

ANALISIS KESIAPAN BSI DALAM MENGHADAPI PERKEMBANGAN LAYANAN JASA KEUANGAN BERBASIS FINTECH DI INDONESIA

ANALYSIS OF BSI READINESS IN FACING THE DEVELOPMENT OF FINTECH-BASED FINANCIAL SERVICES IN INDONESIA

Fenia Syifa^{1a}, Annio Indah Lestari Nasution², Nurul Inayah³

¹ Program studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Indonesia, Jl. Williem Iskandar Pasar V Medan 20371, Sumatera Utara, Indonesia.

² Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Indonesia, Jl. Williem Iskandar Pasar V Medan 20371, Sumatera Utara, Indonesia.

³ Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Indonesia, Jl. Williem Iskandar Pasar V Medan 20371, Sumatera Utara, Indonesia.

^aKorespondensi E-mail: feniasyifa1@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian tesis ini adalah untuk mengetahui kesiapan dan upaya BSI dalam menanggapi pertumbuhan layanan keuangan berbasis Fintech. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan mengumpulkan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa BSI telah cukup mempersiapkan diri sesuai dengan konsep Slameto, yang memperhitungkan kesiapan terhadap tuntutan dan motivasi tujuan di samping kesepian fisik, mental, dan emosional. Selain itu juga membahas bagaimana upaya membangun teknologi dapat membantu mempersiapkan karyawan dalam hal keterampilan dan pengetahuan, khususnya di bidang keamanan, risiko, dan fraud, yang telah dicapai oleh Bank Syariah Indonesia. Modernisasi Sistem Inti. Konektivitas dan Infrastruktur. Pemantauan dan Pengelolaan Data Gabungan. Struktur, Pendampingan Bisnis, dan Peningkatan Internal. Unified platform & customer 360 dan digital Expansion & Open Banking. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas karyawan melalui pelatihan untuk menjadi digital dan mengembangkan sumber daya manusia, serta meningkatkan keamanan, infrastruktur, dan perangkat manajemen informasi dan memperluas jaringan digital BSI.

Kata Kunci; BSI, Fintech, Layanan, Persiapan.

ABSTRACT

The purpose of this thesis research is to ascertain BSI's readiness and efforts in response to the growth of Fintech-based financial services. The tellers, customer service agents, consumer business employees, and three BSI clients were among the direct recruits of BSI employees for the study. This kind of study uses descriptive qualitative research methods, collecting data by observation, interviews, and documentation. The study's conclusions show that BSI has sufficiently readied itself in accordance with the Slameto concept, which takes into account readiness for demands and goal motivation in addition to physical, mental, and emotional loneliness. It also discusses how attempts to build technology might help prepare people for skills and knowledge, specifically in the areas of security, risk, and fraud, which have been achieved by Bank Syariah Indonesia. Modernization of the Core System. Connectivity and Infrastructure. Combined Data Monitoring & Management. Structure, Business Assistance, and Internal Enhancements. 360-degree customer service, unified platforms, digital expansion, and open banking. It works to boost employee quality through training to go digital and expanding human resources, as well as to enhance security, infrastructure, and information management tools and extend BSI's digital network.

Keywords: BSI, Fintech, Preparation, Services.

Syifa, F., Nasution, A. I. L., & Inayah, N. 2024. *Analisis Kesiapan BSI dalam Menghadapi Perkembangan Layanan Jasa Keuangan Berbasis Fintech di Indonesia*. NISBAH: Jurnal Perbankan Syariah 10 (1): 1-10.

PENDAHULUAN

Finansial Technology (fintech) merupakan industri yang berkembang dengan cepat, khususnya di sektor jasa keuangan di Indonesia. *Peer-to-peer lending*, sistem pembayaran digital, investasi online, dan inovasi lainnya yang dibawa oleh fintech membuat masyarakat lebih mudah dan lebih inklusif dalam mengakses keuangan. Kemajuan teknologi informasi akan membawa perubahan dan transformasi yang harus dipersiapkan oleh industri perbankan. Di bidang teknologi informasi, saat ini kita sedang berada di era revolusi industri 04. Cara orang berinteraksi dan bekerja telah berubah di abad ini, tidak terkecuali industri perbankan.

Sebagai lembaga keuangan dan perbankan syariah, Bank Syariah Indonesia (BSI) perlu bersiap-siap untuk menghadapi tantangan dan perubahan yang akan dibawa oleh fintech. Aspek-aspek seperti teknologi, hukum, manajemen risiko, pemasaran, dan strategi perusahaan menjadi bagian dari persiapan ini. Dalam beberapa tahun terakhir, fintech dan mitra teknologi telah muncul, yang telah menghadirkan banyak perubahan bagi industri keuangan. Gaya hidup masyarakat di Indonesia semakin dipengaruhi oleh era digital, terutama di sektor keuangan seperti perbankan. Lebih banyak uang akan diinvestasikan dalam teknologi oleh bank-bank komersial tertentu serta Bank Pembangunan Daerah (BPD). Perusahaan-perusahaan fintech bertanggung jawab atas hal ini, karena mereka selalu merambah ke ranah baru untuk menawarkan pengganti transaksi keuangan. Bank harus meningkatkan layanan perbankan digital yang mereka sediakan dan memanfaatkan peluang yang ditawarkan oleh ekonomi digital, revolusi industri keempat, dan perbankan digital. POJK baru,

POJK12/POJK.03/2018, yang berfokus pada Penyelenggaraan Layanan Perbankan Digital, sejalan dengan hal ini.

Sangat penting untuk mengevaluasi kesiapan BSI. Investigasi ini dapat melihat seberapa siap BSI menghadapi fintech, bagaimana sektor perbankan syariah dalam kaitannya dengan perkembangan fintech, dan apa saja peluang dan bahaya yang dihadapinya. Infrastruktur teknologi informasi yang diperlukan, keamanan data dan transaksi, kepatuhan terhadap peraturan, penerimaan dan kemampuan beradaptasi pengguna terhadap teknologi baru, dan strategi bisnis yang berkaitan dengan pergeseran pasar hanyalah beberapa topik yang tercakup dalam pemeriksaan kesiapan BSI untuk menghadapi hal ini. BSI dapat berkontribusi secara signifikan terhadap perkembangan fintech di Indonesia dengan menawarkan keamanan yang dapat diandalkan, infrastruktur yang kuat, dan bantuan teknis yang penting.

Jumlah pengguna internet masih terus meningkat, menurut Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), mengutip kompaspedia.kompas.id. Di Indonesia, di mana terdapat lebih dari 196 juta pengguna internet secara keseluruhan pada tahun 2020, hal yang sama juga terjadi. Ini berarti mencapai sekitar 72% dari populasi. Tabel 1 menampilkan distribusi pengguna internet berdasarkan negara dan kepulauan.

MATERI DAN METODE

Indonesia merupakan negara dengan pengguna internet yang cukup besar karena banyaknya jumlah penduduk. Penggunaan internet di Indonesia sejalan dengan perubahan transaksi keuangan masyarakat yang saat ini sudah banyak digunakan dalam layanan online. Hal ini dapat dibuktikan dengan tabel 1 berikut:

Tabel 1. Konsumen Internet Di Indonesia

Provinsi	Jumlah Konsumen
Sumatera	44,8 juta orang
Jawa	109,6 juta orang
Kalimantan	12,6 juta orang
Bali dan Nusa Tenggara	10,5 juta orang
Sulawesi	13,8 juta orang
Maluku dan Papua	5,9 juta orang

Sumber: Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), 2020 Teknologi

Dalam sepuluh tahun berikutnya, persentase pengguna fintech meningkat dari 7% di tahun 2006/2007 menjadi 78%. Tercatat ada 135-140 perusahaan yang memiliki pengguna. 43% di industri pembayaran, termasuk perusahaan rintisan yang menangani pembayaran yang terjaga keamanannya dan pembayaran mobile.

Melalui berbagai aplikasi, Bank Syariah Indonesia akan dapat memanfaatkan efisiensi, efektivitas, dan kemudahan penggunaan Fintech untuk membantu mempercepat proses pembiayaan dan memperluas jangkauan operasionalnya. Dengan mitigasi risiko yang dapat diatasi sejak dini melalui sistem Fintech, proses pembiayaan menjadi lebih sederhana, cepat, dan terukur.

Menurut Bank Indonesia, teknologi finansial didefinisikan sebagai hasil dari penggabungan antara teknologi dan layanan keuangan, yang pada akhirnya mengubah model bisnis konvensional menjadi model bisnis yang moderat. Pembayaran sekarang dapat dilakukan dari jarak jauh dalam hitungan detik, sedangkan di masa lalu pembayaran harus dilakukan secara langsung dan membutuhkan

sejumlah mata uang tertentu. Menurut (Schueffel, 2019), fintech adalah bisnis yang relatif baru yang menggunakan teknologi untuk memajukan penggunaan keuangan.

Tujuan dari penggabungan penelitian terdahulu dan sekarang adalah untuk mengetahui seberapa siap organisasi dalam menggunakan teknologi. Subjek penelitian yang digunakan oleh semua peneliti terdahulu dan Para peneliti saat ini menggunakan pendekatan penelitian yang berbeda dengan yang digunakan oleh para akademisi sebelumnya dalam menganalisis kesiapan bank-bank syariah di Indonesia dalam menghadapi perkembangan layanan keuangan berbasis fintech. Sebagai contoh, studi yang dilakukan oleh (Zouari & Abdelhedi, 2021) memanfaatkan strategi distribusi survei online untuk mengumpulkan data deskriptif.

Karena Bank Syariah Indonesia baru resmi berdiri pada Februari 2021, investigasi ini dilakukan, yang berarti ada isu kesiapan, terutama dengan industri Fintech yang berkembang pesat. Melalui studi ini, diharapkan dapat mempelajari lebih lanjut tentang kesiapan Bank Syariah Indonesia secara keseluruhan dalam meningkatkan kualitas layanan, khususnya, seberapa siap bank tersebut untuk memberikan layanan yang prima baik secara langsung maupun melalui Fintech.

Rumusan masalah penelitian ini adalah

1. Sejauh mana Bank Syariah Indonesia siap menghadapi kemunculan layanan keuangan berbasis Fintech di Indonesia.
2. Bagaimana rencana kesiapan Bank Syariah Indonesia dalam menghadapi transisi Indonesia menuju layanan keuangan berbasis Fintech.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan mengumpulkan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun metode yang digunakan adalah studi kasus (*case study*) guna mengetahui lebih dalam

tentang kesiapan BSI dalam menghadapi perkembangan teknologi finansial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Fintech membuat transaksi menjadi lebih efisien dan praktis, serta memudahkan masyarakat untuk mendapatkan barang finansial dan meningkatkan tingkat pengetahuan finansial mereka. Fintech saat ini hadir di perbankan konvensional dan syariah (Rahmawati, 2019).

Manajemen PT Bank Syariah Indonesia Tbk mengungkapkan rencana dan taktik perusahaan sehubungan dengan meningkatnya penggunaan layanan digital oleh bank-bank di Indonesia dan perubahan karakter nasabah mereka. Menurut Hery Gunardi, Presiden Direktur BSI, industri perbankan nasional sedang mengalami transisi digital. Hal ini terlihat dari tren nasional kemunculan bank-bank digital. Publik, masyarakat, dan investor pasar modal merespon positif keberadaan bank digital, terlihat dari harga saham bank-bank tersebut yang terus meningkat seiring dengan peningkatan kapitalisasi pasarnya. Meskipun kita tidak menyadarinya sebelumnya, bank digital menjadi semakin populer. Beberapa orang bahkan berpikir bahwa bank layanan digital akan menjadi bank masa depan karena mereka tidak memiliki kantor cabang, dapat terdaftar di Bursa Efek Indonesia, memiliki kapitalisasi dan kapitalisasi pasar yang terus berkembang, memiliki ukuran aset yang tidak terlalu besar, dan tidak memiliki kantor cabang secara fisik.

Meneksplorasi topik kepuasan pelanggan di era digital, dengan menggunakan perbankan syariah sebagai bukti. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen Bank Syariah harus mempertimbangkan penyampaian layanan pelanggan di era transformasi digital. Dengan meningkatkan kualitas layanan mereka, bank-bank Islam di Tunisia harus bertransisi dari perbankan tradisional ke perbankan digital untuk memuaskan

pelanggan dan memenuhi tujuan bank agar tetap kompetitif (Waluyo et al., 2022).

(Hotdiana et al., 2023) menjelaskan bagaimana mempersiapkan karyawan untuk memenuhi tuntutan perubahan organisasi. Temuan studi ini menunjukkan bahwa dalam hal perubahan organisasi, penting untuk berfokus pada membuat perubahan yang tepat untuk semua karyawan sebelum menangani aspek non-manusia dalam organisasi. Namun, mempersiapkan staf untuk perubahan ini belum diprioritaskan. BSI hanya berkonsentrasi pada proses perubahan. BSI menerapkan strategi, yang secara spesifik adalah sebagai berikut, untuk memungkinkan kesiapan tersebut:

a. *Collaborating Strategy*

Pendekatan ini, yang melibatkan BSI bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan tekfin untuk bersama-sama membangun sebuah platform yang membantu bisnis mereka, merupakan pendekatan yang paling moderat yang dapat diambil oleh perusahaan. Pendekatan ini juga diusulkan oleh Ajisatria, yang mengatakan bahwa bank-bank dapat bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan fintech dan pihak-pihak lain untuk mempromosikan inklusi dan literasi keuangan, yang akan menghasilkan terobosan-terobosan baru dalam penciptaan layanan bagi masyarakat umum (Herdinata & Pranatasari, 2020).

Fintech bermitra untuk bekerja di pasar, sesuai dengan modelnya. Bisnis fintech, sebagai analogi, beroperasi sebagai penghubung antara nasabah dan bank. Untuk menyediakan konsumen UMKM yang tidak memiliki rekening bank dengan barang-barang yang memenuhi kebutuhan mereka dan, tentu saja, dapat diakses oleh para pebisnis di seluruh Indonesia, BSI mendistribusikan berbagai aset kepada perusahaan rintisan tekfin. Perusahaan fintech dan BSI dapat menerapkan perjanjian bagi hasil atau perjanjian berbasis layanan dalam kontrak mereka.

Kolaborasi ini dapat berupa pendanaan, pemasaran, atau pembayaran.

Selain itu, juga dapat mengimplementasikan akad tabarru' dengan menjadikan fintech sebagai agregator bagi para pelaku usaha UMKM. Hal ini dikarenakan sebelum adanya fintech, pelaku UMKM kesulitan untuk mengakses perbankan syariah secara langsung. Berbekal informasi yang disajikan oleh layanan agregator fintech, nasabah dapat menentukan produk mana yang sesuai dengan kebutuhan nasabah itu sendiri.

Kolaborasi perlu dilakukan bukan hanya untuk membangun bisnis yang kurang dilayani oleh pasar, tetapi lebih dari itu ada ekspansi bisnis (Anggraini, 2019). Mengingat bahwa UMKM di Indonesia menyumbang 62% dari PDB Indonesia, maka UMKM memberikan peluang yang signifikan bagi kedua institusi untuk memperkuat perekonomian nasional (Kartika et al., 2020). Namun, UMKM hanya mendapat sedikit perhatian; pada kenyataannya, hanya 30% dari kebutuhan masyarakat dari pendanaan sebesar 2 triliun dolar AS yang terpenuhi pada tahun 2021.

Dua bisnis yang disebutkan sebelumnya memiliki peluang untuk menciptakan barang dan jasa yang lebih inovatif dan dengan harga yang terjangkau dalam menanggapi persyaratan ini (Kartika et al., 2020). Jika mereka berkolaborasi, mereka akan dapat menawarkan layanan yang baru dan lebih baik dari sebelumnya, yang merupakan langkah penting untuk memperkuat loyalitas nasional. Peluang-peluang lain terhalang oleh tingginya angka kemiskinan, yang mengklasifikasikan masyarakat Indonesia sebagai unbanked atau underbanked.

Lebih dari 73% populasi dunia tidak memiliki akses ke layanan perbankan, dengan 22,2% di antaranya tinggal di negara-negara Muslim (Zouari & Abdelhedi, 2021). Indonesia termasuk salah satu negara dengan tingkat inklusi keuangan yang rendah. Hal ini disebabkan

oleh kecilnya persentase masyarakat yang memiliki rekening bank; pada tahun 2017, misalnya, hanya 36% dari populasi yang memiliki rekening bank (Zainull, 2019). Persentase ini naik hanya 2%, atau 34%, dari tahun sebelumnya, 2016. Beberapa dekade kemudian (tahun 2020), dilaporkan bahwa 92 juta penduduk Indonesia yang berada di usia produktif tidak memiliki akses ke layanan perbankan dan keuangan; angka ini lebih dari setengah dari 182 juta penduduk produktif Indonesia (Rahmati & Ibrahim, 2022).

b. Channeling Perbankan syariah dengan Fintech

Taktik ini menyarankan model distribusi dana berbasis pinjaman di mana bank menanggung semua risiko dan bisnis tekfin, tunduk pada ketentuan kontrak, memiliki wewenang terbatas. Kedua lembaga ini memiliki keunggulan yang berbeda secara teori. BSI dapat mendanai perusahaan tekfin dalam jumlah besar, namun perusahaan tekfin juga dapat menarik nasabah untuk menjadikan BSI sebagai sumber pembiayaan alternatif karena akuisisi nasabah harus dilakukan dengan lebih cepat, efektif, dan terjangkau tanpa mengandalkan interaksi personal. Perusahaan tekfin juga akan diuntungkan dengan peningkatan kualitas penagihan, karena temuan studi menunjukkan bahwa proses channeling ini memiliki dampak yang signifikan terhadap perkembangan BSI, berdasarkan kemudahan yang diperoleh nasabah dalam mengakses BSI. (Artiningrum, 2022).

c. Confotative Strategi

Strategi ini dianggap lebih radikal karena melihat perusahaan startup sebagai pesaing bank. BSI menyediakan berbagai opsi untuk jenis strategi ini. Salah satunya adalah dengan menggunakan format perusahaan rintisan yang sudah mapan untuk membangun model perusahaan baru. Ini bisa berupa bisnis baru yang dibiayai sepenuhnya oleh BSI, atau bisa juga berupa anak perusahaan yang diakui secara hukum

dan dikelola oleh lembaga keuangan syariah. Konsep, infrastruktur, dan sumber daya manusia yang dimiliki BSI memberikan peluang untuk merebut pasar *startup*.

(Mustafa khamal Rokan, 2019) Membangun sesuatu dari nol membutuhkan banyak energi, tetapi karena pasar ini berkembang begitu cepat, ada banyak peluang. Sebuah tindakan alternatif adalah BSI membeli sebagian dari bisnis tekfin agar dapat mempengaruhi kebijakan-kebijakannya dan memastikan bahwa bisnis ini terus berkembang dan menguntungkan kedua belah pihak. Langkah selanjutnya adalah menciptakan sebuah model dengan mengajak perusahaan-perusahaan tekfin sebagai mitra untuk beroperasi di pasar-pasar yang belum dimasuki oleh perbankan syariah karena kebijakan dan peraturan risiko BSI yang sangat berhati-hati. Salah satu target pasarnya adalah para pengusaha yang menyimpan dana mereka di BSI sebagai persinggahan sebelum diarahkan ke perusahaan peer-to-peer.

d. Strategi Internal Bank Syariah Indonesia

Selain menimbulkan risiko bagi pendirian perusahaan fintech, dalam beberapa situasi, perusahaan-perusahaan ini juga berfungsi sebagai tanda peringatan bagi BSI untuk terus menyempurnakan layanan sesuai dengan permintaan klien. Pada dasarnya, perbankan merupakan pusat transaksi publik yang nyaman sebelum fintech muncul. Namun, seiring dengan kemajuan teknologi digital dan tuntutan masyarakat yang berubah lebih cepat dari sebelumnya, peran lembaga-lembaga ini lambat laun menjadi semakin tidak penting.

Berikut adalah beberapa taktik internal yang dapat digunakan BSI untuk menghadapi tekfin: berpikirlah seperti tekfin, adopsi teknologi baru, dan utamakan keterlibatan dan keamanan agar biaya dapat diturunkan. Hal ini tidak diragukan lagi akan meningkatkan standar

layanan dan menghasilkan lingkungan keuangan yang lebih aman dan bervariasi, yang akan meningkatkan reputasi dan loyalitas BSI.

Penciptaan bisnis fintech, secara konseptual, merupakan sebuah inovasi bagi BSI, dengan tujuan untuk menawarkan fasilitas canggih bagi operasional transaksi sektor keuangan yang lebih sederhana, praktis, aman, efektif, dan efisien dengan jaminan keamanan yang lebih baik. Salah satu kebutuhan mendesak untuk mencapai tujuan pemerataan kesejahteraan bagi mereka yang belum dapat menggunakan perbankan syariah karena biaya yang relatif tinggi adalah kombinasi dari inovasi-inovasi ini, seiring dengan upaya yang dilakukan untuk menekan biaya semaksimal mungkin.

Persyaratan ini tidak diragukan lagi akan meningkatkan standar layanan dan menghasilkan lingkungan keuangan yang lebih stabil dan bervariasi. Hal ini merupakan peluang potensial bagi BSI, karena layanan tekfin terintegrasi dapat memfasilitasi pertumbuhan sektor BSI di Indonesia dengan menawarkan layanan terbaik yang meningkatkan reputasi dan loyalitas BSI di tengah meningkatnya penggunaan internet dan ponsel (Waluyo et al., 2022)

Pada intinya, karena BSI adalah industri yang sudah mapan dengan sejumlah besar pemangku kepentingan yang menyediakan pendanaan dan dukungan regulasi, BSI harus mengikuti aturan yang sama dengan perusahaan-perusahaan tekfin yang dikategorikan canggih. Selain itu, BSI perlu mengubah pola pembiayaan, yang mencakup perusahaan-perusahaan fintech yang fokus pada pengembangan solusi inovatif untuk mengatasi masalah keuangan di masyarakat atau menyederhanakan transaksi bagi masyarakat. Saat ini, pendekatan layanan sektor keuangan syariah memiliki kecenderungan untuk meniru teknik yang digunakan oleh bank-bank tradisional, sehingga memberikan kesan bahwa hal tersebut hanya

"mensyariahkan" atau mengubah kemasan barang konvensional.

e. Landasan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pengembangan Perbankan

Sependapat dengan KH Ma'ruf Amin, umat Islam perlu mencapai pemberdayaan ekonomi melalui berbagai inovasi yang kreatif dan inovatif. Oleh karena itu, hukum Islam melindungi berbagai inovasi yang disebutkan di atas, dan operasi BSI diatur oleh aturan. Dalam hal ini, hukum syariah dan perlindungan hukum konstitusional sangat penting karena keduanya telah berkontribusi pada pertumbuhan BSI selama era digitalisasi. Agar taktik yang diciptakan tetap berpegang teguh dan diarahkan oleh standar moral dan ajaran hukum yang ditetapkan dalam praktik ekonomi syariah (Restia Christianty, Muhammad Faisal, 2023).

Menurut (Zainull, 2019) Hukum ekonomi syariah mengharuskan transaksi mengikuti nilai-nilai keadilan, integritas, dan tentu saja kebaikan bersama. Dalam rangka menjaga prinsip-prinsip perbankan syariah, BSI perlu terus berinovasi dan memperhatikan maqashid syariah untuk kebaikan semua pihak. Hal ini termasuk mematuhi fatwa DSN-MUI yang tertuang dalam fatwa tersebut dan fokus pada penyediaan produk halal yang bebas dari model-model transaksi yang bertentangan dengan kaidah-kaidah ekonomi Islam.

Selain itu, Muhammad Harfin Zuhdi mengatakan bahwa setiap transaksi harus sesuai dengan aturan syariah karena dilarang oleh hukum ekonomi Islam, termasuk yang bersifat *maal ghairu mutaqaawwim*, dan tidak boleh mengandung komponen *israf*, *ribawi*, *gharar*, *risywah*, *penipuan*, dan *penindasan*. Selanjutnya, perhatikan berbagai prinsip yang ada dalam *mu'amalah al-iqtishadiyah*, termasuk prinsip-prinsip ketuhanan, keadilan, dan kemaslahatan bagi semua nasabah, di samping prinsip-prinsip kerelaan dan kebebasan (Fahmi, 2019).

Selain itu, dasar dari menjalankan bisnis dengan *ta'awun* adalah mengutamakan kebutuhan seluruh pemangku kepentingan dan bekerja sama untuk memajukan perbankan syariah dengan memberikan suku bunga yang lebih terjangkau bagi masyarakat.

Hasil Analisis kasus yang melibatkan Bank BSI, yang menawarkan layanan seperti manajemen kas, pembiayaan dan layanan perdagangan, tabungan, pembiayaan, dan perbendaharaan. Seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin pesat, BSI harus mengikuti perkembangan tersebut. BSI harus mampu bersaing dengan bank-bank lain dengan lebih cepat karena baru saja bergabung dengan beberapa bank syariah di Indonesia, seperti Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah. Karena baru saja fokus untuk meluncurkan penggabungan Bank Syariah ke dalam BSI pada Februari 2021, BSI masih gencar melakukan promosi dan transformasi dari sistem lama ke sistem yang baru saat ini. Meskipun demikian, banyak perubahan yang telah dilakukan, seperti secara bertahap beralih dari sistem lama yang masih konvensional ke sistem yang baru pada awalnya (Rahmati & Ibrahim, 2022).

Beberapa komponen kesiapan, antara lain sebagai berikut, menunjukkan hasil Analisis Kesiapan BSI dalam Menghadapi Perkembangan Layanan Keuangan Berbasis Fintech.

1. Kondisi fisik, mental dan emosional

Karena sistem operasi Bank Syariah Indonesia masih bersifat manual sebelum adanya transaksi digital ini, penelitian yang dilakukan di sana tidak menemukan adanya masalah yang signifikan terkait dengan penyakit fisik, mental, atau emosional.

2. Kebutuhan atau Motif Tujuan

Kebutuhan dan tujuan harus selalu berdampingan dalam sebuah organisasi. Hal ini disebabkan karena kita dapat mengetahui apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan dengan menganalisis kebutuhan

perusahaan atau Bank Syariah Indonesia. Menganalisis kebutuhan Bank Syariah Indonesia, akan digunakan berbagai metode, antara lain review terhadap dokumen-dokumen organisasi, rencana ke depan, strategi yang dijalankan, visi dan misi perusahaan, serta analisa terhadap potensi hambatan dengan pelanggan atau sistem bila muncul.

Fintech digunakan di beberapa area di Bank Syariah Indonesia, termasuk pinjaman, riset keuangan, investasi ritel, start-up pembayaran, perencanaan keuangan ritel, pengiriman uang, dan pembiayaan (crowdfunding). Transaksi keuangan syariah diharapkan menjadi lebih praktis dan modern sebagai hasil dari berbagai konsep yang diadaptasi oleh kemajuan teknologi yang terintegrasi dengan industri perbankan. Kemajuan ini mencakup perbankan digital, platform peer-to-peer (P2P), asuransi digital online, crowdfunding, dan peminjaman, di antara layanan-layanan lain yang telah berkembang dalam beberapa tahun terakhir.

Penciptaan bisnis fintech, secara konseptual, merupakan sebuah inovasi bagi BSI, dengan tujuan untuk menawarkan fasilitas canggih bagi operasional transaksi sektor keuangan yang lebih sederhana, praktis, aman, efektif, dan efisien dengan jaminan keamanan yang lebih baik. Salah satu kebutuhan mendesak untuk mencapai tujuan pemerataan kesejahteraan bagi mereka yang belum dapat menggunakan perbankan syariah karena biaya yang relatif tinggi adalah kombinasi dari inovasi-inovasi ini, seiring dengan upaya yang dilakukan untuk menekan biaya semaksimal mungkin.

(Nurfuadi et al., 2023) Ketiga bank syariah terdahulu memiliki struktur yang sangat baik yang mencakup kelebihan dan kekurangan masing-masing bank syariah. Meskipun demikian, sebuah perusahaan harus maju selama merger agar tetap relevan di dunia modern yang terus

berkembang. Dalam rangka menciptakan sistem transaksi digital baru dengan tampilan yang lebih segar dan penggunaan yang lebih baik bagi nasabah di masa depan, Bank Syariah Indonesia telah menggabungkan aspek-aspek positif dan negatif dari sistem sebelumnya. Oleh karena itu, menjadi suatu keharusan bagi insan Bank Syariah Indonesia untuk dapat secara cepat dan akurat mengikuti perkembangan yang ada.

Selain itu, karena layanan keuangan berbasis Fintech ini lebih cepat dan efisien, layanan ini menyederhanakan pekerjaan para staf. Pelanggan juga diuntungkan karena mereka dapat menggunakan layanan transaksi digital ini kapan pun mereka mau dan tidak perlu mengantri.

Karyawan akan bekerja lebih baik jika mereka terus mengasah dan melatih kemampuan mereka dalam layanan transaksi digital karena keterampilan adalah sesuatu yang harus dimiliki oleh seseorang. Pengetahuan menjadi landasan untuk mengembangkan kemampuan itu sendiri karena kinerja yang terorganisir dengan baik akan menghasilkan laba atas investasi yang baik. Hal ini membutuhkan keterampilan yang serupa dengan menggunakan transaksi digital atau sistem fintech. Dengan begitu karyawan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan kerja mereka melalui program pelatihan dan pengembangan, yang sangat penting bagi karyawan Bank Syariah Indonesia. Berbagai persiapan akan dilakukan, seperti meningkatkan kecepatan digitalisasi produk digital, menstabilkan sistem mobile, menyempurnakan fitur-fitur yang sudah ada, dan menekankan pada user experience (UX), yaitu bagaimana orang berinteraksi dengan dan menggunakan produk digital.

(Maryam Batubara, Nurul Inayah, 2022) Pengembangan dan perencanaan fintech di BSI dengan mengacu pada infrastruktur dan teknologi untuk membantu Bank Syariah Indonesia hingga 2021-2023. Bank digital dan sistem

keuangan inti adalah dua dari persiapan tersebut.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Dengan filosofi kesiapan yang telah dikembangkan, mendorong batas-batas inovasi produk dan digitalisasi, Bank Syariah Indonesia tetap berkomitmen untuk menawarkan layanan terbaik kepada nasabah dan masyarakat Indonesia. Layanan keuangan berbasis fintech, seperti BSI Mobile, akan menjadi salah satu aplikasi perbankan yang paling banyak digunakan di Indonesia, yang paling komprehensif, yang memenuhi kebutuhan finansial, sosial, dan spiritual dari semua pengguna.

Adapun persiapan yang dapat dilakukan dalam menghadapi kemajuan teknologi finansial adalah:

1. Berkolaborasi dengan perusahaan fintech untuk bersama-sama membangun platform yang memungkinkan bisnis mereka adalah salah satu cara untuk menerapkan strategi kolaborasi.
2. Menggabungkan perbankan syariah dengan fintech: Pendekatan ini menyarankan model distribusi dana berdasarkan pinjaman, di mana bank menanggung semua risiko dan perusahaan fintech diberi kewenangan terbatas berdasarkan ketentuan perjanjian.
3. Strategi konfotatif: Dengan bermitra dengan perusahaan rintisan fintech untuk menggarap industri yang belum dimasuki oleh perbankan syariah, BSI dapat menciptakan model perusahaan baru dengan menggunakan format perusahaan rintisan yang ada saat ini.
4. Strategi internal BSI: Untuk menghadapi fintech, BSI dapat mengadopsi strategi internal berikut ini: berpikir seperti fintech, merangkul teknologi baru, dan memprioritaskan keterlibatan dan keamanan sehingga biaya dapat diturunkan. Tindakan-tindakan ini tidak diragukan lagi akan meningkatkan kualitas layanan dan mendorong lingkungan keuangan yang lebih stabil dan beragam, yang akan meningkatkan reputasi dan loyalitas BSI.
5. Karena hukum ekonomi Islam didasarkan pada pendirian bank, maka transaksi yang diatur oleh hukum tersebut harus memenuhi standar keadilan, integritas, dan tentu saja, kemaslahatan bersama.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, N. (2019). Peran Finansial Teknologi Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Pada Bank Muamalat Cabang Bengkulu. *Journal Ekonomi*.
- Annisa Indah Mutiasari, (2020). Perkembangan Industri Perbankan Di Era Digital, *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan* Vol.IX No.2, Agustus 2020 Hal.32-41
- Artiningrum, N. Z. (2022). Analisis Kesiapan Bank Syariah Indonesia Dalam Menghadapi Perkembangan Layanan Jasa Keuangan Berbasis Teknologi Informasi. *Journal of Financial Economics & Investment*, 2(3), 153–165. <https://doi.org/10.22219/jofei.v2i3.19916>
- Fahmi, M. M. (2019). Inspirasi Qur'ani Dalam Pengembangan Fintech Syariah: Membaca Peluang, Tantangan, Dan Strategi Di Era Revolusi Industri 4.0. *UIN Maulana Malik Ibrahim Malang*, 1–13. <https://pionir.uin-malang.ac.id/assets/uploads/berkas/ARTIKEL 29.pdf>
- Herdinata, C., & Pranatasari, F. D. (2020). *Literasi Keuangan Berbasis Fintech*.
- Hotdiana, F., Nasution, A. I. L., & Nasution, M. L. I. (2023). Pengaruh Pelayanan dan Produk Perbankan Syariah Terhadap Loyalitas Nasabah Dalam Mengambil Pendanaan dan Pembiayaan (Studi Kasus: Bank

- Syariah KC Padangsidempuan). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(2), 2445.
- Kartika, T., Firdaus, A., & Najib, M. (2020). Contrasting the drivers of customer loyalty; financing and depositor customer, single and dual customer, in Indonesian Islamic bank. *Journal of Islamic Marketing*, 11(4), 933–959. <https://doi.org/10.1108/JIMA-04-2017-0040>
- Maryam Batubara, Nurul Inayah, S. M. S. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Mobile Banking Syariah dengan Pendekatan Theory of Planned Behavior pada Mahasiswa Perbankan Syariah UIN Sumatera Utara. *Journal of Economy and Banking*, 4, 159–170.
- Mustafa khamal Rokan. (2019). Jurnal Manajemen Akuntansi (Jumsi). Vol. 2. No. 3 Juli 2022 Page 490-496 E-ISSN: 2774-4221, 2(3), 9–25.
- Nurfuadi, W., K., K., & Harahap, M. I. (2023). Pengaruh Pengetahuan Perbankan Syariah dan Religiusitas terhadap Minat Mahasiswa Perbankan Syariah untuk Memilih Bekerja di Perbankan Syariah: *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(3), 766–778. <https://doi.org/10.47467/elmal.v5i3.3627>
- Otoritas Jasa Keuangan. 2018. POJK No.12 Tahun 2018 Tentang Penyelenggaraan Layanan Perbankan Digital Oleh Bank Umum.
- Rahmati, A., & Ibrahim, A. (2022). Strategi Pengembangan Perbankan Syariah Dalam Menghadapi Financial Technology. *Istinbath*, 21(1), 125–141.
- <https://doi.org/10.20414/ijhi.v21i1.490>
- Rahmawati, D. (2019). Analisis Faktor Faktor yang Berpengaruh Terhadap Pemanfaatan Teknologi Informasi. *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*, 5(1), 107–118. <https://doi.org/10.21831/jep.v5i1.606>
- Restia Christianty, Muhammad Faisal, E. T. (2023). Pelatihan Layanan Keuangan Digital Berbasis Fintech Bagi UMKM Di Desa Kampung Baru Banda Naira Maluku Tengah. *Communnity Development Journal*, 4(4), 7992–7997.
- Waluyo, H., A.S.Sinaga, I. P., & Sugianto, F. (2022). Perlindungan Hukum Otoritas Jasa Keuangan Terhadap Penyelenggara Layanan Urun Dana Berbasis Efek Berdasarkan POJK Nomor 16/POJK.04/2021. *DiH: Jurnal Ilmu Hukum*, 18, 131–146. <https://doi.org/10.30996/dih.v0i0.6241>
- Zainull, Z. R. (2019). Memperkuat Daya Saing Bank Syariah Dengan Meningkatkan Kemampuan Teknologi Informasi. *Liquidity*, 1(1), 32–41. <https://doi.org/10.32546/lq.v1i1.152>
- Zouari, G., & Abdelhedi, M. (2021). Customer satisfaction in the digital era: evidence from Islamic banking. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(1). <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00151-x>