

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM DAN METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Gambaran Umum Perusahaan**

##### **3.1.1 Sejarah Singkat PT Bank Syariah Indonesia**

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan Syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap *halal matter* serta dukungan *stakeholder* yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah.

Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Rencana untuk menggabungkan 3 bank syariah besar ini sudah dilakukan sejak Maret 2020 lalu. Proses pendirian ini harus melalui tahapan yang cukup ketat termasuk proses perizinan dari Otoritas Jasa Keuangan.

Kemudian, proses pengesahan nama baru yakni Bank Syariah Indonesia yang dilakukan oleh Kementerian Hukum dan HAM, persiapan logo baru, dan lainnya. Kemudian pada 1 Februari 2021, BSI diresmikan oleh Presiden Joko Widodo dan mulai beroperasi di beberapa wilayah di Indonesia. Adapun pemilihan penggabungan 3 bank syariah milik BUMN yang bisa memberikan dampak yang lebih besar lagi dan mempermudah pengembangan dari satu pintu. BRI Syariah, BNI Syariah, dan Mandiri Syariah memiliki rekam jejak yang baik selama ini. Bahkan pertumbuhan perbankan syariah selama pandemi covid-19 tetap tumbuh secara positif. Hal ini yang membuat pengukuhan terhadap hadirnya BSI akan menjadi salah satu katalis pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan 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 induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi

terhadap kesejahteraan masyarakat luas dan membantu masyarakat dalam memberikan akses solusi perbankan yang menggunakan prinsip syariah yang sesuai dengan undang-undang.. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang *modern, universal*, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil ‘Aalamiin).

### **3.1.2 Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia**

#### **3.1.2.1 Visi Bank Syariah Indonesia**

*“Top 10 Global Islamic Bank”*

#### **3.1.2.2 Misi Bank Syariah Indonesia**

1. 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.

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

Menjadi Top 5 bank yang paling *profitable* di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).

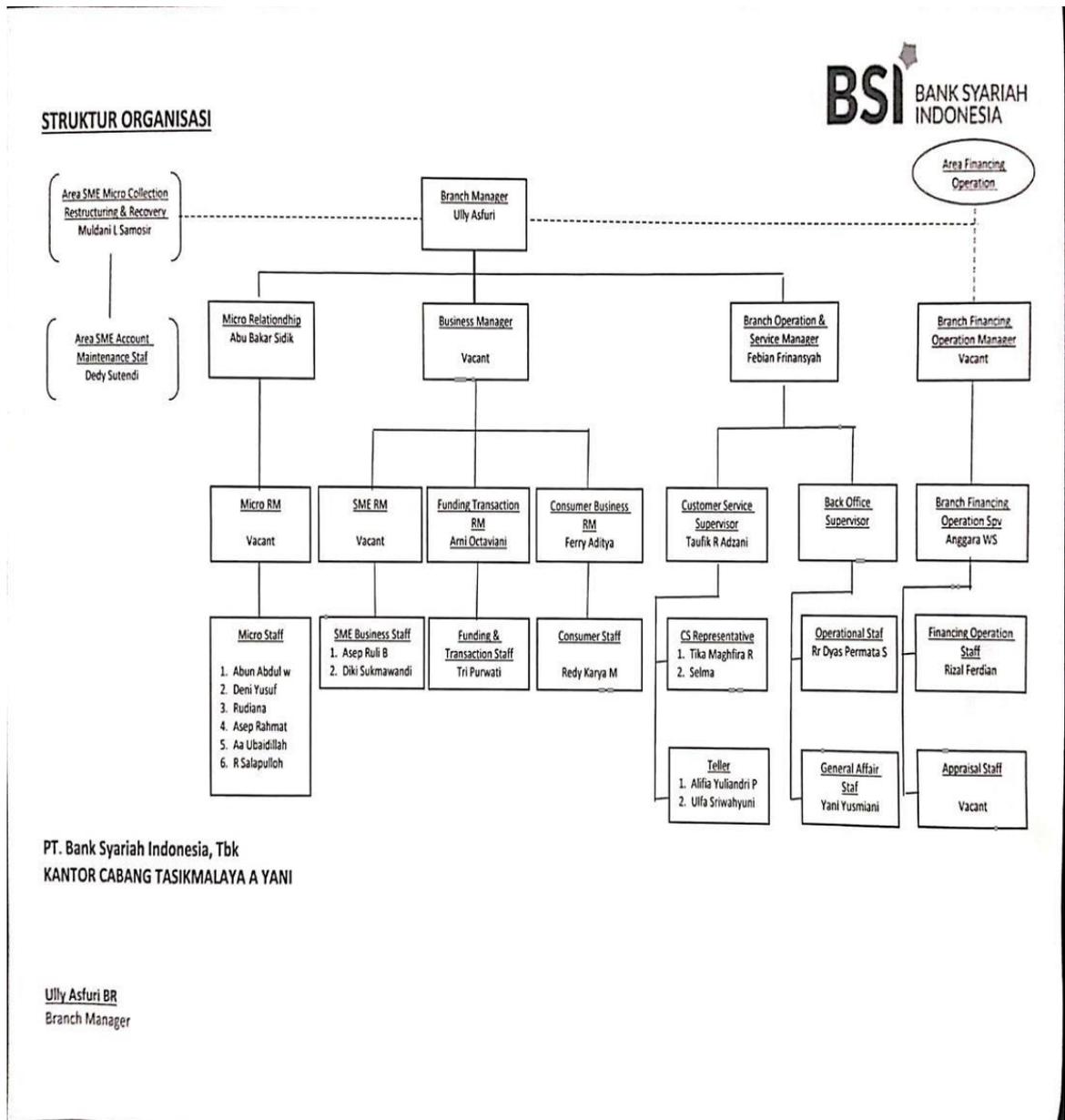
3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia. Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

### **3.1.3 Budaya Bank Syariah Indonesia**

Budaya Perusahaan yang dimiliki oleh Bank Syariah Indonesia yaitu “AKHLAK”

1. Amanah, yaitu memegang teguh kepercayaan yang diberikan
2. Kompeten, yaitu terus belajar dan mengembangkan kapabilitas.
3. Harmonis yaitu saling peduli dan menghargai perbedaan.
4. Loyal yaitu berdedikasi dan mengutamakan kepentingan Bangsa dan Negara.
5. Adaptif yaitu terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan.
6. Kolaboratif yaitu membangun kerja sama yang sinergis.

### 3.1.4 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia



Gambar 3.1 struktur organisasi Bank Syariah Indonesia

Sumber: Bank Syariah Indonesia

### 3.1.5 Job Description

#### 1. Branch Manager

Rumusan Tugas

- 1) Mengelola secara optimal sumber daya cabang agar dapat mendukung kelancaran operasional bank.
- 2) Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai tingkat volume/sasaran yang telah ditetapkan baik pembiayaan, dana, maupun jasa.
- 3) Memastikan realisasi target operasional Cabang serta menetapkan upaya-upaya pencapaiannya.

## 2. *Micro Relationship*

### Rumusan Tugas

- 1) Mengidentifikasi dan memetakan potensi bisnis mikro dan *branchless banking*
- 2) Memastikan penerapan dan implementasi strategi pengembangan bisnis mikro dan *branchless banking* di *Branch Office* dapat sejalan dengan strategi bank.
- 3) Menganalisa dan memeriksa usaha/tempat tinggal atau kondisi aktivitas usaha nasabah serta menilai keabsahan dokumen legalitas agunan/usaha nasabah dengan prinsip - prinsip *prudential* dan *Know Your Customer (KYC)*.
- 4) Memberikan rekomendasi dan atau putusan atas pembiayaan permohonan nasabah secara professional, akurat dan benar sesuai ketentuan yang berlaku.
- 5) Memastikan tercapainya target bisnis pembiayaan mikro dan *branchless banking*.

- 6) Memonitor pelaporan baik internal dan eksternal.
- 7) Memonitor pelaksanaan prinsip Anti Pencucian Uang (APU) dan Pencegahan Pendanaan Teroris (PPT).

### 3. *Area SME Account Maintenance Staff*

#### Rumusan Tugas

##### 1) Penagihan

Melakukan penagihan kepada nasabah yang tidak membayar cicilannya. Untuk nasabah Kredit Consumer dilakukan penagihan apabila nasabah Consumer tidak membayar dalam waktu 1 bulan, untuk nasabah Kredit SME dan Mikro dilakukan penagihan apabila nasabah tidak membayar selama 4 bulan.

##### 2) Pelelangan

Melakukan Pelelangan Jaminan nasabah yang tidak membayar cicilannya. Dilakukan pelelangan apabila nasabah sudah tidak membayar selama 1 tahun atau 5 kali pengikatan memakai notaris, apabila tidak memakai notaris bisa masuk gugatan sederhana ke Pengadilan agama yaitu pengajuan untuk eksekusi.

##### 3) Sidang

Sidang dilakukan antara kedua belah pihak yang akan menghasilkan putusan dari pengadilan agama.

##### 4) Eksekusi

Eksekusi berasal dari sidang yang merupakan hasil dari putusan pengadilan untuk dilakukan eksekusi jaminan nasabah yang tidak mampu memenuhi kewajibannya.

#### 4. *Branch Operation and Service Manager*

Rumusan Tugas

- 1) Melakukan Supervisi terhadap *Front liner (Customer Service, Teller, Security)* untuk melakukan pelayanan yang terbaik.
- 2) Melakukan Supervisi terhadap *back office* dan *support* untuk melaksanakan operasional kantor seperti infrastruktur, proses pembukuan, administrasi pembiayaan.

#### 5. *SME Business Staff*

Rumusan Tugas

- 1) Monitoring laporan.
- 2) Mencari nasabah di lapangan.
- 3) Melakukan pencairan pembiayaan kredit SME.
- 4) *Maintenance* data nasabah dengan menjaga kualitas bank dan nasabah.
- 5) Melakukan penagihan dan mengingatkan apabila nasabah belum membayar angsuran.

#### 6. *Funding Transaction RM*

Rumusan Tugas

Mengelola nasabah- nasabah institusi seperti institusi, pendidikan, kampus, sekolah dan institusi pemerintah yang pengelolaannya oleh bank.

7. *Funding Transaction Staff*

Rumusan Tugas

Pendanaan yaitu dengan menggali potensi nasabah-nasabah dana(*existing*) yang sudah menjadi nasabah pada Bank Syariah Indonesia.

8. *Consumer Business Rm*

Rumusan Tugas

- 1) Mencari nasabah *consumer* di lapangan.
- 2) Mengidentifikasi dan memetakan potensi bisnis consumer dan *branchless banking*.
- 3) Memastikan penerapan dan implementasi strategi pengembangan bisnis *consumer* dan *branchless banking* di *Branch Office* dapat sejalan dengan strategi bank.
- 4) Menganalisa dan memeriksa usaha/tempat tinggal atau kondisi aktivitas usaha nasabah serta menilai keabsahan dokumen legalitas agunan/usaha nasabah dengan prinsip *prudential* dan *Know Your Customer(KYC)*.
- 5) Memberikan rekomendasi dan atau putusan atas pembiayaan permohonan nasabah secara professional, akurat dan benar sesuai ketentuan yang berlaku.

- 6) Memastikan tercapainya target bisnis pembiayaan *consumer* dan *branchless banking*.
- 7) Memonitor pelaporan baik internal dan eksternal.
- 8) Memonitor pelaksanaan prinsip Anti Pencucian Uang (APU) dan Pencegahan Pendanaan Teroris (PPT).

9. *Customer Service Supervisor*

Rumusan Tugas

- 1) Melakukan Supervisi terhadap *Customer Service* dan *Teller* agar memberikan pelayanan terbaik.
- 2) Melakukan otorisasi apabila pada *Customer Service* ada pembukaan rekening, pemblokiran rekening, pergantian pin, dan penutupan rekening.
- 3) Melakukan otorisasi apabila di *Teller* ada penarikan uang, penarikan eksak dan lain-lain.

10. *Branch Financing Operation SVP*

Rumusan Tugas

- 1) Memastikan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan.
- 2) Memelihara dokumen pencairan dan dokumen legal pembiayaan seperti SHM, BPKB dan lain- lain dengan tertib dan aman.
- 3) Melakukan pembukuan, pelaporan dan administrasi pembiayaan.
- 4) Melakukan Penyimpanan dan pengarsipan berkas.

### *11. Operasional Staff*

#### Rumusan Tugas

- 1) Mengelola secara optimal sumber daya bidang operasi agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang.
- 2) Membuat rencana dan sasaran kerja tahunan cabang di bidang operasional.
- 3) Melakukan pengecekan pemenuhan prasyarat/syarat pembiayaan berdasarkan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3) dan akad pembiayaan
- 4) Memenuhi kebutuhan SDM seperti penyediaan materai dan sebagainya.

### *12. General Affair Staff*

#### Rumusan Tugas

- 1) Pembukuan biaya seperti pengeluaran biaya operasional, biaya rutinitas.
- 2) Pengadaan sarana dan prasarana kantor, sarana pelaksanaan inventaris kantor.
- 3) Perencanaan, Pembelian, Pertanggung jawaban, Pengadaan- Pengadaan barang.
- 4) Memegang SDM Karyawan ,Operasional Kantor.

### *13. Customer Service*

#### Rumusan Tugas

- 1) Memberikan penjelasan kepada nasabah atau calon nasabah atau investor mengenai produk-produk Bank Syariah Indonesia berikut syarat-syarat dan tata cara prosedurnya.
- 2) Melayani layanan pembukaan rekening giro dan tabungan sesuai dengan permohonan investor.
- 3) Melayani nasabah dengan cara memberikan informasi produk dan layanan serta melaksanakan transaksi operasional sesuai dengan kewenangannya, berdasarkan intruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan, menangani keluhan nasabah serta memahami produk layanan yang diberikan terkait dengan operasional layanan *Customer Service*.

#### 14. Teller

##### Rumusan Tugas

- 1) Mengambil atau Menyimpan uang tunai dari atau kedalam brankas teller.
- 2) Pada awal hari mengambil box teller dari dalam brankas sedangkan, pada akhir hari menyimpan box teller kedalam brankas.
- 3) Melayani penyetoran tunai maupun non tunai dengan benar dan cepat.
- 4) Melaksanakan dan bertanggung jawab kepada supervisor dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi Front Office di kantor Cabang.

### 3.1.6 Kegiatan Usaha

PT Bank Syariah Indonesia merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang Perbankan,dengan menggunakan prinsip Syariah sesuai dengan undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan Syariah yang didalamnya berisi tentang prinsip, fungsi dari Bank Syariah.

PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) resmi melayani seluruh nasabah dan masyarakat Indonesia dengan single system per 1 November 2021. Hal ini menandai tahap akhir dari proses migrasi nasabah serta awal baru bagi dunia perbankan syariah di Indonesia.

Pasca single system ini maka seluruh produk dan layanan yang ada di 3 bank *legacy* sudah dapat dilayani seluruhnya dalam satu sistem BSI. Selain itu, dengan single system ini artinya sekarang BSI memiliki satu core banking system, satu enterprise data, satu sandi kode bank di 451, dan satu pelaporan keuangan, semua dengan nama Bank Syariah Indonesia. Sementara terkait proses migrasi nasabah, BSI telah menyelesaikan seluruh proses tersebut pada bulan Juli 2021, yang artinya 4 bulan lebih cepat dari target yang dicanangkan. Artinya BSI *single system* betul-betul bank hasil *merger* dengan single system, dan sudah running mulai tanggal 1 November. Pencapaian yang dilakukan dalam beberapa waktu ini sangat bagus sehingga kita juga bisa me-manage BSI dengan sangat baik. Dengan adanya single system ini, kami yakin BSI akan semakin besar baik dari sisi aset, laba, pembiayaan, dan pengguna *mobile banking*,” kata Direktur Utama BSI Hery Gunardi.

Ada tiga hal penting yang selama ini menjadi nilai yang dipegang oleh BSI. Pertama adalah transformasi. BSI terus bertransformasi untuk melakukan perbaikan-perbaikan dan juga perubahan serta mencoba hal-hal baru yang memang bisa memberikan trajektori perubahan bisnis yang bagus dan solid. Kedua adalah menemukan perubahan bisnis model yang optimal. Sejak melakukan *merger*, bisnis model yang dimiliki oleh 3 bank legacy belum tentu sesuai dengan tuntutan nasabah saat ini. Untuk itu, BSI melakukan tuning untuk memperbaiki, mengimprove bisnis model yang ada di BSI saat ini, baik itu di segmen bisnis, teknologi dan *delivery channel*. Terakhir adalah *value creation*, baik dari aspek bisnis maupun operation dan juga perubahan bisnis model. Tujuan akhirnya adalah menuju kepada satu *value creation* yang optimal.

Dengan berpegang pada ketiga nilai tersebut, BSI mampu menorehkan kinerja yang terus meningkat pada triwulan III 2021 dengan membukukan laba bersih sebesar Rp2,26 triliun, naik 37,01 % secara *year on year (YoY)*. Perolehan laba bersih yang gemilang ditopang pula kinerja berbagai sektor. Di antaranya perolehan Dana Pihak Ketiga (DPK) yang mencapai Rp219,19 triliun.

Terkait DPK, Hery menegaskan pihaknya terus meningkatkan pertumbuhan tabungan khususnya tabungan wadiah. Per September 2021, tabungan wadiah BSI tumbuh signifikan sebesar 16,22% yoy atau mencapai Rp30,35 triliun. Adapun secara total tabungan, BSI membukukan

pertumbuhan 11,57% yoy dengan angka mencapai Rp91,43 triliun pada kurun waktu yang sama.

Pertumbuhan tabungan tersebut berdampak kepada membaiknya *cost of fund* BSI yang kini sekitar 2,10%. Persentase tersebut turun signifikan dibandingkan dengan Desember 2020 yang sebesar 2,67%. Selain DPK, kinerja pembiayaan pun tak kalah moncer. Pembiayaan BSI mampu tumbuh sekitar 7,38% yoy yang mencapai Rp163,32 triliun. BSI pun mampu menjaga kualitas pembiayaan (NPF) nett sebesar 1,02%.

Hery menjelaskan bahwa pertumbuhan pembiayaan disokong oleh pembiayaan konsumen yang mencapai Rp77,89 triliun. Jumlah itu naik sekitar 21,43 % yoy dari sebesar Rp64,14 triliun. Disusul gadai emas yang tumbuh 15,58% yoy dengan penyaluran mencapai Rp4,42 triliun dari sebelumnya Rp3,82 triliun. Realisasi pembiayaan komersial BSI sepanjang Januari-September 2021 mencapai Rp10,58 triliun, tumbuh sekitar 7,29% yoy dari sebelumnya sebesar Rp9,86 triliun. Adapun untuk sektor mikro berhasil tumbuh sekitar 4,74%.

Menurut Hery, BSI pun terus mendorong pertumbuhan pembiayaan kepada UMKM sehingga komposisinya hingga September 2021 mencapai 22,93%, atau meningkat dari posisi Desember 2020 yang sekitar 22,40%. Dengan sinergi yang baik dari berbagai segmen tersebut BSI mampu meningkatkan aset menjadi Rp251,05 triliun atau naik sekitar 10,15% yoy dari Rp227,92 triliun.

Akselerasi digital menjadi salah satu fokus BSI dalam menggenjot bisnis. Hal ini tercermin dari transaksi kumulatif BSI Mobile yang mencapai 74,24 juta transaksi atau tumbuh 133% yoy. Hal lain juga ditunjukkan dengan kenaikan transaksi melalui *e-channel* pada September 2021 yang mencapai 162,40 juta transaksi atau 95% transaksi di BSI sudah menggunakan *e-Channel*.

Jaringan Bank Syariah Indonesia KC Tasikmalaya A Yani dimulai dari:

**Tabel 3.1**

**Jaringan Usaha Bank Syariah Indonesia**

No	Kantor	Alamat
1	Kantor Pusat	Jl. Gatot Subroto No. 27 Kecamatan Setiabudi, Jakarta Selatan 12930 Telp:(021) 3040599 Fax: (021) 30421888
2	Kantor Area Bank Syariah Indonesia	Jl. Sisingamangaraja, Panjunan, Kec. Lemahwungkuk, Kota Cirebon, Jawa Barat 45112 Telp: (0231) 246102
3	Kantor Cabang Tasikmalaya	
	1. KC Tasikmalaya A Yani	Jln. Ahmad Yani No 15-17 Tasikmalaya Telp: (0265) 325859
	2. KC Tasikmalaya Mesjid Agung	Jl. Mesjid Agung No. 26, Blok Kaum Kaler Telp: (0265) 2354002, 2354003, 2354006

	3. KC Tasikmalaya Sutisna Senjaya  4. KK Tasikmalaya RSUD	Jl. Sutisna Senjaya No. 74-78, Kel. Empangsari, Kec. Tawang, Kota Tasikmalaya, Jawa Barat. Telp: (0265) 312995, 312999  Jl. Rumah Sakit No. 33, Tasikmalaya, Jawa Barat Telp: (0265) 545090, 545091
4	Kantor Cabang Pembantu  1. KCP Tasikmalaya Singaparna  2. KCP Ciawi	Jl. Raya Timur No. 74, Blok Cikiray, Kec. Singaparna, Kab. Tasikmalaya, Jawa Barat. Telp: (0265) 545090, 545091  Jl. Raya Timur Ciawi No. 178, Kec. Ciawi, Kab. Tasikmalaya, Jawa Barat. Telp: (0265) 450001, 450002, 450003, 450005

Sumber : Bank Syariah Indonesia

### 3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian mengembangkan pemahaman yang rinci dan mendalam terhadap beberapa fenomena yang ada, penelitian yang menjelaskan beberapa kejadian empiris.

Dilihat dari sifatnya adalah penelitian deskriptif kualitatif. Menurut Sugiarto (2017:51) Penelitian deskriptif ialah penelitian yang bermaksud untuk membuat pecandraan (deskripsi) mengenai situasi-situasi atau kejadian. Penelitian deskriptif merupakan sebuah penelitian yang memaparkan karakteristik ataupun ciri tertentu dari sebuah kejadian ataupun fenomena.

### 3.2.1 Jenis dan Sumber data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data kualitatif, yaitu data yang disajikan dalam bentuk kata verbal dan bukan dalam bentuk angka. Dari data yang diperoleh akan di analisis lebih lanjut dalam proses analisis data. Menurut Sugiono (2016:225) teknik pengumpulam data dilihat dari sumber datanya yaitu:

1. Data primer

Yaitu data yang secara langsung diperoleh dari lapangan atau lokasi penelitian, dengan cara mengumpulkan data dan informasi dari narasumber secara langsung.

2. Data sekunder

Data sekunder digunakan untuk mendukung data primer. Dan data sekunder diperoleh penulis dari studi *literature* yang berupa buku, jurnal, penelitian sebelumnya, internet, dan berita terkini, yang berhubungan dengan teori yang relevan dengan permasalahan penelitian

### 3.2.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan untuk proses pengumpulan data yaitu dengan cara:

1. Studi lapangan

Menurut Danang Sunyoto (2013:22) studi lapangan adalah suatu metode yang dilakukan oleh peneliti dengan cara pengamatan langsung terhadap kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Dalam metode studi lapangan ini penuls melakukan pengumpulan data dengan cara melakukan penelitian secara

langsung pada objek penelitian, dengan melakukan berbagai kegiatan seperti observasi, dokumentasi, wawancara, dan praktek secara langsung bagaimana prosedur pembiayaan mitraguna.

*a. Wawancara Mendalam / In-depth Interview*

Menurut Sugiyono (2016:317) “Mendefinisikan wawancara adalah pertemuan antara dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu”. Dalam metode ini untuk pengumpulan data penulis mewawancarai narasumber yang berperan besar dalam proses kegiatan yang berhubungan dengan penelitian

*b. Observasi Langsung/Participant Observer*

Menurut Sugiyono (2016:310) “Menyatakan bahwa observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan, para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi”. Dalam metode ini penulis turun langsung ke lapangan perusahaan sehingga penulis dapat mengamati dan mempelajari untuk pengumpulan data penulis.

2. Studi kepustakaan

Menurut Aan Komariah dan Djam'an Satori (2011:105) menjelaskan bahwa studi kepustakaan merupakan pendukung

penelitian yang berasal dari pandangan-pandangan para ahli dalam bentuk yang tertulis berupa referensi buku, jurnal, laporan penelitian atau karya ilmiah lainnya.

Selain studi lapangan, penulis menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara studi kepustakaan. Yang dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari berbagai literature dan sumber bacaan yang berhubungan dengan prosedur pembiayaan.

### **3.2.3 Teknik Analisis Data**

Dalam proses analisis data ini dibagi menjadi beberapa proses diantaranya pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

#### **1. Pengumpulan Data**

Pengumpulan data yaitu dengan mencari, mencatat dan mrrngumpulkan data secara objektif sesuai dengan data hasil observasi dan wawancara.

#### **2. Reduksi Data**

Menurut Sugiyono, (2015:249) “Reduksi data merupakan proses berfikir sensitive yang memerlukan kecerdasan keluas dan kedalaman wawasan yang tinggi. Bagi peneliti yang masih baru, dalam melakukan reduksi data dapat mendiskusikan pada teman atau orang lain yang dipandang ahli”. Pada hal ini penulis

berdiskusi atau melakukan wawancara dengan pembimbing magang di PT Bank Syariah Indonesia.

### 3. Penyajian data

Menurut Sugiyono, (2015:249) “Dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya”. Setelah proses reduksi data selesai, selanjutnya data akan penulis sajikan dalam bentuk flowchart untuk prosedur pembiayaan mitraguna dengan akad murabahah pada Bank Syariah Indonesia.

### 4. Penarikan kesimpulan

Menurut Sugiyono, (2015:252) Kesimpulan dalam penelitian kualitatif yaitu merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori. Setelah data disajikan data akan ditarik kesimpulan oleh penulis mengenai topic yang telah dibahas tentang prosedur pembiayaan mitraguna dengan akad murabahah.