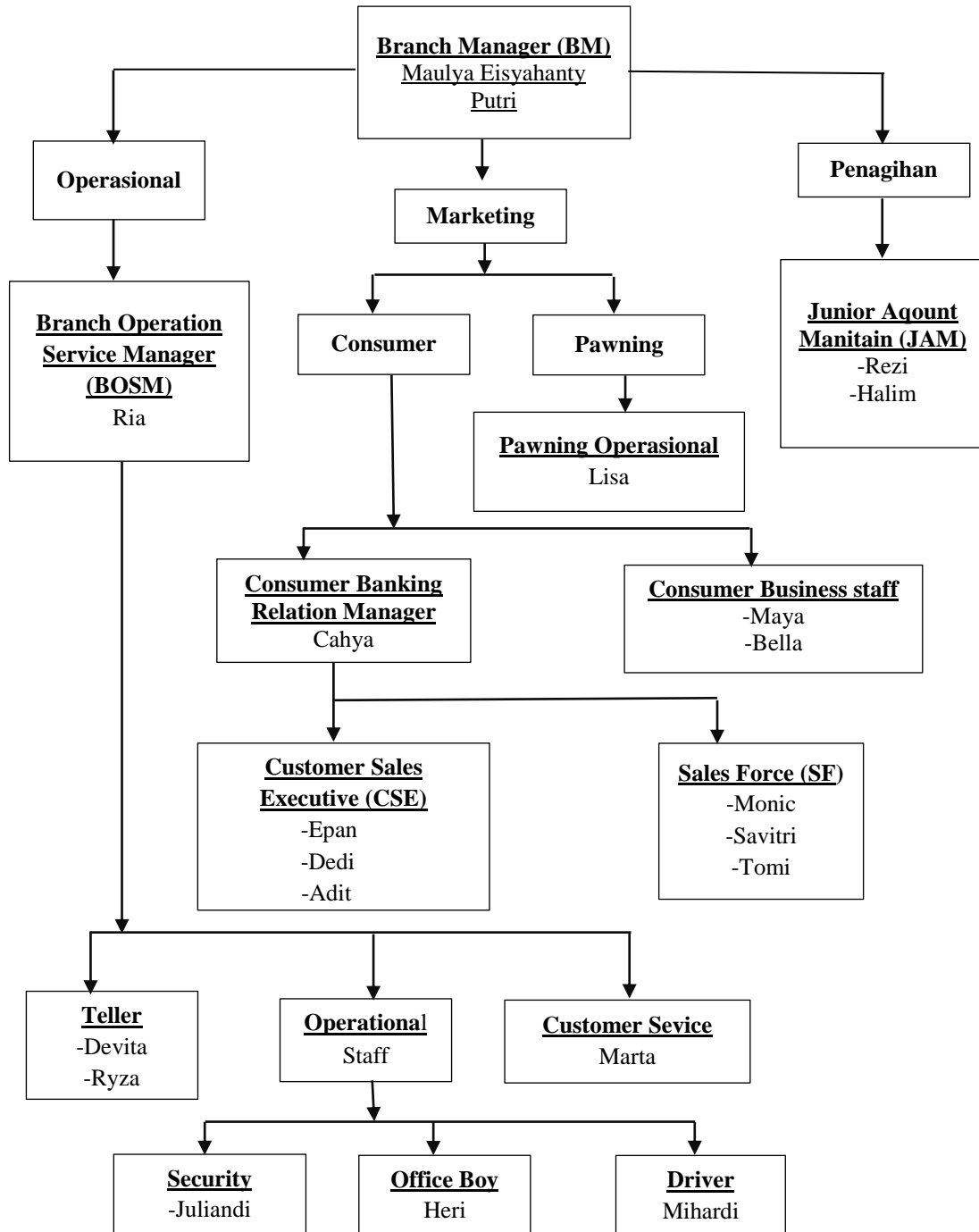
⁶“Bank Syariah Indonesia,” diakses 29 Agustus 2022.https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html.

⁷ “Bank Syariah Indonesia,” diakses 26 Agustus 2022.https://ir.bankbsi.co.id/vission_mission.html.

Perusahaan dengan nilai-nilai yang baik dalam pemberdayaan masyarakat serta komitmen terhadap pengembangan staf dengan budaya berbasis kinerja.

C. Struktur Organisasi Bank syariah Indonesia KCP Curup⁸

Gambar 3.1 Struktur Organisasi



Sumber: BSI KCP Curup

⁸ Muhammad Tomi Ramadhan, *Sales Force* BSI KCP Curup, *Wawancara*, tanggal 09 Agustus 2022, Pukul 17.00 Wib.

Tupoksi Struktur Organisasi BSI KCP Curup:

1. *Branch Manager* (BM)⁹

- a. Melakukan koordinasi kegiatan operasional dalam rangka mengawasi seluruh kegiatan staff di kantor cabang.
- b. Mengendalikan aktivitas pemasaran.
- c. Mengawasi kegiatan operasional perusahaan.
- d. Mengawasi langkah operasional manajemen risiko.
- e. Bertanggung jawab atas capaian target keuntungan serta kinerja bisnis, operasional, dan layanan cabang.
- f. Pemangku pemutus pembiayaan di tingkat cabang sesuai limit kewenangannya.
- g. Pemangku pemegang kewenangan operasional cabang sesuai limit kewenangannya.
- h. Observasi atas kinerja karyawan.
- i. Memberikan penilaian terhadap kinerja karyawan.
- j. Mengadakan *training* secara rutin guna pengembangan kegiatan operasional.
- k. Memberikan solusi terhadap semua masalah yang dihadapi staffnya.

⁹ Nurul Setianingrum, "*Model Transformasi Manajemen Perbankan*" (Surabaya: Cv. Jakad Media Publishing, 2022), hlm 68-69.

2. *Branch Operational Manager*¹⁰

- a. Memastikan terkendalinya biaya operasional cabang dengan efektif dan efisien, menjalankan kegiatan sesuai ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan.
- b. Memastikan terselenggaranya jasa pelayanan pelanggan yang optimal di Kantor Cabang.
- c. Memastikan terselenggaranya standar layanan nasabah, menjaga dan meningkatkan kualitas kinerja operasional cabang, membangun dan mengupayakan hubungan bisnis yang baik dengan *stakeholder*.

3. *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)*¹¹

- a. Memastikan data calon nasabah.
- b. Memastikan target nasabah yang melakukan pembiayaan telah tercapai.
- c. Memastikan terselenggaranya program marketing dan pengelolaan nasabah yang telah ditetapkan oleh kantor pusat.
- d. Memastikan layanan BSM mencapai tingkat kepuasan nasabah sesuai standar

4. Penagihan¹²

Melakukan *inkaso* langsung kepada pihak yang wajib membayar atau pihak tertagih.

¹⁰ Nia Sapitri, "*Kritik Terhadap Penerapan Penentuan Harga Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Curup*", Skripsi (Curup, 2020), hlm 46.

¹¹ Nia Sapitri, hlm 46.

¹² Nia Sapitri, hlm 47.

5. *Branch Office Service Manager (BOSM)*

- a. Mengimplementasikan kerangka kerja bisnis serta merencanakan anggaran untuk masa depan.
- b. Bertanggung jawab terhadap Kepala Cabang atas tugas dan tanggung jawabnya.
- c. Bertanggung jawab atas kelancaran kegiatan administrasi tabungan, deposito, dan pembiayaan.
- d. Menandatangani bukti-bukti pembukaan antara lain nisbah deposito, nisbah tabungan, dan nota-nota lainnya.

6. *Sales Force (SF)*¹³

- a. Melaksanakan pemasaran produk bank.
- b. Bertanggung jawab dalam kegiatan penghimpunan dana.
- c. Melakukan *survey* dan mendata calon nasabah mengenai jenis produk yang sesuai dengan calon nasabah.

7. *Teller*

- a. Mengelola keuangan sesuai rencana atau anggaran perusahaan.
- b. Menerima dan membayar uang kepada nasabah sejumlah bukti yang ada, membuat rincian uang tunai, mencatat dan mengumpulkan bukti atas pengambilan dan penyetoran kas dalam formulir *rekapitulasi* kas dalam formulir yang telah disediakan.
- c. Mencocokkan saldo kas yang dicatat, *rekapitulasi* kas dengan daftar perincian uang tunai pada setiap tutup kas.

¹³ Muhammad Tomi Ramadhan, *Sales Force BSI KCP Curup, Wawancara*, tanggal 30 Mei 2022, Pukul 17.00 Wib.

8. *Customer Service (CS)*¹⁴

- a. Memastikan seluruh aktivitas layanan produk dana/jasa (*transaksional*) cabang dan penyelesaian *handling complaint* berjalan sesuai ketentuan dan strategi perusahaan, serta SLA yang ditetapkan.
- b. Memantau aktivitas pengelolaan pusat kas dan kompensasi kewajiban terhadap pihak ketiga terkait transaksi tunai, pengiriman uang.
- c. Melaksanakan aktivitas layanan produk dana/jasa (*transaksional*) cabang khususnya memproses pembukaan dan penutupan rekening giro/tabungan/deposito sesuai ketentuan perusahaan.

9. *Security* (keamanan)

- a. Bertanggung jawab atas keamanan di lingkungan perusahaan.
- b. Mendampingi petugas dalam transaksi keuangan di luar perusahaan.

10. *Office Boy (OB)*

- a. Bertanggung jawab atas kebersihan, kerapihan, dan kenyamanan suasana kerja di lingkungan kantor serta menjaga penampilan perusahaan di masyarakat.
- b. Membuat penyampaian kelancaran surat-surat.

11. *Driver* (supir)

- a. Melaksanakan pemeliharaan kendaraan *inventaris* kantor.
- b. Mengantar pegawai kantor ketika akan melakukan kunjungan.

¹⁴ Nurul Setianingrum, hlm 69-70.

D. Produk BSI KCP Curup¹⁵

1. Produk Tabungan

a. BSI Tabungan Valas

Tabungan dengan pilihan akad *Wadiah Yad Dhamanah* atau *Mudharabah Muthlaqah* dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan bank.

b. BSI Tabungan Haji Indonesia

Tabungan perencanaan haji dan umroh berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah dan mudharabah. Tabungan ini tidak dikenakan biaya administrasi bulanan dan dilengkapi fasilitas kartu ATM dan fasilitas *E-Channel* apabila telah terdaftar di Siskohat (mendapat porsi).

c. BSI Tabungan *Easy Mudharabah*

Tabungan dalam mata uang Rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM.

d. BSI Tabungan Pendidikan

Tabungan dengan akad *mudharabah muthlaqah* yang diperuntukkan bagi segmen perorangan dalam merencanakan pendidikan dengan sistem *autodebet* dan mendapat perlindungan asuransi.

¹⁵ “Tabungan - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” diakses pada 30 Agustus 2022, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan?page=2>.

e. BSI Tabungan Bisnis¹⁶

Tabungan yang menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* dengan mata uang rupiah, yang dapat memfasilitasi transaksi mandiri dengan batas transaksi harian lebih tinggi dan mencakup pembayaran RTGS gratis, transfer SKN dan setoran langsung masuk melalui *teller* dan *online banking*.

f. BSI TabunganKu

Tabungan yang menggunakan akad *wadiah yad dhamanah* untuk masyarakat dengan persyaratan mudah dan ringan. Bank-bank di Indonesia menerbitkan secara bersama untuk mendorong budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

g. BSI Tabungan Pensiun

Tabungan dengan akad *mudharabah muthllaqah* diperuntukkan bagi nasabah perorangan yang terdaftar pada lembaga pensiun bekerja sama dengan perbankan.

h. BSI Tabungan Efek Syariah

Akad *mudharabah muthlaqah* dalam tabungan efek syariah adalah Rekening Dana Nasabah (RDN) yang diperuntukkan bagi nasabah individu untuk penyelesaian transaksi efek di pasar modal.

i. BSI Tabungan *Smart*

Tabungan *smart* dengan akad *wadiah yad dhamanah* adalah literasi dari Otoritas Jasa Keuangan, dimana perbankan Indonesia bersama-sama

¹⁶ “Tabungan - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” diakses pada 30 Agustus 2022, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan?page=2>.

menetapkan persyaratan sederhana dan mudah untuk mendorong budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

j. BSI Tabungan Prima¹⁷

Tabungan yang diperuntukkan bagi nasabah *high networth individuals* berbasis *mudharabah* dan *wadiah* yang menawarkan berbagai fasilitas dan kemudahan.

k. BSI Tapenas Kolektif

Tabungan perencanaan jangka pendek dan jangka panjang untuk staff atau tenaga kontrak berdasarkan perjanjian kerjasama.

l. BSI Tabungan Payroll

Tabungan khusus merupakan turunan dari Tab *Wadiah/Mudharabah* standar yang dirancang khusus untuk nasabah *payroll* dan migrasi.

m. BSI Tabungan Mahasiswa

Tabungan akad *wadiah* mahasiswa PTN/PTS atau pegawai/anggota perusahaan/lembaga/asosiasi/organisasi profesi yang bekerja sama dengan baik.

n. BSI Tabungan Junior¹⁸

Tabungan ini ditujukan untuk pelajar di bawah usia 17 tahun untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

¹⁷ “Tabungan - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” diakses pada 30 Agustus 2022. <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan?page=2>.

¹⁸ Brosur BSI Kcp Curup.

o. BSI Tabungan Simpanan Pelajar

Tabungan bank syariah di Indonesia yang diterbitkan secara nasional dengan akad *wadiah yad dhamanah* untuk pelajar dengan persyaratan sederhana dan mudah serta fitur menarik dalam rangka pembelajaran dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

p. BSI Tabungan *Easy Wadiah*

Tabungan yang menggunakan mata uang rupiah dengan prinsip *wadiah yad dhamanah* dimana penarikan dan penyetoran dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di bank atau melalui ATM.

q. BSI Tabungan Rencana

Tabungan menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* untuk segmen individu dalam merencanakan keuangan dengan sistem auto debet dan gratis asuransi.

r. Rekening Autosave dan Qurban

Tabungan BSI memfasilitasi nasabah yang ingin menyimpan uang qurban secara otomatis melalui BSI *mobile* yang dilengkapi dengan fitur untuk membeli hewan qurban melalui mitra bank qurban.

2. Produk Pembiayaan¹⁹

a. BSI Griya

Berikut ini fasilitas berbagai keperluan dalam kepemilikan rumah:

¹⁹ “Pembiayaan - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” diakses pada 20 September 2022.
<https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan?page=2>.

- 1) Membeli rumah baru/second/ruko/apartemen
- 2) Pembelian tanah untuk pembangunan
- 3) Renovasi/membangun rumah
- 4) Mengambil alih pendanaan dari bank lain (*take over*)

b. BSI Mitraguna Berkah

Pembiayaan multiguna tanpa jaminan dengan bermacam keuntungan dan kemudahan bagi pegawai BSI.

c. BSI Oto

fasilitas pembiayaan kepemilikan kendaraan (mobil baru dan bekas, serta motor baru) dengan cara mudah dan angsuran tetap.

d. BSI Pensiun Berkah

Pembiayaan untuk manfaat pensiun bulanan, antara lain:

- 1) Pensiunan ASN dan Janda ASN
- 2) Pensiunan BUMN/BUMD
- 3) Pensiunan dan Pensiunan Janda ASN yang belum masuk Pensiun tetapi sudah mendapat SK Pensiun

Keunggulan Produk BSI Pensiun Berkah:²⁰

- 1) Sesuai dengan prinsip syariah
- 2) Proses sederhana dan cepat
- 3) Angsuran konsisten dan bersaing
- 4) Limit pembiayaan s.d Rp 350 Juta
- 5) Tenor panjang s.d 15 tahun

²⁰ Muhammad Tomi Ramadhan, *Sales Force BSI KCP Curup, Wawancara*, tanggal 30 Mei 2022, Pukul 17.00 Wib.

- 6) Angsuran ringan dan tetap
- 7) Mewujudkan beragam kebutuhan

Tarif dan Biaya BSI Pensiun Berkah:

- 1) Biaya admin s.d min 0%
- 2) Biaya asuransi

Syarat dan Ketentuan BSI Pensiun Berkah:

- 1) KTP pemohon
- 2) KTP pasangan/KK (untuk yang telah menikah)
- 3) NPWP
- 4) Pembiayaan Pensiun: Asli SK Pensiun/SK Pensiun Otomatis/SK Janda
- 5) Pembiayaan *Pra* Pensiun: SK PNS/SK Pengangkatan terakhir
- 6) Payroll gaji/manfaat pensiun melalui BSI
- 7) Dokumen pendapatan (carik/buku gaji/buku tabungan/dokumen pendapatan lain)
- 8) Mutasi rekening koran

Cara Pengajuan BSI Pensiun Berkah:

Pengajuan melalui Kantor Cabang terdekat sesuai KTP.

e. *Mitraguna Online*

Pembiayaan tanpa jaminan untuk tujuan multiguna dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi karyawan.

f. BSI Mitra Beragun Emas (*Non Qardh*)

Pembiayaan untuk tujuan konsumsi atau produksi dengan akad *musyarakah mutanaqisah/ murabahah/ijarah* berupa emas dengan akad *rahn*, dimana emas yang digunakan tetap berada di bank selama jangka waktu tertentu.

g. BSI *Distributor Financing*

Pembiayaan modal kerja menggunakan rencana rantai nilai adalah pembiayaan lanjutan (dana konsesi untuk membayar tagihan di muka atas pekerjaan yang telah diselesaikan) yang diberikan kepada pemasok, khusus yang bekerja berdasarkan kontrak dengan pemberi tugas, dimana pembayaran *invoice* dari pemberi tugas menjadi sumber pengembalian pembiayaan.

h. BSI KPR Sejahtera

Layanan pembiayaan konsumen untuk kebutuhan rumah bersubsidi pemerintah sesuai prinsip syariah

i. BSI *Cash Collateral*

Layanan pembiayaan yang dijamin dengan simpanan berbentuk deposito, giro, atau tabungan.

j. BSI Umroh

Layanan pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan perjalanan ibadah umroh melalui bank yang bekerja sama dengan agen perjalanan sesuai prinsip syariah.

k. BSI KUR Kecil

Layanan pembiayaan yang diperuntukkan UMKM dalam memenuhi kebutuhan modal kerja dan pendanaan dengan jumlah maksimal diatas Rp. 50 Juta s.d Rp.500 Juta.

l. BSI KUR Mikro

Layanan pembiayaan yang diperuntukkan bagi UMKM dalam memenuhi kebutuhan modal kerja dan pendanaan dengan jumlah maksimal diatas Rp. 10 Juta s.d Rp. 50 Juta.

m. BSI KUR Super Mikro

Layanan pembiayaan yang diperuntukkan UMKM dalam memenuhi kebutuhan modal kerja dan pendanaan dengan jumlah maksimal s.d Rp. 10 Juta.

n. *Bilateral Financing*

Merupakan produk/jasa/layanan yang diberikan oleh tim *financial institution* kepada lembaga keuangan bank atau non bank baik domestik maupun internasional.

3. Produk Haji dan Umroh²¹

a. BSI Tabungan Haji Indonesia

Tabungan perencanaan haji dan umroh berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah* dan *mudharabah*. Tabungan ini tidak dikenakan biaya administrasi bulanan dan dilengkapi

²¹ “Haji dan Umroh - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” diakses pada 20 September 2022.
<https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan?page=2>.

fasilitas kartu ATM dan fasilitas *E-Channel* apabila telah terdaftar di Siskohat (mendapat porsi).

b. BSI Tabungan Haji Muda Indonesia

Tabungan perencanaan haji dan umroh berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah* dan *mudharabah*.

4. Produk Investasi²²

a. BSI Deposito Valas

Investasi berjangka dikelola menggunakan akad *mudharabah*, ditujukan untuk nasabah perorangan dalam mata uang dollar yang memiliki jangka waktu 1, 3, 6, dan 12 bulan.

b. Deposito Rupiah²³

Investasi berjangka dikelola menggunakan akad *mudharabah*, ditujukan untuk nasabah perorangan dalam mata uang rupiah yang memiliki jangka waktu 1, 3, 6, dan 12 bulan.

c. BSI Reksa Dana Syariah

Reksa dana syariah adalah wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal sebagai pemilik harta. Dana ini selanjutnya diinvestasikan dan dikelola dalam portofolio efek syariah oleh Manajer Investasi, menurut ketentuan syariah dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah Islam.

²² “Investasi - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” diakses pada 20 September 2022.

<https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan?page=2>.

²³ Brosus BSI KCP Curup.

d. Bancassurance

Kerjasama pemasaran produk asuransi dengan perusahaan asuransi yang bekerjasama dengan Bank Syariah Indonesia.

e. SBSN Ritel

SBSN Ritel terdiri dari Sukuk Negara Ritel dan Sukuk Tabungan

- 1) Sukuk Negara Ritel adalah Sukuk Negara yang dijual kepada individu atau perseorangan Warga Negara Indonesia melalui agen penjual di pasar perdana dalam negeri.
- 2) Sukuk Tabungan adalah produk investasi syariah yang ditawarkan oleh pemerintah kepada individu Warga Negara Indonesia, sebagai tabungan investasi yang aman, mudah, terjangkau, dan menguntungkan.

f. *Cash Waqf Linked Sukuk Ritel* (Sukuk Wakaf Ritel)

Investasi dana wakaf uang pada sukuk negara yang diterbitkan oleh pemerintah untuk memfasilitasi wakif dala program pemberdayaan ekonomi umat dan kegiatan sosial kemasyarakatan.

g. *Referral Retail Brokerage*

Layanan *referral* produk-produk investasi kepada nasabah potensial bekerjasama dengan perusahaan sekuritas.

5. Produk Emas²⁴

a. BSI Gadai Emas

Produk pembiayaan berdasarkan jaminan berupa emas sebagai alternatif penerimaan uang secara cepat.

b. BSI Cicil Emas

Jenis emas yang dibiayai adalah emas batangan dengan jumlah minimal 10 gram.

²⁴ “Emas - Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” diakses pada 20 September 2022.
<https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan?page=2>.

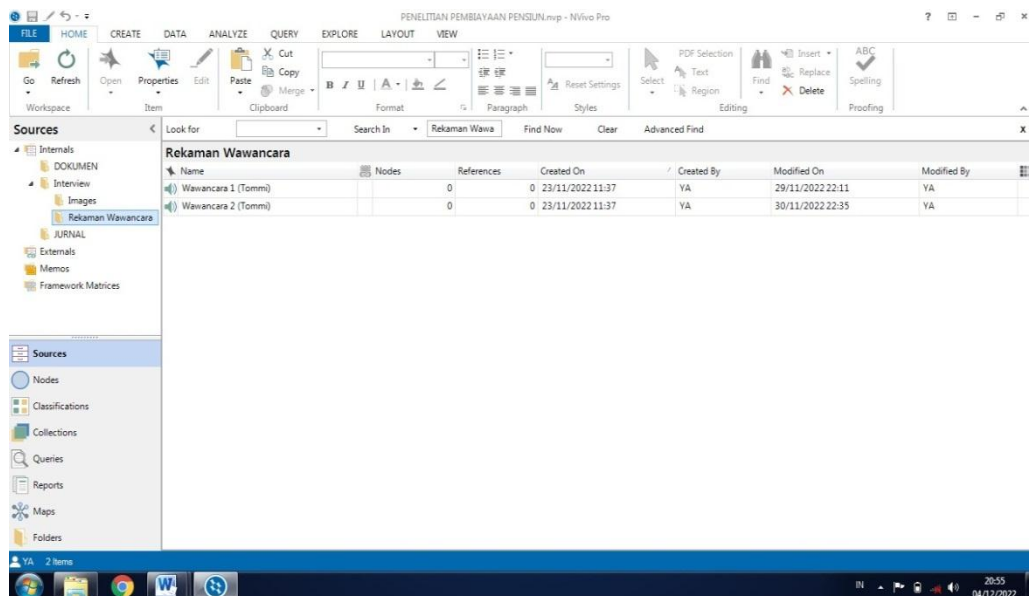
BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Tantangan Bank Syariah Indonesia dalam Pembiayaan Pensiun Berkah *Pasca Merger*

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, diperoleh informasi dari rekaman wawancara yang telah disimpan dalam menu *sources* pada *software* QSR Nvivo 11, seperti yang tercantum pada gambar dibawah:

Gambar 4.1 Sumber Data dari Informan Berupa Rekaman Wawancara yang telah diimpor pada QSR NVivo 11¹



Pada gambar 4.1 tersebut terdapat sumber data berupa rekaman wawancara yang telah diimpor pada *software* Nvivo 11 di menu *source*.

Wawancara dilakukan pada bulan Oktober 2022 dengan Bapak M. Tommi Ramadhan, *sales force* bagian pembiayaan pensiun BSI KCP Curup.²

¹ Impor Data Penelitian Berupa Rekaman Wawancara, *Source QSR NVivo 11*, Desember 2022.

² Muhammad Tommi Ramadhan, *Sales Force BSI KCP Curup, Wawancara*, tanggal 17 Oktober 2022, Pukul 17.00 Wib.

Gambar 4.2 Cases pada QSR NVivo 11³

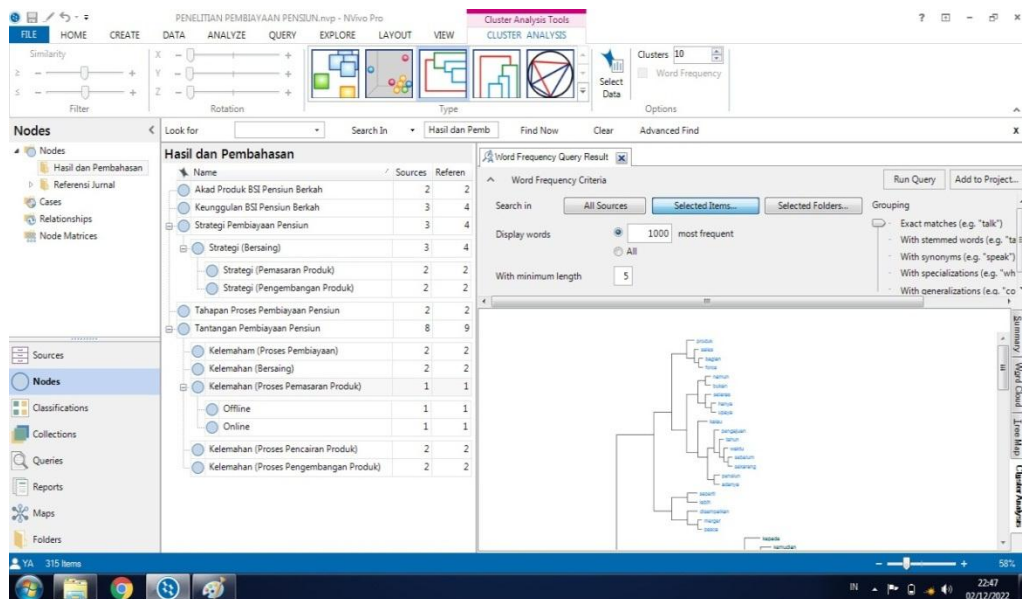
Name	Sources	References	Created On	Created By	Modified On	Modified By
M. Tommi Ramadhan		1	02/12/2022 14:21	YA	02/12/2022 14:21	YA
Tommi (Informan BSI KCP Curup)		1	02/12/2022 14:21	YA	02/12/2022 14:21	YA
M. Tommi Ramadhan (2)		1	02/12/2022 14:22	YA	02/12/2022 14:23	YA
Tommi (Informan BSI KCP Curup) (2)		1	02/12/2022 14:22	YA	02/12/2022 14:23	YA

Berdasarkan gambar 4.2 penulis memiliki sumber data berupa rekaman wawancara yang didapatkan dari hasil wawancara dengan informan BSI KCP Curup bagian *sales force* yaitu Bapak M. Tommi Ramadhan. Gambar tersebut menggunakan fitur *cases* pada QSR Nvivo 11 yang berfungsi untuk memetakan lebih detail *coding* yang telah dibuat.⁴ *Cases* dapat memetakan informan berdasarkan identitasnya, misalnya informan tersebut memiliki identitas laki-laki atau perempuan, terkait dengan usia dan sebagainya.

³ Pemetaan *Coding* atau Penomoran, *Cases QSR NVivo 11*, Desember 2022.

⁴ Ridwan Saptoto, Tutorial Video *Coding NVivo 11*, 2019.

Gambar 4.3 Proses *Cluster Analysis* pada *Nodes* QSR Nvivo⁵



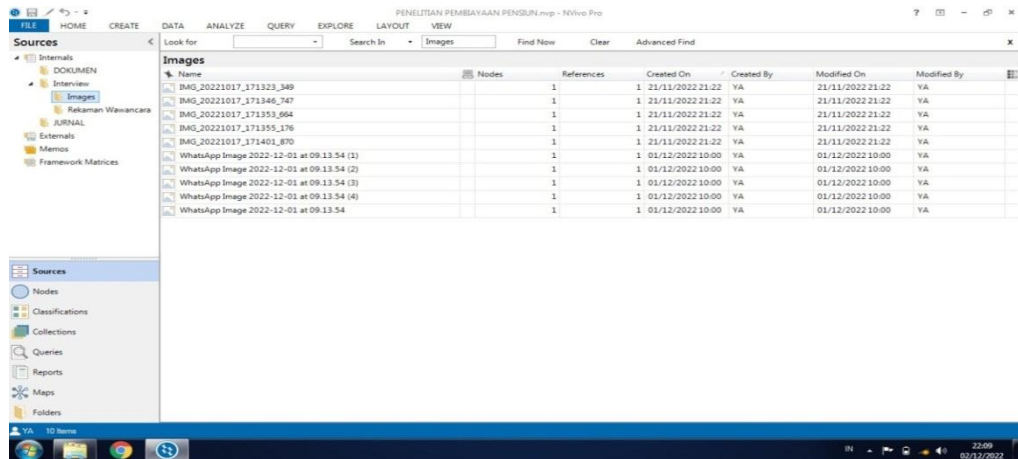
Penulis melakukan langkah-langkah analisis data dan visualisasi model dengan Nvivo 11. Semua sumber data yang diperoleh diimpor ke dalam *software* Nvivo 11 untuk keperluan analisis data. Setelah mengimpor data, maka penulis melakukan koding pada data tersebut. Selanjutnya, penulis melakukan kategori dalam proses koding yang disimpan dalam *Nodes*. Setelah menyimpan di *Nodes*, penulis menggunakan fitur *Word Frequency Query* dan *Text Search Query*, kemudian penulis juga menggunakan fitur *Map*, dan *Hierarki Chart*, serta fitur *cluster analysis* pada *nodes*. Fitur-fitur yang terdapat dalam Nvivo tentunya sangat membantu penulis dalam analisis data kualitatif.

Langkah pertama yang penulis lakukan adalah menyimpan data-data atau file yang berisi hasil wawancara berupa rekaman wawancara, dokumentasi

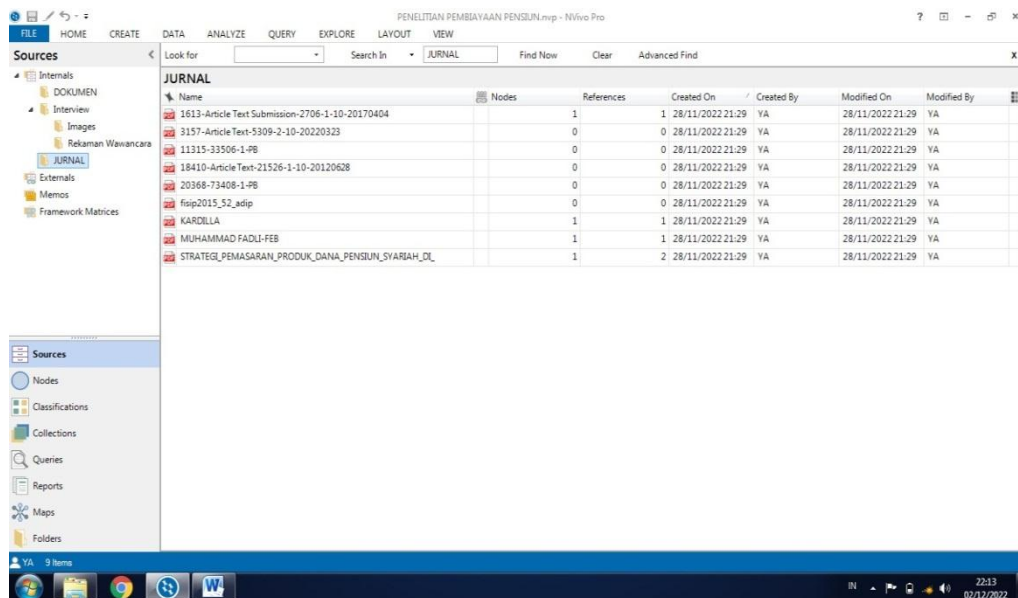
⁵ Analisis Data dan Visualisasi Model, *Cluster Analysis Pada Nodes NVivo 11*, Desember 2022.

wawancara, serta sumber-sumber referensi berupa jurnal yang digunakan dalam melengkapi hasil penelitian yang dilakukan.⁶

Gambar 4.4 Sumber Data Informan Berupa Dokumentasi Wawancara yang telah diimpor pada QSR NVivo 11⁷



Gambar 4.5 Beberapa Referensi Berupa Jurnal yang disimpan dalam Menu Sources pada QSR NVivo 11⁸



⁶ Wahyuddin, *Tutorial Video Praktik NVivo dari Nol*, September 2022.

⁷ Impor Data Penelitian Berupa Dokumentasi Wawancara, *QSR NVivo 11*, Desember 2022.

⁸ Impor Referensi Penelitian Berupa Artikel Jurnal, *Source QSR NVivo 11*, Desember 2022.

Langkah kedua adalah membuat kategori atau *coding* yang dihasilkan dari wawancara dengan narasumber. Terdapat beberapa kategori dalam penelitian ini, yaitu tantangan BSI dalam pembiayaan pensiun, strategi BSI dalam pembiayaan pensiun, keunggulan pembiayaan pensiun, akad pembiayaan pensiun, dan *codes* pada QSR Nvivo 11.⁹

Gambar 4.6 Codes pada QSR NVivo 11¹⁰

Name	Sources	References	Created On	Created By	Modified On	Modified By
Akad Produk BSI Pensiun Berkah	2	2	23/11/2022 14:32	YA	23/11/2022 20:39	YA
Tahapan Proses Pembiayaan Pensiun		2	23/11/2022 14:33	YA	23/11/2022 20:44	YA
Keunggulan BSI Pensiun Berkah	3	4	23/11/2022 14:34	YA	23/11/2022 20:43	YA
Strategi Pembiayaan Pensiun	3	4	23/11/2022 14:29	YA	23/11/2022 21:27	YA
Strategi (Bersaing)		3	23/11/2022 14:31	YA	23/11/2022 21:27	YA
Strategi (Pemasaran Produk)	2	2	23/11/2022 14:31	YA	23/11/2022 20:43	YA
Strategi (Pengembangan Produk)	2	2	23/11/2022 14:31	YA	23/11/2022 20:44	YA
Tantangan Pembiayaan Pensiun		8	22/11/2022 21:13	YA	02/12/2022 14:22	YA
Kelemahan (Proses Pemasaran Produk)	1	1	23/11/2022 14:21	YA	23/11/2022 20:40	YA
Offline		1	22/11/2022 21:17	YA	23/11/2022 14:43	YA
Online		1	22/11/2022 21:17	YA	23/11/2022 14:44	YA
Kelemahan (Bersaing)	2	2	23/11/2022 14:19	YA	23/11/2022 20:40	YA
Kelemahan (Proses Pembiayaan)	2	2	23/11/2022 14:22	YA	23/11/2022 20:41	YA
Kelemahan (Proses Pencairan Produk)	2	2	23/11/2022 14:22	YA	23/11/2022 20:42	YA
Kelemahan (Proses Pengembangan Produk)	2	2	23/11/2022 14:24	YA	23/11/2022 20:42	YA

Gambar 4.6 memperlihatkan terkait dengan *coding* atau membuat kategori dari hasil wawancara dengan informan. Kategori tersebut meliputi tantangan BSI dalam pembiayaan pensiun.

Tantangan yang dirasakan BSI KCP Curup dalam pembiayaan pensiun seperti yang disampaikan oleh Bapak M Tommi Ramadhan terkait dengan proses pembiayaan BSI Pensiun Berkah, sebagai berikut:¹³

⁹ Wahyuddin, 2022.

¹⁰ Membuat Kategori atau Penomoran Hasil Wawancara, *Codes QSR NVivo 11*, Desember 2022.

¹³ Muhammad Tommi Ramadhan, 2022.

“Banyak nasabah pensiun masih ada pinjaman dengan bank lain, nasabah yang ingin berpindah ke BSI biaya pinalti yang harus dikeluarkan terlalu besar. Jangka waktu proses take over untuk sampai kepada pencairan kadang sampai satu bulan lamanya. Tapi tergantung kepada kebijakan bank asalnya.”

Dari pernyataan itulah yang kemudian dapat diambil kesimpulan bahwa dalam proses pembiayaan Produk BSI Pensiun Berkah di BSI KCP Curup, ada beberapa hal yang menjadi tantangan pihak BSI KCP Curup. Tantangan yang dihadapi antara lain: *pertama*, terkait adanya biaya pinalti yang harus dikeluarkan ketika nasabah melakukan *take over* dari bank Konvensional ke Bank Syariah Indonesia. Kemudian jangka waktu proses *take over* tersebut menuju proses pencairan bahkan memakan waktu yang lama, kurang lebih selama satu bulan lamanya. namun waktu itu tergantung kepada kebijakan dari bank asal nasabah sebelum melakukan *take over* ke BSI. Sehingga hal inilah yang menghambat dalam proses pembiayaan produk BSI Pensiun Berkah di BSI KCP Curup.

Bapak M Tommi Ramadhan juga menyampaikan tantangan yang dihadapi dalam proses pemasaran Produk BSI Pensiun Berkah:¹⁴

“Harus jemput bola, kunjungan langsung door to door kepada nasabah, instansi-instansi seperti sekolah, dan sebagainya. Media online yang digunakan adalah facebook untuk menyebarkan brosur dan whatsapp untuk meminta data.”

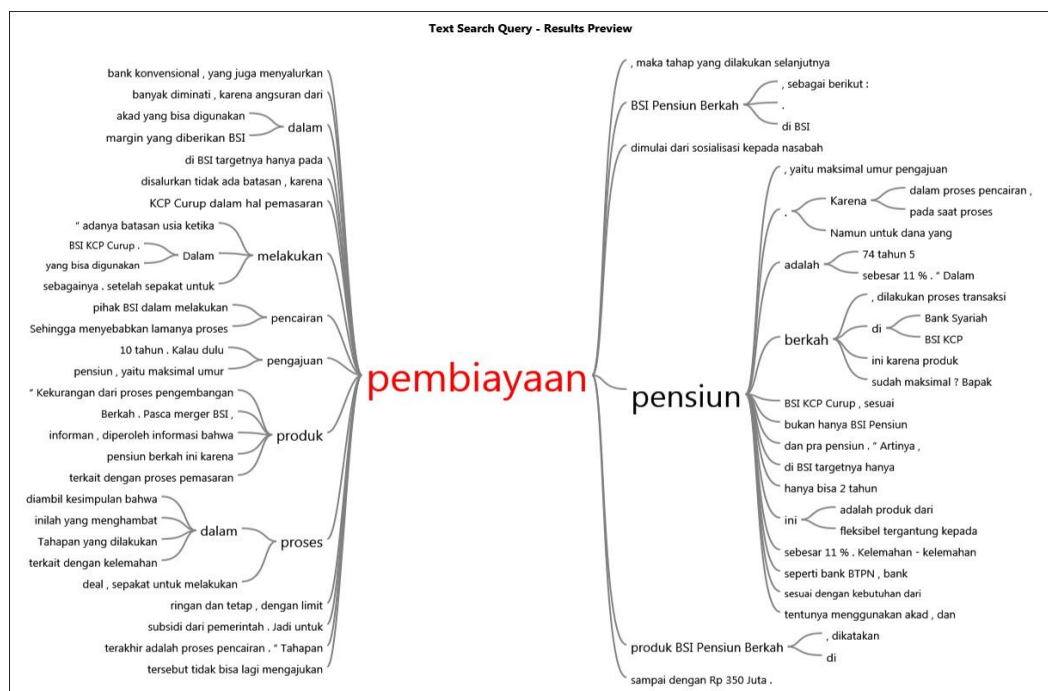
Tantangan itulah yang menyebabkan produk BSI Pensiun Berkah kurang tersebar secara lebih luas di kalangan masyarakat pada umumnya. Media *online* yang digunakan juga belum menyeluruh, masih terbatas pada beberapa

¹⁴ Muhammad Tommi Ramadhan, *Sales Force BSI KCP Curup, Wawancara*, tanggal 17 Oktober 2022, Pukul 17.00 Wib.

media seperti facebook dan whatsapp, sedangkan masih banyak media *online* lainnya yang dapat menjangkau dan menyebarkan informasi lebih luas di kalangan masyarakat, seperti instagram, twitter, dan sebagainya. Namun karena kebanyakan nasabah pembiayaan pensiun usianya sudah lanjut maka mereka mengalami kesulitan dalam mengakses media *online*.

Penulis kemudian melakukan analisis data pada dengan menggunakan fitur *text search query* pada QSR Nvivo 11 dari penggunaan kata pembiayaan pensiun dalam sumber data penelitian.

Gambar 4.7 Text Search Query Word Tree pada QSR NVivo dari Penggunaan kata “Pembiayaan Pensiun” dalam Sumber Data Penelitian¹⁵



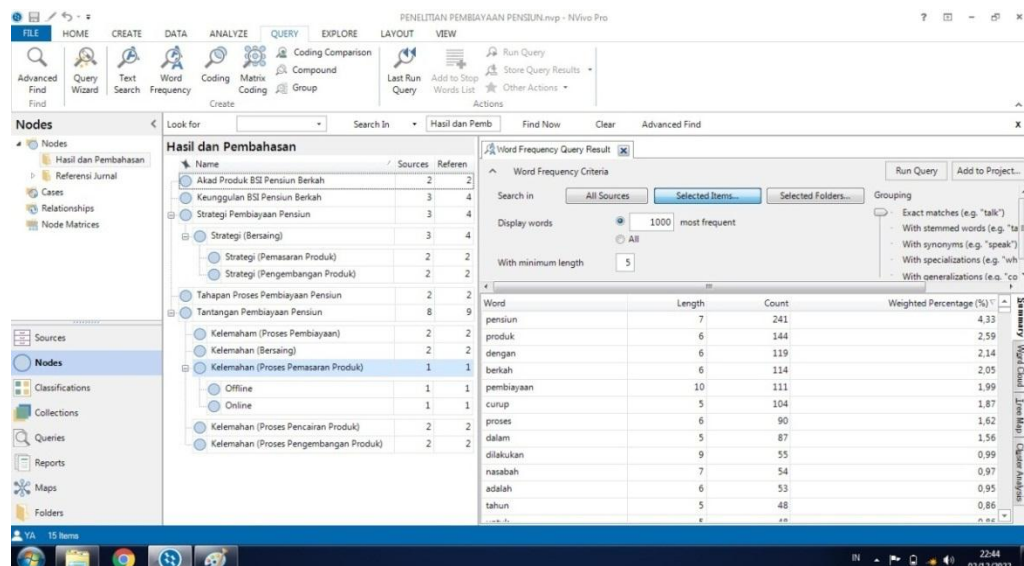
Berdasarkan gambar diatas, diperoleh informasi bahwa dalam pembiayaan pensiun tentu memiliki produk yang ditawarkan seperti BSI Pensiun Berkah. Selain itu, ada proses pengajuan dan pencairan. Terdapat

¹⁵ Analisis Data Penelitian, *Text Search Query Word Tree QSR NVivo 11*, Desember 2022.

proses pemasaran yang dimulai dari sosialisasi sampai kepada media *online* sebagai penunjang dalam proses promosi, tantangan yang dialami dan upaya yang dilakukan dalam menghadapinya, serta tahapan dalam proses pembiayaan pensiun.

Selanjutnya penulis melakukan analisis data menggunakan fitur *word frequency query* pada QSR Nvivo untuk mengetahui kata yang sering muncul dan menjadi pembahasan dalam penelitian ini.

Gambar 4.8 Summary pada menu Word Frequency Query QSR NVivo¹⁶

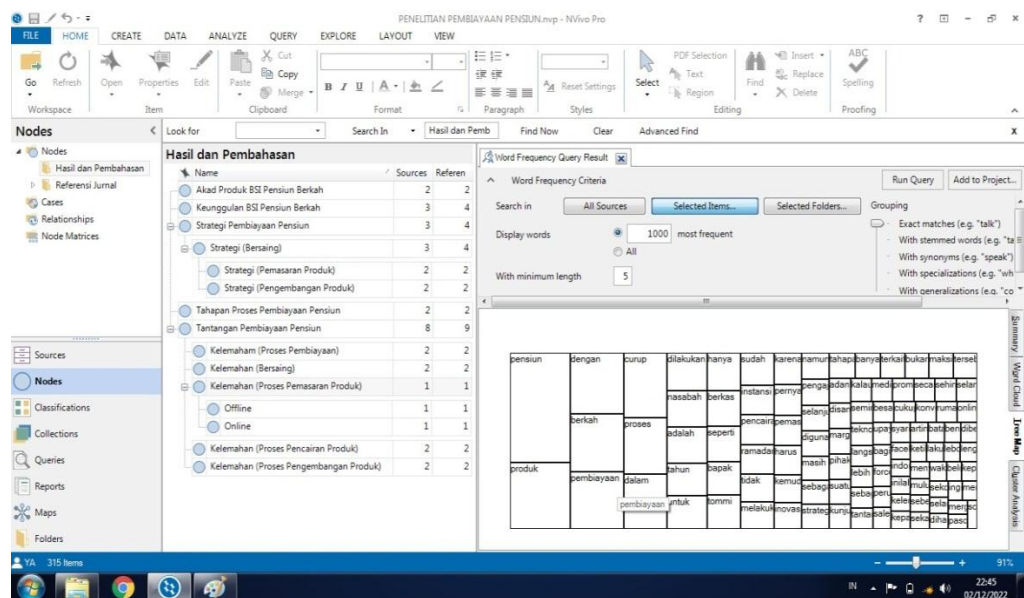


Pada gambar 4.8 ini menggunakan salah satu menu *explore* pada QSR Nvivo 11 yaitu *word frequency*. *Word frequency* ini memiliki empat bagian yaitu *summary*, *word cloud*, *tree map*, dan *cluster analysis*. Namun pada gambar 4.11 ini memperlihatkan bagian *summary* (ringkasan) yang fungsinya adalah melihat dan mengetahui kata yang sering muncul dalam penulisan

¹⁶ Analisis Data Penelitian, *Summary Pada Menu Word Frequency Query QSR NVivo 11*, Desember 2022.

penelitian ini. Pada gambar tersebut kata yang paling sering muncul adalah kata pensiun dengan 241 kali muncul dan seterusnya.

Gambar 4.9 *Tree Map* pada menu *Word Frequency Query* QSR NVivo¹⁷



Gambar 4.9 di atas masih terkait dengan menu *word frequency query* bagian *tree map*. Gambar tersebut memperlihatkan kotak berisi kata yang berasal dari sumber data penelitian. Semakin besar kotaknya, maka semakin sering kata tersebut digunakan dalam penelitian ini. Kotak yang paling besar pada gambar tersebut berisi kata pensiun, artinya kata pensiun adalah kata yang paling sering digunakan.

¹⁷ Analisis Data Penelitian, *Tree Map Pada Menu Word Frequency Query QSR NVivo 11*, Desember 2022.

Gambar 4.10 *Word Cloud* pada menu *Word Frequency Query QSR NVivo*¹⁸



Gambar 4.10, bagian dari menu *word frequency* yaitu *word cloud* (awan kata). Sebenarnya fungsinya hampir sama dengan *tree map* untuk melihat kata yang paling sering digunakan, namun pada gambar 4.13 ini bentuknya adalah gambar yang tentunya lebih dapat dipahami. Kata yang sering muncul adalah pensiun, produk, dan pembiayaan.

Mengingat bahwa kita hidup di zaman dengan kemajuan teknologi, maka sudah sewajarnya untuk memahami dan mengikuti perkembangan zaman. Kemajuan teknologi membuat perusahaan harus berpikir untuk terus menerus mengembangkan produk yang dihasilkannya, karena dengan kecanggihan teknologi akan meningkatkan tuntutan konsumen terhadap nilai dan manfaat suatu produk. Bapak M Tommi Ramadhan, *sales force* bagian pembiayaan pensiun, mengatakan:²⁰

¹⁸ Analisis Data Penelitian, *Word Cloud Pada Menu Word Frequency Query QSR NVivo 11*, Desember 2022.

²⁰ Muhammad Tommi Ramadhan, 2022.

“Kekurangan dari proses pengembangan produk pembiayaan pensiun berkah ini karena produk pembiayaan pensiun di BSI targetnya hanya pada pembiayaan pensiun dan pra pensiun.”

Produk BSI Pensiun Berkah di BSI KCP Curup belum berkembang secara menyeluruh. Maka dari itu, penting sekali adanya inovasi-inovasi baru terhadap produk BSI KCP Curup. Inovasi produk dan teknologi merupakan suatu hal penting dan tidak boleh dilupakan dalam mengembangkan dan meningkatkan kualitas sebuah perusahaan. Sejalan dengan pernyataan tersebut maka inovasi produk serta teknologi menjadi suatu hal yang berdampak pada eksistensi sebuah perusahaan. Selanjutnya, tantangan yang cukup dirasakan oleh BSI KCP Curup dalam hal pencairan produk BSI Pensiun Berkah *pasca merger*, seperti yang disampaikan oleh Bapak M Tommi Ramadan:²¹

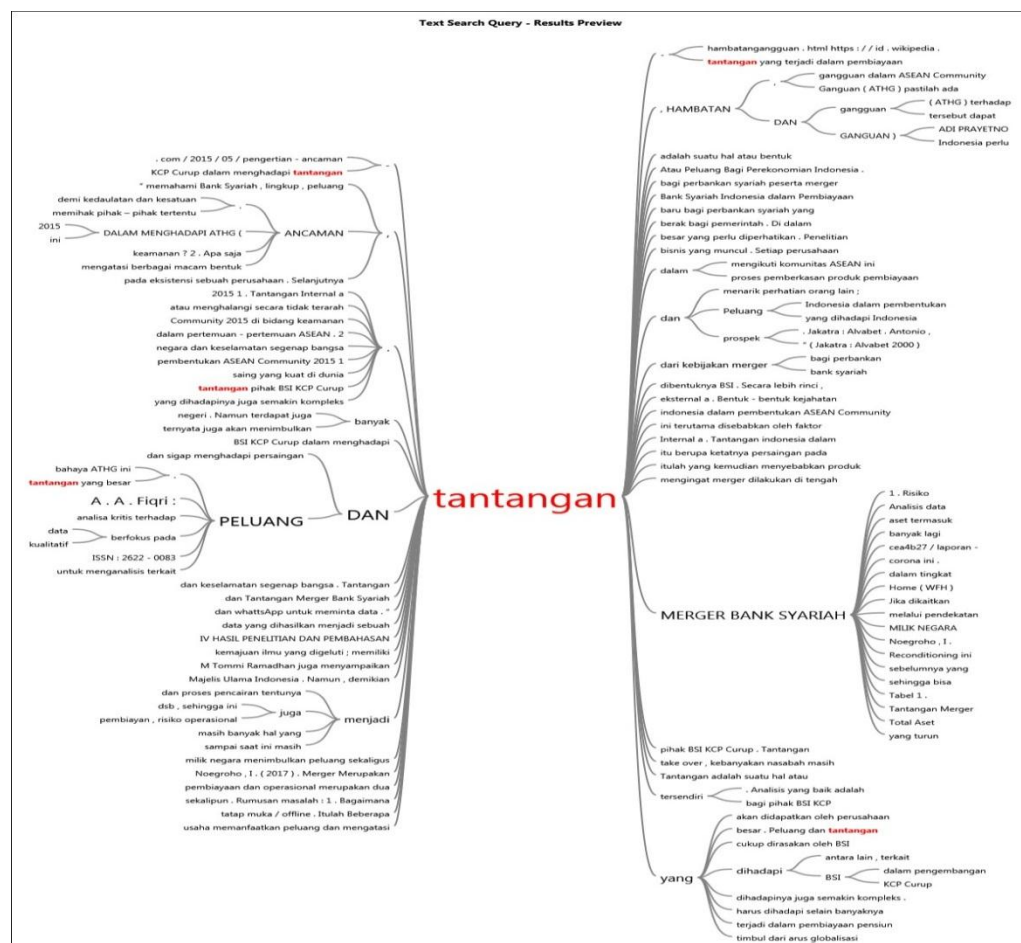
“Ketika proses pencairan, kesulitan yang kami alami karena kebanyakan berkas nasabah yang tidak lengkap. Sehingga menyebabkan lamanya proses pencairan pembiayaan pensiun. Karena dalam proses pencairan, ada tahapan yang harus dilakukan. Tahapan yang pertama adalah kelengkapan berkas, disanalah akan dilihat betul berkas-berkas nasabah. Kemudian yang kedua proses cek data, dalam tahapan inilah banyak kami temukan data nasabah yang tidak sinkron, antara NIK dengan KTP, dan lain sebagainya. Tahapan yang ketiga yaitu Avo, disinilah akan diperiksa baik itu akad yang digunakan, tujuan dari pengajuan pembiayaannya untuk apa.”

Dalam proses pencairan produk BSI Pensiun Berkah di BSI KCP Curup, masih banyak berkas-berkas nasabah yang tidak lengkap, data yang tidak *sinkron*, sehingga memperlambat proses pencairan. Sehingga mempersulit pihak BSI dalam melakukan pencairan pembiayaan pensiun. Karena pada saat proses pencairan, ada beberapa tahapan yang harus diikuti. Kelengkapan

²¹ Muhammad Tommi Ramadhan, *Sales Force BSI KCP Curup, Wawancara*, tanggal 17 Oktober 2022, Pukul 17.00 Wib.

berkas, dengan memastikan berkas-berkas yang dibutuhkan sudah lengkap atau belum. Selanjutnya proses cek data, artinya datanya harus sesuai. Kemudian proses avo, pada proses inilah akan diperiksa akad yang digunakan, tujuan dari pembiayaannya untuk apa.

Gambar 4.11 *Text Search Query Word Tree* pada QSR NVivo dari Penggunaan kata “Tantangan” dalam Sumber Data Penelitian²²

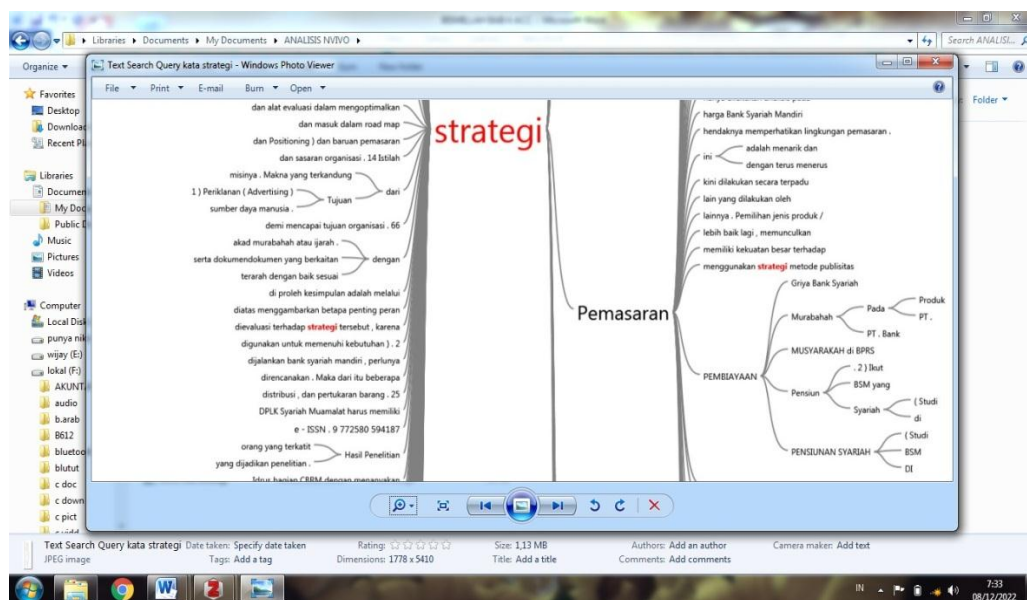


Berdasarkan gambar tersebut, diperoleh informasi bahwa tantangan merupakan hambatan, ancaman, suatu hal yang menggugah kemampuan. Tantangan kerap kali menjadi perbincangan karena tidak jauh dari hal yang

²² Penggunaan Kata Tantangan, *Text Search Query Word Tree QSR NVivo 11*, Desember 2022.

harus dihadapi dengan strategi-strategi serta perencanaan yang baik bagi sebuah perusahaan. Upaya yang kemudian dilakukan BSI sebagai bentuk strategi dalam pembiayaan pensiun adalah strategi dalam hal pengembangan produk serta strategi yang dilakukan dalam memasarkan produk BSI Pensiun Berkah.

Gambar 4.12 *Text Search Query Word Tree* pada QSR NVivo dari Penggunaan kata “Strategi” dalam Sumber Data Penelitian²³



Berdasarkan gambar 4.12 tersebut diperoleh informasi bahwa strategi merupakan respon terhadap peluang dan ancaman, upaya yang dapat dilakukan dalam menghadapi tantangan yang terjadi. Pada gambar tersebut juga terdapat kalimat strategi pemasaran, artinya salah satu upaya dalam menghadapi tantangan dalam pembiayaan pensiun di BSI KCP Curup, salah satu strategi yang mestinya diperhatikan adalah bagaimana strategi pemasaran yang

²³ Penggunaan Kata Strategi, *Text Search Query Word Tree QSR NVivo 11*, Desember 2022.

dilakukan. Kemudian promosi yang dilakukan apakah sudah maksimal, atau perlu adanya evaluasi dan sebagainya.

B. Strategi Bank Syariah Indonesia dalam Pembiayaan Pensiun Berkah *Pasca Merger*

Melihat kondisi persaingan di masa depan, maka perusahaan perlu memandang dunia sebagai satu lingkungan global yang dinamis. Untuk bisa merumuskan strategi yang efektif, perusahaan dituntut memiliki kemampuan untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi dan mengambil keputusan-keputusan mendasar untuk memecahkan segala bentuk permasalahan yang ada. Keputusan-keputusan *strategik* perusahaan seringkali berkaitan dengan masalah-masalah hubungan antar perusahaan dengan lingkungan bisnisnya. Dalam konteks yang lebih sempit lagi masalah-masalah bisnis berkaitan dengan posisi produk dan posisi perusahaan yang bersangkutan.

Hal ini selaras dengan upaya yang dilakukan BSI KCP Curup seperti yang disampaikan oleh Bapak M Tommi Ramadhan, *sales force* bagian pensiun BSI KCP Curup:²⁴

“Produk Pensiun Berkah di BSI KCP Curup bukan hanya fokus pada produk pensiun berka saja, Namun juga produk pra pensiun. Kalau dulu hanya ada produk pensiun berkah saja, sekarang sudah ada tambahan pra pensiun duta berkah, pensiun reguler 5 tahun dan 10 tahun. Kalau dulu pengajuan pembiayaan pensiun hanya bisa 2 tahun dan 5 tahun, sekarang sudah bisa 10 tahun untuk PNS yang vertikal seperti Pengadilan Agama.”

²⁴ Muhammad Tommi Ramadhan, *Sales Force* BSI KCP Curup, *Wawancara*, tanggal 17 Oktober 2022, Pukul 17.00 Wib.

Bentuk strategi yang dilakukan BSI KCP Curup dalam upaya mengembangkan produk sebagai suatu inovasi yang dilakukan adalah adanya peningkatan dalam produk BSI Pensiun Berkah. *Pasca merger* BSI, produk pembiayaan pensiun bukan hanya BSI Pensiun Berkah saja, kini bertambah dengan adanya produk Pensiun Duta Berkah, kemudian waktu pengajuan pensiun yang lebih awal. Jika dulu pensiun hanya bisa diajukan 2 dan 5 tahun sebelum pensiun, namun kini bisa melakukan pengajuan dengan waktu yang lebih awal, yaitu 10 tahun sebelum pensiun. Maka dari itu, manfaat pensiun dapat dirasakan lebih dini, tanpa harus menunggu waktu yang sangat lama.

Selain itu, terdapat kelebihan dari produk pembiayaan pensiun berkah di BSI KCP Curup ini. Produk BSI Pensiun Berkah merupakan salah satu produk yang cukup banyak diminati oleh nasabah karena angsuran yang relatif rendah dibandingkan dengan bank konvensional. Hal ini selaras dengan yang disampaikan oleh *sales force* BSI KCP Curup bagian pensiun, Bapak M Tommi Ramadhan:²⁵

“Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Curup memiliki produk BSI Pensiun Berkah, produk ini termasuk salah satu produk yang banyak diminati, karena angsuran dari pembiayaan pensiun berkah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Curup yang relatif lebih murah dibandingkan dengan bank konvensional, yang juga menyalurkan pembiayaan pensiun seperti Bank BTPN dan Bank BRI.”

Dibandingkan dengan Bank BTPN, angsuran pembiayaan pensiun di BSI lebih murah karena dari data yang penulis dapatkan yaitu dengan pokok pembiayaan senilai Rp 50.000.000,00 dalam jangka waktu tiga tahun, maka

²⁵ Muhammad Tommi Ramadhan, *Sales Force* BSI KCP Curup, *Wawancara*, tanggal 17 Oktober 2022, Pukul 17.00 Wib.

angsuran yang harus dibayar di BSI adalah Rp 1.650.000,00 per bulannya.²⁶ Sedangkan di Bank BTPN angsuran yang harus dibayarkan adalah Rp 1.938.889,00 per bulannya. Kemudian jika dibandingkan dengan Bank BRI, dengan pokok pembiayaan senilai Rp 50.000.000,00 dalam jangka waktu lima tahun, maka angsuran yang harus dibayar di BSI adalah Rp 1.100.000,00 per bulannya, sedangkan di Bank BRI angsuran yang harus dibayarkan adalah Rp 1.163.000,00 per bulannya.²⁷

Terlepas dari pernyataan tersebut terdapat beberapa keunggulan dari produk BSI Pensiun Berkah di BSI KCP Curup yang disampaikan oleh Bapak M Tommi Ramadan:²⁸

“BSI Pensiun Berkah ini merupakan produk yang tentunya sesuai dengan prinsip syariah, prosesnya mudah dan cepat, angsuran ringan dan tetap, dengan limit pembiayaan sampai dengan Rp 350 Juta. Tenor panjang sampai dengan 15 tahun, sehingga dapat mewujudkan beragam kebutuhan.”

Keunggulan-keunggulan tersebut menjadi daya tarik tersendiri bagi nasabah untuk melakukan pembiayaan pensiun di BSI KCP Curup, serta menjadi nilai lebih bagi BSI terkhusus BSI KCP Curup dengan salah satu produknya yaitu BSI Pensiun Berkah. Produk BSI Pensiun berkah ini sudah cukup banyak dirasakan manfaatnya oleh masyarakat dalam menunjang pemenuhan kebutuhan dimasa mendatang. Dalam melakukan pembiayaan pensiun akad yang dimanfaatkan di BSI KCP Curup seperti yang telah

²⁶ Brosur Pembiayaan Pensiun Berkah BSI KCP Curup.

²⁷ “Tabel Angsuran Kredit Pensiunan Bank: BRI, BNI, BSI, BTPN, & Mandiri-Tip Kerja,” 2022. <https://tipkerja.com/tabel-angsuran-kredit-pensiunan-bank/>

²⁸ Muhammad Tommi Ramadhan, 2022.

dijelaskan oleh *sales force* bagian pensiun BSI KCP Curup yaitu Bapak M Tommi Ramadan:²⁹

“Tergantung kebutuhan dari nasabah. Kalau nasabah ingin melunasi hutang maka akad yang dipakai adalah akad qardh, kalau nasabah ingin membeli bahan material seperti bangunan rumah maka akad yang dipakai adalah akad murabahah, kalau ingin melakukan sewa menyewa maka akad yang dipakai adalah musyarakah mutanaqisah.”

Artinya akad yang bisa digunakan dalam melakukan pembiayaan pensiun sesuai dengan kebutuhan dari nasabah. Tahapan yang dilakukan dalam proses pembiayaan pensiun BSI KCP Curup, sesuai dengan yang disampaikan Bapak M Tommi Ramadan adalah sebagai berikut:³⁰

“Dimulai dari sosialisasi kepada nasabah, instansi-instansi, dan sebagainya. Selanjutnya, setelah deal, sepakat untuk melakukan proses pembiayaan pensiun berkah, dilakukan proses transaksi dengan melihat kelengkapan berkas, kemudian input berkas, dan yang terakhir adalah proses pencairan.”

Tahapan pembiayaan dimulai dari sosialisasi kepada nasabah melalui kunjungan langsung ke instansi seperti sekolah, kemudian kunjungan *door to door* ke rumah nasabah-nasabah, dan sebagainya. setelah sepakat untuk melakukan pembiayaan, maka tahap yang dilakukan selanjutnya adalah proses transaksi dengan melihat kelengkapan berkas, selanjutnya *input* berkas, dan yang terakhir adalah proses pencairan.

Upaya selanjutnya yang dilakukan BSI KCP Curup selaras dengan pernyataan sebelumnya terkait dengan kesulitan yang dihadapi dalam proses pemasaran produk BSI Pensiun Berkah, selanjutnya strategi yang dilakukan

²⁹ Muhammad Tommi Ramadhan, *Sales Force* BSI KCP Curup, *Wawancara*, tanggal 17 Oktober 2022, Pukul 17.00 Wib.

³⁰ Muhammad Tommi Ramadhan, 2022.

oleh pihak BSI KCP Curup dalam hal pemasaran pembiayaan produk BSI Pensiun Berkah, dikatakan oleh Bapak M Tommi Ramadan:³¹

“Strategi yang kami lakukan dalam proses pemasaran produk pensiun berkah BSI KCP Curup adalah dengan sosialisasi langsung, dari mulut ke mulut secara tatap muka, door to door, atau kunjungan ke rumah-rumah, ke instansi-instansi, sekolah (SD, SMP, dan SMA). Tidak hanya secara langsung, namun juga melalui media online, seperti whatsapp digunakan untuk meminta data nasabah, facebook digunakan untuk menyebarkan brosur, dan sebagainya.”

Pernyataan tersebut diperkuat kembali dengan pernyataan selanjutnya terkait dengan pertanyaan apakah promosi yang dilakukan BSI KCP Curup dalam hal pemasaran pembiayaan pensiun berkah sudah maksimal? Bapak M Tommi Ramadan mengatakan:³²

“Promosi yang kami lakukan tentunya sudah maksimal. Sebagai bentuknya kami melakukan kunjungan ke instansi-instansi tiga kali selama seminggu, ke Kepahiang dua kali selama seminggu, ke Lebong satu kali selama seminggu, dan bukan hanya di Curup saja, karena Kepahiang dan Lebong masih termasuk area teritorial kami.”

Berdasarkan pernyataan tersebut, maka promosi yang dilakukan sudah cukup maksimal sebagai bentuk strategi yang dilakukan pihak BSI KCP Curup terkait dengan proses pemasaran produk pembiayaan BSI Pensiun Berkah.

³¹ Muhammad Tommi Ramadhan, *Sales Force BSI KCP Curup, Wawancara*, tanggal 17 Oktober 2022, Pukul 17.00 Wib.

³² Muhammad Tommi Ramadhan, 2022.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan menggunakan *software* Nvivo 11 dengan fitur-fitur yang disediakan sehingga dapat menganalisis data secara lebih mendalam, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. **Tantangan yang dihadapi dalam pembiayaan pensiun berkah yang dirasakan oleh BSI KCP Curup *pasca merger* BSI** adalah sebagai berikut:
 - a. Dari segi pembiayaan kendala yang dihadapi BSI KCP Curup adalah adanya biaya *pinalti* yang harus dikeluarkan nasabah ketika melakukan *take over* dari bank konvensional sebelumnya ke BSI KCP Curup.
 - b. Tantangan dalam hal pemasaran yang mengharuskan pihak *sales force* bagian pensiun untuk melakukan sosialisasi secara langsung dengan mengunjungi satu per satu nasabah, baik melalui individu atau instansi-instansi seperti sekolah dan sebagainya. Meskipun juga menggunakan media *online* sebagai sarana pemasarannya, namun penggunaan media ini kurang maksimal, karena hanya terbatas pada facebook dan whatsapp saja. Terlebih lagi nasabah pembiayaan pensiun adalah kebanyakan usianya sudah lanjut usia, tentu untuk mengakses teknologi yang canggih sulit bagi mereka.

- c. Adanya kekurangan dalam proses pengembangan produk. Produk pembiayaan pensiun targetnya hanya pada pembiayaan pensiun dan *pra* pensiun.
- d. Tidak lengkapnya berkas-berkas nasabah, data-data yang tidak *sinkron* tentu menghambat proses pencairan pembiayaan pensiun berkah di BSI KCP Curup.

2. Strategi yang dilakukan BSI KCP Curup dalam upaya menghadapi tantangan dalam pembiayaan pensiun berkah adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan penambahan produk pembiayaan pensiun yaitu produk *pra* pensiun duta berkah dan pensiun reguler yang dulunya hanya dapat diajukan 2 atau 5 tahun sebelum pensiun, kini sudah dapat diajukan 10 tahun sebelum pensiun.
- b. Memaksimalkan promosi dan sosialisasi dengan melakukan sosialisasi langsung kepada nasabah melalui kunjungan-kunjungan ke berbagai instansi, seperti sekolah baik tingkat dasar, menengah, maupun atas. Bentuk sosialisasi yang dilakukan ke instansi-instansi adalah selama tiga kali selama seminggu, ke Kepahiang dua kali selama seminggu, ke Lebong satu kali selama seminggu, dan bukan hanya di Curup saja, karena Kepahiang dan Lebong masih termasuk cakupan wilayah dari BSI KCP Curup. Selain daripada itu, BSI juga melakukan sosialisasi melalui media *online*. Dalam hal ini pihak BSI KCP Curup menyampaikan bahwa telah melakukan promosi dengan semaksimal mungkin sebagai

bentuk strategi yang dilakukan dalam proses pemasaran produk BSI Pensiun Berkah *pasca merger* di BSI KCP Curup.

B. Saran

Berikut ini saran yang dapat penulis berikan kepada pihak BSI KCP Curup dalam pembiayaan pensiun *pasca merger* terkait dengan pembahasan diatas, dengan tujuan dapat memberikan masukan kepada pihak yang terkait dengan kebijakan yang seharusnya diambil dimasa mendatang:

1. Sebaiknya pihak BSI KCP Curup merencanakan kembali strategi yang harus dilakukan dalam proses promosi tersebut. Misalnya dengan memanfaatkan teknologi yang semakin berkembang pesatnya, membuat iklan, dan sebagainya.
2. Hendaknya pihak BSI KCP Curup mengembangkan produk dengan inovasi baru misalnya dengan menggunakan fasilitas teknologi yang semakin maju sebagai sarana dalam pengembangan produk, kemudian memperluas segmen pasar dengan memperhatikan dan memahami kebutuhan dan keinginan konsumen, dan sebagainya.
3. Hendaknya pihak BSI KCP Curup melakukan evaluasi rutin untuk membahas terkait permasalahan-permasalahan serta tantangan yang dihadapi, dan merencanakan strategi yang akan dilakukan guna menghadapi permasalahan dan tantangan tersebut, khususnya dalam pembiayaan pensiun *pasca merger* BSI.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Adiwarman, dkk. 2014. *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Anggito, dkk. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: CV Jejak.
- Chusni, Muhammad Minan, dkk. 2021. *Strategi Belajar Inovatif*. Pradina Pustaka.
- Hamali, Arif Yusuf. 2016. *Pemahaman Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Indrawan, et al. 2017. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Campuran*. Bandung: PT Rafika Aditama.
- Kadar, dkk. 2021. *Manajemen Strategik Dan Kepemimpinan*. Yayasan Kita Menulis.
- Kosasih. 2021. *Manajemen Strategik*. Surabaya: Cipta Media Nusantara.
- Nur'aini, Fajar. 2016. *SWOT Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif dan Efisien Serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Ramdhan, Muhammad. 2021. *Metode Penelitian*. Surabaya: Cipta Media Nusantara.
- Rukajat, Ajat. 2018. *Manajemen Pembelajaran*. Yogyakarta: Deepublish.
- Sapitri, Nia. 2021. *Kritik Terhadap Penerapan Penentuan Harga Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Curup*.
- Sedjati, Retina Sri. 2015. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Deepublish.
- Setianingrum, Nurul. 2022. *Model Transformasi Manajemen Perbankan*. Surabaya: Cv. Jakad Media Publishing.
- Soemitra, Andri. 2017. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

JURNAL

- Adeyani, dkk. 2021. *Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Pada Bank Syariah Indonesia KCP Stabat*. Jurnal Economy and Currency Study (JECS). Vol. 3 No. 2. DOI: <https://doi.org/10.51178/jecs.v3i2.298>.
- Fadli, Muhammad. 2018. *Strategi Pemasaran Pembiayaan Pensiunan Syariah (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panglima Polim)*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Fiqri, Alfani Arga Alil, dkk. 2021. *Peluang Dan Tantangan Merger Bank Syariah Milik Negara Di Indonesia Pada Masa Pandemi Covid-19*. Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah. Vol. 9 No. 1. DOI: <https://doi.org/10.18860/ed.v9i1.11315>.
- Hanifah, Shabri, dkk. 2021. *Strategi Pemasaran Produk Dana Pensiun Syariah Di DPLK Syariah Muamalat*. Rausyan Fiqr Jurnal. Vol. 17 No. 1. DOI: <https://dx.doi.org/10.31000/rf.v17i.4193>.
- Juliansyah, Eris. 2017. *Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi*. Jurnal Ekonomi. Vol. 3 No. 2.
- Kardilla. 2020. *Implementasi Pembiayaan Dana Pensiun Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Palopo*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri Palopo.
- Marzali, Amri. 2016. *Menulis Kajian Literatur*. Jurnal Etnografi Indonesia. Vol. 1. No. 2. DOI: <https://doi.org/10.31947/etnosia.v1i2.1613>.
- Nasila, dkk. 2020. *Analisis Pembiayaan IB Muamalat Multiguna Pada Skim Murabahah Di Bank Muamalat Cabang Gorontalo*. Jurnal Pengabdian Ilmiah. Vol. 3 No. 2. DOI: <https://doi.org/10.30603/md.v3i2.2023>.
- Pratiwi, Nuning Indah. 2017. *Penggunaan Media Video Call Dalam Teknologi Komunikasi*. Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial. Vol. 1 No. 2. DOI: <https://doi.org/10.38043/jids.v1i2.219>.
- Prihapsari, dkk. 2021. *Coding Untuk Menganalisis Data Pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan*. Jurnal Kedokteran Syiah Kuala. Vol. 21 No. 2. DOI: <https://doi.org/10.2415/jks.v21i2.20552>.
- Sidik, Amelia, dkk. 2011. *Pendekatan Analisis Data Menggunakan NVivo-Software Untuk Penelitian Desain Logo Museum Nasional Jakarta*. Jurnal Desain Komunikasi Visual Nirmana. Vol. 13 No. 1. DOI: <https://doi.org/10/9744/nirmana/13.1.1-4>

Siregar, Rusdhiy, dkk. 2022. *Strategi Marketing Pembiayaan Pensiun Dan Pra Pensiun Dibawah Naungan Taspen Dan Asabri (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Medan Sukaramai)*. Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM). Vol. 2 No. 1.

Ulpah, Maria. 2020. *Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah*. Jurnal Madani Syariah. Vol. 3 No. 2.

WEBSITE

Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring, Edisi Kelima*, 2016. <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/Tantangan>.

“Bank Syariah Indonesia,” 2022. https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html.

“Berdirinya Bank Syariah Indonesia | Indonesia Baik,” 2022. <https://indonesiabaik.id/infografis/berdirinya-bank-syariah-indonesia>.

“Berdirinya Bank Syariah Indonesia, Sejarah Perseroan | Indonesia Baik,” 2022. <https://indonesiabaik.id/infografis/berdirinya-bank-syariah-indonesia>.

BSI Pensiun Berkah, *Produk dan Layanan*, Bank Syariah Indonesia. <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/1614589547bsi-pensiun-berkah>.

“Emas, Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” 2022. <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan?page=2>.

“Haji dan Umroh, Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” 2022. <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan?page=2>.

“Info Perseroan BSI | Indonesia Baik,” 2022. <https://indonesiabaik.id/infografis/berdirinya-bank-syariah-indonesia>.

“Investasi, Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” 2022. <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan?page=2>.

“Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring,” Oktober 2016. <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/Tantangan>.

“Pembiayaan, Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” 2022. <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan?page=2>.

Rabbani, Aletheia, “Teori Tantangan Dan Tanggapan,” 2017.
<https://www.sosiologi79.com/2017/09/arnold-toynbee-teori-tantangan-dan.html?1>.

“Tabungan, Produk Dan Layanan | Bank Syariah Indonesia,” 2022,
<https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan?page=2>.

Tentang Kami, *Informasi Perusahaan*, Bank Syariah Indonesia, 2022.
<https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>.

L

A

M

P

I

R

A

N



BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI
 Nomor : /In.34/FS.02/PP.00.9/02/2022

Pada hari ini Rabu Tanggal 23 Bulan Februari Tahun 2022 telah dilaksanakan Seminar Proposal Skripsi atas :

Nama : Tusbia aulia
 Prodi / Jurusan : Perbankan Syariah / 19631173
 Judul : Tantangan dan Strategi B.S. dalam U.M.A. Penerapan Kebijakan Perbankan di masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus B.S. K. Lhokseumawe)

Dengan Petugas Seminar Proposal Skripsi sebagai berikut :

Moderator : BERRY

Calon Pmbb I : Dr. M. Istam, M.Pd, MA
 Calon Pmbb II : Mega Ilhanawati, MA

Berdasarkan analisis kedua calon pembimbing, serta masukan audiens, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Di latar belakang him jelas, dan di lataran masalah harus mengulangi judul. Saran saya di lataran masalah harus lebih spesifik
2. Can kerna di latar belakang ada kondisi perekonomian dan unguanya dan masalah di Indonesia. Saran kerna itu ke lebih spesifik di latar belakang dan masalah
3. Objek kajian harus lebih jelas atau lebih spesifik
4. harus konsisten dalam penulisan subbab karya ilmiah
5. guzun penelitian harus singgaman dan bahasan masalah di metode penelitian harus di garis. Saran apa saja metode Metode nya
6. spesifikasikan lagi objek permasalahan

Dengan berbagai catatan tersebut di atas, maka judul proposal ini dinyatakan Layak / Tidak Layak untuk diteruskan dalam rangka penggarapan penelitian skripsi. Kepada saudara presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan berbagai catatan, wajib melakukan perbaikan berdasarkan konsultasi dengan kedua calon pembimbing paling lambat 14 hari setelah seminar ini, yaitu pada tanggal 7 bulan March tahun 2022, apabila sampai pada tanggal tersebut saudara tidak dapat menyelesaikan perbaikan, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan gugur.

Demikian agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 23 Februari 2022

Moderator

BERRY

Calon Pembimbing I

[Signature]

NIP.

Calon Pembimbing II

[Signature]
 MEGA ILHANAWATI, M.A
 NIP. 19861024 201903 2 007

NB : Hasil berita acara yang sudah diandatangani oleh kedua calon pembimbing silahkan difotocopy sebagai arsip peserta dan yang asli diserahkan ke Fakultas Syariah & Ekonomi Islam / Pengawas untuk penerbitan SK Pembimbing Skripsi dengan melampirkan perbaikan skripsi BAB I yang sudah disetujui / ACC oleh kedua calon pembimbing



IAIN CURUP

SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Nomor: 01958/031/2022

Tentang
PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II
PENULISAN SKRIPSI

DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

- Menimbang : 1. Bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk dosen pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
2. Bahwa sandara yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
- Mengingat : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: 01958 B/11/3/2022, tanggal 18 April 2022 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Periode 2022-2026;
8. Surat Keputusan Rektor IAIN Curup Atas nama Menteri Agama RI Nomor: 0318/10.34/2/KP.07.6/05/2022 tentang Pengangkatan Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

MEMUTUSKAN

Menetapkan
Pertama :

Menunjuk saudara:

1. Dr. Muhammad Istan, SE., M.Pd., MM NIP. 197502192006041008
2. Mega Ibhawati, MA NIP. 198610242019032007

Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa.

NAMA : Yustika Auria
 NIM : 18631173
 PRODI/FAKULTAS : Perbankan Syariah (PS) Syariah dan Ekonomi Islam
 JUDUL SKRIPSI : Tantangan dan Strategi Bank Syariah Indonesia dalam Pembiayaan Pensiun

- Kedua : Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;
- Ketiga : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;
- Kecempat : Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan
- Kelima : Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.
- Keenam : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di: Curup
Pada tanggal : 05 Juli 2022



Tembusan :

1. Ka. Biro AU AK IAIN Curup
2. Pembimbing I dan II
3. Bendahara IAIN Curup
4. Kabag AUAK IAIN Curup
5. Kepala Perpustakaan IAIN Curup
6. Asip Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup dan yang bersangkutan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. AK. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 29113
Website/facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: fakultas.sei@aincurup.ac.id

Nomor : 0605/In.34/FS/PP.00 9/08/2022
Lamp : Proposal dan Instrumen
Hal : Rekomendasi Izin Penelitian

Curup, 24 Agustus 2022

Kepada Yth,
Pimpinan BSI KCP Curup
Di-
Curup

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka penyusunan skripsi strata satu (S1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Nama : Yustika Auria
Nomor Induk Mahasiswa : 18631173
Progran Studi : Perbankan Syari'ah (PS)
Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Tantangan dan Strategi Bank Syariah Indonesia dalam Pembiayaan Pensiun
Waktu Penelitian : 24 Agustus 2022 Sampai Dengan 24 Oktober 2022
Tempat Penelitian : BSI KCP Curup

Mohon kiranya, Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian surat rekomendasi izin penelitian ini kami sampaikan, atas kerja sama dan izinnya diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dekan,



Dr. Yusefri, M.Ag

NIP.197002021998031007

PEDOMAN WAWANCARA

BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU (KCP)

CURUP

Judul: Tantangan dan Strategi Bank Syariah Indonesia dalam Pembiayaan

Pensiun

Wawancara dengan *Sales Force* BSI KCP Curup

Pertanyaan Penelitian	Indikator
Apa saja yang menjadi tantangan BSI KCP Curup dalam pembiayaan pensiun <i>pasca merger</i> ?	<ol style="list-style-type: none">1. Apa saja faktor yang menjadi tantangan BSI KCP Curup dalam pembiayaan pensiun khususnya <i>pasca merger</i> BSI?2. Apa saja kelemahan dalam proses pembiayaan pensiun <i>pasca merger</i>?3. Apa saja yang menjadi kelemahan produk pembiayaan pensiun berkah?4. Tantangan apakah yang dihadapi dalam proses pemasaran produk pembiayaan pensiun berkah?5. Tantangan apakah yang dihadapi dalam proses pengembangan produk pembiayaan pensiun berkah <i>pasca merger</i>?6. Tantangan apakah yang dihadapi

	<p>dalam proses pencairan pembiayaan pensiun berkah <i>pasca merger</i>?</p>
<p>Bagaimana strategi yang dilakukan BSI KCP Curup dalam pembiayaan pensiun <i>pasca merger</i>?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi apakah yang dilakukan BSI KCP Curup dalam mengatasi tantangan yang terjadi saat melakukan pembiayaan pensiun, khususnya <i>pasca merger</i> BSI? 2. Apakah inovasi yang sudah dilakukan oleh BSI KCP Curup dalam upaya meningkatkan nilai dan manfaat produk pembiayaan pensiun berkah? 3. Apa keunggulan dari produk pembiayaan pensiun berkah di BSI KCP Curup? 4. Akad apa saja yang bisa diterapkan dalam proses pembiayaan pensiun? 5. Bagaimana tahapan proses pembiayaan pensiun di BSI KCP Curup <i>pasca merger</i>? 6. Upaya apa yang sudah dilakukan BSI KCP Curup dalam Mengembangkan produk pembiayaan pensiun berkah

	<p><i>pasca merger?</i></p> <p>7. Bentuk strategi seperti apa yang dilakukan BSI KCP Curup dalam hal pemasaran pembiayaan pensiun <i>pasca merger?</i></p> <p>8. Apakah promosi yang dilakukan oleh BSI KCP Curup terhadap produk pembiayaan pensiun sudah maksimal?</p>
--	--

Curup, 23 Oktober 2022

Nomor : /SK/UNIT-CURUP/X/2022
Lampiran : -
Perihal : Berakhimya Penelitian

Kepada Yth.
Rektor IAIN Curup
Jl. Dr. AK Gani Curup
Kab. Rejang Lebong

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan taufik dan hidayah-Nya kepada kita semua, serta kemudahan dalam menjalankan aktivitas sehari-hari.

Sehubungan dengan Telah berakhimya penelitian Skripsi yang berjudul **Tantangan dan Strategi Bank Syariah Indonesia dalam Pembiayaan Pensiun** yang dilaksanakan pada tanggal 24 Agustus 2022 sampai dengan 24 Oktober 2022. Mengenai permohonan izin penelitian mahasiswa IAIN Curup dengan nama sebagai berikut:

NO	NAMA	NIM	Prodi
1	Yustika Auria	18631173	Perbankan Syariah

Melalui surat ini kami memberitahukan kepada Bapak/Ibu bahwa Telah selesai Penelitian Mahasiswa IAIN Curup dengan mengacu kepada ketentuan, peraturan dan tata tertib perusahaan yang berlaku.

Demikian hal ini kami sampaikan. Atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PT. Bank Syariah Indonesia
Kantor Unit Curup

BSI BANK SYARIAH
INDONESIA

M. Tommi Ramadan
NIP. 1200612



KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA
NIM
FAKULTAS/PRODI
PEMBIMBING I
PEMBIMBING II
JUDUL SKRIPSI

: Yusuke Arita
: 1831173
: Syariah dan Ekonomi Islam / Darul Iqomah Syariah
: Dr. M. Istan, M.Pd, MM
: Mga. Lhamidati, MA
: Tantangan dan Strategi Bank Syariah Indonesia
: dalam Rambahyangan Persean

NAMA
NIM
FAKULTAS/PRODI
PEMBIMBING I
PEMBIMBING II
JUDUL SKRIPSI

: Yusuke Arita
: 1831173
: Syariah dan Ekonomi Islam / Darul Iqomah Syariah
: Dr. M. Istan, M.Pd, MM
: Mga. Lhamidati, MA
: Tantangan dan Strategi Bank Syariah Indonesia
: dalam Rambahyangan Persean

* Kartu konsultasi ini harap di bawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing I atau pembimbing 2:

Kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi IAIN Curup.

* Dianjurkan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin dengan pembimbing I minimal 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 5 (lima) kali dibuktikan dengan kolom yang di sediakani:

* Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diujikan diharapkan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing dilakukan paling lambat sebelum ujian skripsi.

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. Muhammad Istan, S.E., M.Pd, MM
NIP. 1375021520060410008

Mica Lhamidati, MA
NIP. 198410242019032007



IAIN CURUP

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
1	4-01-2023	SK Pembimbing	[Signature]	[Signature]
2	02-01-2023	- BAB 2 : Prujas Teori - Spasi	[Signature]	[Signature]
3	12-01-2023	- BAB 2 : Tambahan Karangka Berpikir	[Signature]	[Signature]
4	18-01-2023	- BAB 4 : Tambahan Referensi - BAB 5 : Saran, Langsung ke inti - Daftar Pustaka: Tambahan halaman.	[Signature]	[Signature]
5	24-01-2023	Revisi Daftar Pustaka	[Signature]	[Signature]
6	24-01-2023	Langkaopi Naskah Skripsi	[Signature]	[Signature]
7	25/1/2023	Print Naskah Berp	[Signature]	[Signature]
8	26/1/2023	Se wian	[Signature]	[Signature]



IAIN CURUP

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1	4-7-2022	Terrans SE Pembimbing - Diskusi fokus permasalahan	[Signature]	[Signature]
2	22-7-2022	- Cover - Menulis & Data bim mural - Daftar Rukun - Mengajukan referensi	[Signature]	[Signature]
3	5-8-2022	- Sistematis Penulisan - Kompilasi pedoman penulisan - No halaman	[Signature]	[Signature]
4	12-10-2022	BAB 2 : Tambal teori BAB 3 : Tambal data, hipot	[Signature]	[Signature]
5	28-10-2022	BAB 4 : Cara pengisian hasil & analisis belan mural	[Signature]	[Signature]
6	20-11-2022	BAB 4 : Revisi Analisis BAB 5 : Sinerjian ds revisi BAB 4	[Signature]	[Signature]
7	9-11-2023	- Typo - Halaman preliminary	[Signature]	[Signature]
8	7-12-2022	ACC lanjut ke Pembimbing I	[Signature]	[Signature]

NO	HARI/TGL	JAM	RUANG	NAMA/NIM	PEMBIMBING I / II
SESI 1					
1	SENIN 20-Feb-23	08.00-09.30	R 1	HELGA OKTORA	Hendrianto M . A
				18631063	Mega Ilhamiwati, M.A
2	SENIN 20-Feb-23	08.00-09.30	R 2	ZENI OKAVIANI	Dr. Muhammad Istan M . Pd . M
				18631167	Ahmad Danu Syaputra, S.E., M.
3	SENIN 20-Feb-23	08.00-09.30	R 3	DWI AGUSTIAN	Hendrianto M . A
				18681015	Mega Ilhamiwati, M.A
SESI 2					
4	SENIN 20-Feb-23	09.30-11.00	R 1	YUSTIKA AURIA	Dr. Muhammad Istan M . Pd . M
				18631173	Mega Ilhamiwati, M.A
5	SENIN 20-Feb-23	09.30-11.00	R 2	MILENIA PRITA RAMADANTI	Noprizal, M.Ag
				18631093	Mega Ilhamiwati, M.A
6	SENIN 20-Feb-23	09.30-11.00	R 3	AYU LESTARI	Noprizal, M.Ag
				18631176	Andriko, M.E.Sy
SESI 3					
7	SENIN 20-Feb-23	11.00-12.30	R 1	M. YAZIK	Dr. Muhammad Istan M . Pd . M
				16631064	Rahman Arifin, M.E
8	SENIN 20-Feb-23	11.00-12.30	R 2	SISI IRWANI	Hendrianto M . A
				18631142	Andriko, M.E.Sy
9	SENIN 20-Feb-23	11.00-12.30	R 3	REZKI RAMADHAN	Noprizal, M.Ag
				17631096	Rahman Arifin, M.E
SESI 4					
10	SENIN 20-Feb-23	13.30-15.00	R 1	MUHAMMAD HANIFUDDIN	Prof. Dr. H. Budi Kisworo, M.
				18631073	Ahmad Danu Syaputra, S.E., M.
11	SENIN 20-Feb-23	13.30-15.00	R 2	AMI SARI	Noprizal, M.Ag
				18631010	Rahman Arifin, M.E
12	SENIN 20-Feb-23	13.30-15.00	R 3	MIA ISLAMIATI	Hendrianto M . A
				18631092	Mega Ilhamiwati, M.A

DOKUMENTASI

Wawancara bersama Bapak Muhammad Tommi Ramadhan, *Sales Force* BSI
KCP Curup Bagian Pembiayaan Pensiun



BSI KCP Curup

