



Al-Mashrafiyah: Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Perbankan Syariah
ISSN (p): 2597-4904 ISSN (e) : 2620-5661
Volume 4, Nomor 2, Oktober (2020), h. 69-81
<https://doi.org/10.24252/al-mashrafiyah.v4i2.15545>

MODEL BISNIS *ISLAMIC FINANCING TECHNOLOGY PRODUCT* BANK SYARIAH DI KOTA MEDAN

Pipit Putri Hariani MD¹

Program Studi Pendidikan Akuntansi, Fakultas Ilmu Keguruan dan Pendidikan, UMSU

pipit.putri@umsu.ac.id

Rahmayati²

Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Agama Islam, UMSU

rahmayati@umsu.ac.id

Siti Mujiatun³

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UMSU

siti.mujiatun@umsu.ac.id

Received: 28-8-2020; Revised: 19-10-2020; Accepted: 27-10-2020

Keywords:

Financial Technology, sharia banking, and Financing.

ABSTRACT

The purpose of this study is to provide a model that is implemented in Islamic banks in the business process of financing, namely through the financial technology model. This research method used a qualitative descriptive approach carried out at four Islamic banks in Medan, namely PT. Bank Muamalat, PT. BRISyariah, PT. Bank Aceh, and PT. Bank of North Sumatra. The research process is carried out through the stages of determining the problem of the practice of the financing process in Islamic banks, interviews, analysis of the data and information obtained, then drawing conclusions so as to produce a model in the implementation of the financing product business. Based on the financing procedures of the four Islamic banks, it is analyzed that PT. Bank Aceh and PT. Bank of North Sumatra still applies a manual system in providing its financing products. PT. Bank Muamalat and PT. BRISyariah has implemented a combination of technology and manual processes, but PT. BRISyariah prioritizes digitalization compared to PT. Muamalat Bank. Thus, the research results prove that the fintech business model in the financing process in Islamic banks accelerates the process of financing to customers.

Kata Kunci:

Financial Technology, Bank Syariah, dan Pembiayaan.

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk memberikan sebuah model yang diimplementasikan di bank syariah pada bisnis proses pembiayaan yaitu melalui model *financial technology*. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yang dilakukan pada empat bank syariah di Kota Medan yaitu PT. Bank Muamalat, PT. BRISyariah, PT. Bank Aceh, dan PT. Bank Sumut. Proses penelitian dilakukan melalui tahapan penentuan permasalahan praktik proses pembiayaan di bank syariah, wawancara, analisa dari data dan informasi yang diperoleh, kemudian penarikan kesimpulan sehingga menghasilkan model dalam implementasi bisnis produk pembiayaan. Berdasarkan prosedur pembiayaan dari empat bank syariah tersebut dianalisa bahwa PT. Bank Aceh dan PT. Bank Sumut masih menerapkan sistem manual dalam pemberian produk pembiayaannya. PT. Bank Muamalat dan PT. BRISyariah sudah menerapkan kombinasi antara teknologi dan proses manual, namun PT. BRISyariah lebih mengutamakan digitalisasi dibandingkan PT. Bank Muamalat. Dengan demikian, Hasil penelitian membuktikan bahwa model bisnis fintech

pada proses pembiayaan di bank syariah mempercepat proses pembiayaan kepada nasabah.



Copyright©2020

PENDAHULUAN

Financial Technology (Fintech) atau teknologi keuangan merupakan istilah yang digunakan untuk menunjukkan perusahaan yang menawarkan teknologi modern di sektor keuangan, dan telah menjadi tren sejak tahun 2010. Umumnya, diketahui sebagai fintech yang bergerak pada segmen *start-up*, jumlah yang terus meningkat. Sebagai aturan, investasi ventura dan *crowdfunding* digunakan untuk membiayai perusahaan-perusahaan fintech. Beberapa profesional juga melakukan klaim bahwa perusahaan rintisan fintech dapat meningkatkan efisiensi sistem keuangan (Vlasov, 2017; Vovchenko et al., 2017; Setyawati et al., 2017).

Terdapat dua alasan utama munculnya perusahaan fintech. Pertama, krisis keuangan global tahun 2008, dengan jelas menunjukkan kepada konsumen kekurangan sistem perbankan tradisional yang menyebabkan krisis. Kedua, munculnya teknologi baru yang membantu menyediakan mobilitas, kemudahan penggunaan (visualisasi informasi), kecepatan dan biaya layanan keuangan yang lebih rendah (Anikina et al., 2016).

Model bisnis dan infrastruktur teknologi bank berlandaskan teknologi hal ini untuk melakukan efisiensi misalnya pembukaan cabang memiliki biaya yang mahal, proses manual, dan pemasaran. Selain itu, bank juga melakukan kompetisi *head to head* dengan bank lain dalam tingkatan margin atau keuntungan. Dari gambaran tersebut, apabila bank gagal beradaptasi dengan Fintech maka bank-bank mungkin kehilangan nasabah terutama segmen nasabah di masa depan. Sehingga tindakan konkret harus diambil manajemen bank untuk menjamin kelangsungan hidup bank di era Fintech ini (Chishti & Barberis, 2016).

Fintech akan membantu bank syariah untuk menjangkau seluasnya nasabah untuk bertransaksi di bank syariah sehingga sekaligus mempromosikan nilai Syariah dan etika bank syariah. Langkah selanjutnya adalah membantu nasabah menggunakan aplikasi bank syariah yang dapat diunduh oleh nasabah untuk melakukan transaksi perbankan secara online secara *real-time* khususnya nanti pada segmentasi pembiayaan. Tindakan ini akan mengarah pada sistem *online* lebih banyak oleh nasabah dan meningkatkan pangsa pasar bank syariah. Dampak langsungnya adalah pengurangan biaya kepada nasabah dan mempercepat proses pelayanan pada pengajuan produk pembiayaan di bank syariah.

Latar belakang penelitian Fintech ini berdasarkan solusi untuk mempermudah proses pengajuan pembiayaan pada bank syariah khususnya pada studi kasus di PT. BRISyariah (BRIS), PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI), PT. Bank Aceh Syariah, dan PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah di Kota medan. Tentunya hal ini diharapkan lebih baik lagi baik secara pelayanan melalui teknologi yaitu Fintech pada produk pembiayaan di bank syariah.

Proses pembiayaan di bank syariah yang dilakukan masih secara manual maka dibutuhkan waktu yaitu sekitar 3 sampai 4 minggu dan hingga waktu yang lebih lama lagi tergantung kondisi permasalahan dari pihak bank syariah maupun pihak calon nasabah misalnya dokumen-dokumen dari nasabah yang tidak lengkap sehingga membutuhkan waktu lagi atau pihak pejabat bank syariah yang memutus pembiayaan tersebut tidak berada di kantor. Walaupun juga ada bank syariah yang sudah menerapkan sistem tetapi belum secara komprehensif dan belum generalisasi secara keseluruhan. Berikut ini proses pembiayaan yang dilakukan bank yaitu pada gambar berikut ini:

Gambar1 Proses Pembiayaan di bank syariah



Sumber: Penulis menganalisa dari proses pembiayaan bank syariah umumnya

Mekanisme proses pembiayaan perbankan syariah dari gambar 1 dapat dirincikan yaitu:

1. Pengajuan pembiayaan, baik dari calon nasabah yang datang pada bank syariah untuk pengajuan produk pembiayaan maupun atas referensi dari pihak lain.
2. Pihak bank syariah melalui perwakilannya yaitu *Account Officer* (AO) menjelaskan produk pembiayaan yang diajukan nasabah atau mereferensikan produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan dari calon nasabah (baik nasabah individu atau perseroan atau dengan kategori pendapatan tetap/*fixed income* maupun pendapatan tidak tetap/*non fixed income* sesuai dengan karakteristik dari calon nasabah.
3. Setelah calon nasabah mengetahui atas produk pembiayaan yang dijelaskan dari pihak AO, dan nasabah menyetujui produk tersebut maka pihak AO melakukan pengumpulan data-data yang dibutuhkan dari proses pengajuan tersebut. Kemudian pihak AO melakukan verifikasi dari data-data atau kelengkapan dokumen yang diberikan dari calon nasabah tersebut.
4. Setelah dokumen-dokumen dari calon nasabah diserahkan pada AO dalam kategori lengkap maka AO membuat proposal pembiayaan dari nasabah tersebut untuk dilakukan proses pengajuan pada komite pembiayaan karena AO tidak sebagai pemutus dengan berbagai proses seperti melakukan *on the spot* pada ke tempat nasabah. Dan proses penilaian-penilaian maupun Analisa-analisa yang dibutuhkan pihak bank.
5. Apabila proposal pembiayaan atas nasabah tersebut disetujui maupun tidak disetujui atas keputusan oleh pihak komite pembiayaan maka nasabah tersebut akan diinformasikan secara tertulis melalui surat persetujuan pembiayaan atau surat penolakan.

Hasil tersebut diketahui pihak nasabah dan untuk pembiayaan yang disetujui maka dilakukan proses penandatanganan akad kedua belah pihak, kemudian dilakukan proses realisasi pembiayaan

Tujuan penelitian ini yaitu untuk melakukan penyesuaian proses pemberian pembiayaan tersebut kemudian akan dilakukan pengkajian terhadap model bisnis menggunakan fintech pada produk pembiayaan di bank syariah tersebut. Tentunya model bisnis tersebut dilakukan untuk mempercepat proses pelayanan pembiayaan dengan mengutamakan *prudential banking*. Tidak hanya *output* dari penelitian ini mempercepat tapi prinsip kehati-hatian juga tetap diutamakan dari unsur risiko bisnis pembiayaan yang dapat terjadi baik secara jangka pendek maupun jangka panjang.

Dengan demikian penelitian ini akan melakukan pengkajian sebuah model yang dapat dikembangkan di bank syariah dalam membantu proses pemberian pembiayaan kepada calon nasabah menggunakan sistem *financial technology* khususnya pada produk pembiayaan di bank syariah. Adapun studi kasus penelitian ini yaitu di PT. BRIS dan PT. BMI karena telah memiliki sistem pembiayaan namun belum secara *complete* menggunakan fintech. Sedangkan pada PT. Bank Aceh Syariah dan PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah merupakan bank yang dimiliki daerah yang juga semakin melakukan ekspansi karena kompetisi pasar keuangan syariah sehingga akan menjadi *tools* bagi manajemen untuk dapat mengadopsi model bisnis fintech pada produk pembiayaannya.

Sehingga penelitian ini berjudul "Model Bisnis Islamic Financing Technology Product Bank Syariah Di Kota Medan".

LANDASAN TEORI

Financial Technology (Fintech) Perbankan Syariah

Fintech atau teknologi keuangan adalah istilah yang digunakan untuk menunjukkan perusahaan yang menawarkan teknologi modern di sektor keuangan. Terdapat dua alasan utama munculnya perusahaan fintech. Pertama, krisis keuangan global tahun 2008, dengan jelas menunjukkan kepada konsumen kekurangan sistem perbankan tradisional yang menyebabkan krisis. Kedua, munculnya teknologi baru yang membantu menyediakan mobilitas, kemudahan penggunaan (visualisasi informasi), kecepatan dan biaya layanan keuangan yang lebih rendah (Anikina et al., 2016).

Pasar potensial bagi pengguna layanan fintech sangat luas karena pada dasarnya semua populasi manusia di dunia. Menurut halaman Sektor Sosial McKinsey (Chaia et al., 2010), sebuah penelitian yang dilakukan pada tahun 2010, hampir 2,2 miliar manusia yang belum terlayani secara finansial hidup di Afrika, Asia, Amerika Latin, dan Timur Tengah, yang terdiri dari delapan persen populasi negara-negara berpenghasilan tinggi OECD (60 juta orang dewasa), 65 persen populasi di Amerika Latin (250 juta orang dewasa), 49 persen populasi di Asia Tengah dan Eropa Timur (193 juta orang dewasa), 67 persen populasi di Timur Tengah (136 juta orang dewasa), 80 persen populasi di Sub-Sahara Afrika (326 juta orang dewasa), 59 persen populasi di Asia Timur dan Tenggara (876 juta orang dewasa) dan 58 persen populasi di Asia Selatan (612 juta orang dewasa). Orang-orang ini adalah pengguna potensial dari layanan fintech. Peningkatan jumlah orang di seluruh dunia, yang karena berbagai alasan tidak dapat menggunakan atau tidak mau menggunakan layanan perbankan tradisional (Novokreshchenova et al., 2016; Fetai, 2105; Thalassinis et al., 2015).

Fintech berhasil membangun dirinya sebagai bagian dalam sektor jasa keuangan. Namun, tidak seperti penyedia layanan keuangan tradisional dalam segmen fintech hampir secara eksklusif menggunakan teknologi *state of the art* dan perangkat lunak berbasis internet, untuk memenuhi kebutuhan para *customers*. Meskipun demikian, segmen fintech mencakup banyak elemen, yang menurut Dortfleitner et al. (2017: 34-36) dapat dikategorikan ke dalam empat segmen utama yaitu *financing*, manajemen aset, pembayaran, dan fintech lain.

Industri perbankan telah mengalami proses transformasi yang signifikan. Kekuatan transformasi industri perbankan adalah inovasi dalam teknologi informasi (Aduda & Kingoo, 2012). Penerapan konsep teknologi informasi dan komunikasi, teknik, kebijakan dan strategi implementasi untuk layanan perbankan telah menjadi subjek yang sangat penting bagi semua bank dan merupakan prasyarat bagi perbankan daya saing lokal dan global (Connel & Saleh, 2004). Kemajuan teknologi telah memainkan peran penting dalam meningkatkan standar penyampaian layanan di industri perbankan.

Hal ini dapat ditelaah dari industri perbankan di negara Kenya dimana telah berubah secara drastis dalam waktu yang relatif singkat dengan pasar yang sangat kompetitif. Deregulasi sektor keuangan yang terkait dengan globalisasi telah membawa fintech memimpin dalam persaingan dan transformasi penting dan inovasi yang terjadi di bank. Dengan banyak bank dan persaingan yang sangat kuat di antara para pemain yang ada, bank harus menemukan cara untuk menghadapi persaingan. Bank-bank konvensional telah berhasil menawarkan produk dan layanan yang sesuai syariah kepada para nasabahnya. Namun hal ini menjadi latar belakang kuat bagi perbankan syariah untuk lebih berinovasi pada transaksinya menggunakan fintech.

Kualitas Pelayanan Fintech Terhadap Bank Syariah

Financial Technology (fintech) memaksa industri perbankan syariah untuk berbenah diri. fintech tidak saja melayani pembayaran, pembiayaan atau jasa keuangan lain sebagaimana bisnis

tradisional perbankan. Dengan kecanggihan teknologi dan inovasi yang tiada henti, dengan fintech maka bank syariah dapat menjangkau nasabah yang selama ini tidak punya akses ke sistem perbankan syariah.

Fintech dengan konsep teknologi mencakup pengembangan kualitas sumber daya manusia serta pengembangan sumber daya fisik, terkait dengan perbaikan teknologi perbankan, inovasi produk, inovasi sistem kerja serta hal-hal lain terkait teknologi yang dapat meningkatkan produktivitas. Apabila Indonesia ingin mengembangkan *Islamic Financial System*, maka harus memilih teknologi sosial-ekonomi berdasarkan pengetahuan epistemologi Islam (Sayuti, 2011). Kekuatan FinTech ini seiring dengan hubungan dengan kualitas di perbankan syariah, dimana kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berpengaruh terhadap produk, jasa, manusia, proses dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan (Tjiptono, 2001).

Tantangan Fintech

Adapun tantangan-tantangan FinTech, yaitu:

- a. Regulasi belum matang, aturan tumpang-tindih, berpotensi menimbulkan penyelewengan (contoh: *shadow banking*, MLM, *money game*, dll.)
- b. FinTech membawa inovasi yang bersifat “merusak” (*disruptive*), berpotensi membuat airmenjadi keruh
- c. Percepatan problem klasik teknologi: polarisasi pekerjaan akibat disintermediasi (*job polarisation*), melebarkan *digital divide*, dan “pengkultusan” sebagai jalan potong (*shortcut*) pertumbuhan ekonomi

Proses Bisnis Fintech

- a) *Peer-to-peer lending* (*P2P lending*) adalah metode pendanaan/pembiayaan yang memungkinkan seseorang melakukan menerima atau melalui institusi perbankan memberikan pinjaman. Peminjam mengambil skema pinjaman dari perusahaan *P2P lending*. Perusahaan akan menjodohkan peminjam dengan investor (pemberi pinjaman) yang sesuai.
- b) Investor memutuskan untuk memberi atau tidak memberi pinjaman berdasarkan *profiling* yang dilakukan oleh *P2P lending*.
- c) Investor dapat memilih untuk mendanai sebagian atau seluruh kebutuhan dana yang diminta oleh peminjam. Satu *project*/skema pendanaan dapat didanai oleh satu atau lebih investor yang berbeda.
- d) Dengan teknologi komunikasi, internet, big data, dsb., *P2P lending* dapat menghubungkan peminjam dengan investor secara lebih cepat dan lebih murah dibandingkan perbankan konvensional.

Industri FinTech layanan *peer-to-peer (p2p) lending* di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang sangat pesat dibandingkan awal tahun lalu. Otoritas Jasa Keuangan melaporkan saat ini sedikitnya terdapat sekitar 85 perusahaan *p2p lending* yang beroperasi di seluruh Indonesia dengan penyaluran kredit sebesar Rp 1,6 triliun pada kuartal ke-3/2017 atau naik lebih dari 600% YoY.

FinTech, bersinergi dengan perbankan, sesungguhnya menjadi kunci bagi inklusi keuangan untuk penguatan ekonomi nasional. Model bisnis *platform p2p lending* seperti misalnya Modalku, tidak sama dengan perbankan dan keduanya hanya memiliki kesamaan produk yang terbatas – namun demikian sejatinya saling melengkapi. Perkembangan teknologi, seperti *artificial intelligence* dan *automation*, dapat menghilangkan sebagian pekerjaan yang dahulu dilakukan secara konvensional terlepas dari keberadaan tekfin, bukan berarti layanan tekfin kemudian akan menggerus bank (Wijaya, 2018).

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan beberapa metode sehingga dapat membantu proses untuk mencapai suatu hasil yang ingin dituju. Untuk yang pertama memakai penelitian perkembangan (*Development Research*). Penelitian dan pengembangan adalah suatu proses untuk mengembangkan suatu produk baru atau menyempurnakan produk yang sudah ada, yang dapat dipertanggungjawabkan. Dapat diartikan juga bahwa metode penelitian mengambil beberapa data dari suatu penelitian yang kemudian dikembangkan menjadi suatu pengetahuan baru. Metode ini digunakan karena berencana untuk melakukan pengembangan terhadap jurnal atau artikel penelitian yang sesuai permasalahan penelitian (Sugiyono, 2008).

Data yang dikumpulkan sangat bersifat empiris, artinya penelitian ini sangat membutuhkan data-data yang berupa fakta. Fakta yang dibutuhkan tentu saja harus sudah berasal dari suatu penelitian konkret. Data yang berasal dari suatu penelitian akan diperoleh dan menjadikannya sebagai data sumber utama. Setelah itu akan mengembangkannya dengan asumsi-asumsi atau beberapa hipotesa sesuai dengan hasil analisa. Namun segala asumsi atau hipotesa kami tentu akan selalu besandar pada fakta yang terlihat. Setelah pengumpulan data dan pengembangan data sudah dilakukan, kemudian juga akan melakukan evaluasi data agar menciptakan suatu relasi yang logis (Sugiyono, 2008).

Untuk metode yang kedua menggunakan penelitian kausal komparatif. Penelitian *causal comparative* diawali oleh adanya permasalahan penelitian setelah itu dilanjut dengan menentukan tujuan dan manfaat penelitian, dilanjutkan dengan kajian pustaka, lalu mengidentifikasi variabel bebas dan variabel terikat langkah selanjutnya yaitu menentukan metode penelitian dengan teknik statistik yang relevan. Dalam penggunaan metode ini akan memulai penelitian dengan mengumpulkan data yang menjadi permasalahan. Setelah menemukan titik masalah yang harus di bahas, maka selanjutnya akan melakukan telaah pustaka. Setelah melakukan telaah pustaka akan melanjutkannya dengan memberikan beberapa dan asumsi yang mendasari suatu hipotesa tersebut dan akan berusaha untuk menunjukkan hubungan atau relasi data yang kami kumpulkan (Ibrahim, dkk, 2018).

Penelitian ini menggunakan pendekatan analisa deskriptif kualitatif untuk memberikan gambaran tentang model bisnis fintech untuk produk pembiayaan di empat bank syariah yaitu PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI), PT. BRISyariah (BRIS), PT. Bank Aceh, dan PT. Bank Sumut. Penelitian ini memiliki tahapan-tahapan yaitu:

- 1) Menentukan Permasalahan
Pada tahap ini melakukan observasi awal, mengumpulkan berbagai informasi tentang proses pembiayaan yang telah berjalan di bank syariah kemudian mengetahui secara relevan permasalahan praktiknya yang terjadi;
- 2) Pengumpulan Data Pendukung
Pada tahap ini melakukan pengumpulan data dari berbagai studi literatur fintech dari studi pustaka dan menggali kondisi terkini yang berhubungan dengan proses pembiayaan melalui wawancara;
- 3) Analisis Data
Pada tahap ini melakukan analisis data secara deskriptif sehingga mengarahkan pada model bisnis fintech pembiayaan di bank syariah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

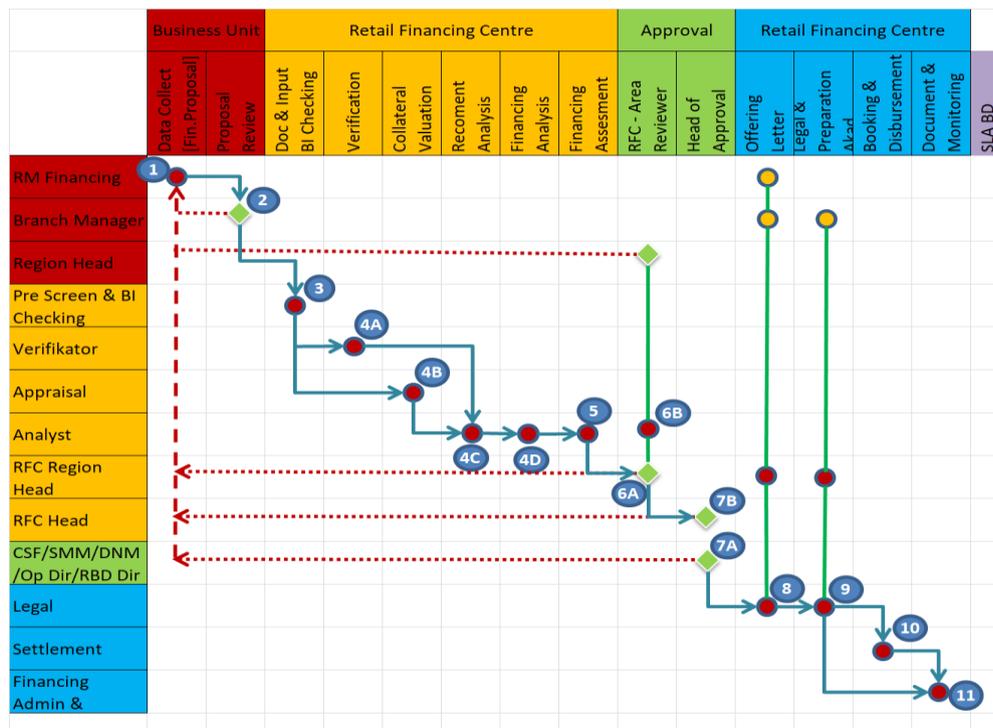
Proses Pembiayaan Bank Syariah

Berikut ini akan diuraikan proses pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah tersebut yaitu:

a. PT. Bank Muamalat

Proses pembiayaan di Bank Muamalat digambarkan berikut ini:

Gambar 2. Proses Pembiayaan Bank Muamalat



Sumber: PT. Bank Muamalat

Berdasarkan skema pembiayaan di atas, proses pembiayaan yang digunakan oleh PT. Bank Muamalat, Tbk masih tidak terintegrasi sistem menyeluruh karena gabungan antara manual dengan sistem sehingga perlu dilakukan perbaikan sistem agar lebih efektif lagi. Terdapat langkah-langkah yang dilalui dalam proses pembiayaan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk tersebut, antara lain:

- 1) *Bussines unit* melakukan inisiasi pembiayaan calon nasabah dengan mengajukan proposal pembiayaan dan dokumen-dokumen pendukung dalam pengajuan pembiayaan tersebut;
- 2) Proposal tersebut telah dilakukan analisa oleh *Retail Financing Centre*, yaitu dengan melakukan proses *BI cheking*, penilaian objek jaminan yang diajukan nasabah;
- 3) Setelah data-data tersebut selesai dipersiapkan maka RM mengajukan pada *Branch Manager* (BM) ;
- 4) Setelah BM menyetujui berdasarkan pengajuan yang diusulkan atau terdapat *covenant* yang perlu dipenuhi oleh nasabah maka akan diinformasikan kepada nasabah, dan meminta persetujuan kepada nasabah apakah menyetujui pembiayaan yang telah disetujui oleh bank, apabila nasabah setuju maka segera akan dilakukan akad pembiayaan, namun apabila nasabah tidak menyetujui maka memiliki hak untuk menolaknya;
- 5) Kemudian melakukan penandatanganan akad pembiayaan dengan mengkonfirmasi kepada pihak notaris sebagai pihak yang berwenang dalam akad dan juga mengkonfirmasi kepada pihak rekanan asuransi dari perbankan syariah karena asuransi dibutuhkan untuk calon nasabah dan juga objek jaminan nasabah;

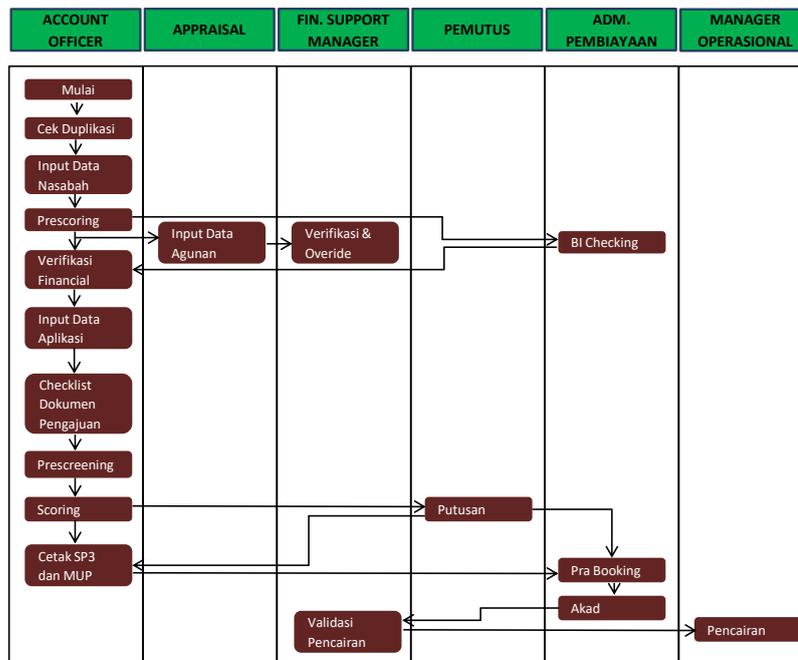
6) Setelah akad pembiayaan dilakukan maka realisasi pembiayaan oleh pihak operasional pembiayaan.

b. PT. Bank BRISyariah

Seperti dianalisa bahwa sistem aplikasi pembiayaan digunakan sebagai alat investasi bagi perusahaan untuk mencapai strategi bisnis dengan nilai yang cukup tinggi. Namun hal tersebut tidak suatu hambatan, karena dengan nilai investasi yang tinggi karena aplikasi tersebut tentunya akan mendorong portofolio pembiayaan dan dapat mendukung pendapatan bank, karena perbankan dapat memperoleh pendapatan yang lebih tinggi dengan aktivitas pembiayaannya. Pada prinsipnya, sistem pembiayaan pada PT. Bank BRISyariah, Tbk telah dilakukan secara FinTech, akan tetapi terdapat beberapa strategi yang dapat dilakukan manajemennya untuk dilakukan dengan FinTech secara menyeluruh, sehingga tentunya akan memberikan waktu yang lebih cepat lagi. FinTech tentunya dapat dilakukan mulai dari awal proses tersebut hingga akhir proses dengan sistematis dan risiko yang lebih diminimalisir bagi kedua belah pihak.

Berikut ini proses pembiayaan yang terdapat di BRIS antara lain:

Gambar 3. Proses Pembiayaan PT. BRISyariah



Sumber: Analisa dari PT. BRISyariah

- 1) Pihak perbankan syariah yang melakukan proses pembiayaan yaitu seorang *Account Officer* (AO), kemudian AO meminta data-data nasabah di awal proses Seperti data identitas diri apabila segmen individu sedangkan data-data bisnis Nasabah apabila segmen wiraswasta. AO melakukan pengecekan data-data tersebut melalui sistem SLIK OJK.
- 2) AO melakukan proses *pre scoring*. *Pre scoring* bertujuan Untuk mengetahui level risiko dari nasabah yang diajukan dengan kriteria hasil *low risk*, *medium risk*, dan *high risk*. Dimana untuk mengetahui tingkat persetujuan komite pembiayaan yang akan diajukan pada proses selanjutnya.

- 3) Pada tahapan selanjutnya maka AO menginstruksikan kepada tim penilai jaminan Atau *appraisal* untuk melakukan penilaian terhadap objek agunan yang mendukung pembiayaan. Kemudian pihak *financing* melakukan verifikasi terhadap penilaian agunan tersebut
- 4) Kemudian AO melakukan input data pada aplikasi yang disediakan yaitu APPEL. Dengan aplikasi APPEL ini AO mengajukan proposal pembiayaan yang terdiri Dari sumber-sumber informasi yang dapat dilaporkan nantinya pada saat komite pembiayaan berlangsung.
- 5) Kemudian AO menyusun Surat Persetujuan Pembiayaan (SP3) sesuai dengan usulan pembiayaan yang disetujui dan dijelaskan kepada nasabah apakah nasabah menyetujui pembiayaan tersebut agar dapat dilakukan perjanjian atau akad.
- 6) Apabila nasabah menyetujui maka AO segera melakukan proses *pra booking* Setelah AO melengkapi dari hasil *pra booking*, maka AO menghubungi nasabah untuk melakukan akad. Setelah akad berlangsung, maka *operational* akan segera melakukan eksekusi pembiayaan tersebut.

c. PT. Bank Aceh

Berikut ini proses pembiayaan di Bank Aceh antara lain:

- 1) Nasabah mengajukan pembiayaan pada PT. Bank Aceh dan kepada nasabah diberikan surat permohonan pembiayaan atau AO yang mendapatkan nasabah potensial, melengkapi seluruh data-data pribadi/data usaha dan laporan keuangan usaha calon nasabah tersebut;
- 1) Kemudian nasabah menyerahkan kembali surat permohonan pembiayaan beserta persyaratan lainnya.
- 2) Pihak bank memeriksa untuk mengetahui kelengkapan persyaratan pembiayaan serta mengidentifikasi kebenaran datanya, dalam hal ini bagian *legal* melakukan verifikasi SLIK OJK, pemeriksaan agunan dan tempat usaha calon nasabah sebagai kebenaran data;
- 3) Selanjutnya AO membuat proposal pembiayaan dengan melengkapi seluruh data yang dibutuhkan untuk diajukan pada komite pembiayaan;
- 4) Apabila hasil keputusan dari komite pembiayaan disetujui, selanjutnya dilakukan pengikatan agunan, penandatanganan akad pembiayaan, dan realisasi pembiayaan oleh pihak operasional;

d. PT. Bank Sumut

Berikut ini poses pemberian pembiayaan Unit Usaha Syariah PT. Bank Sumut yaitu:

- 1) Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan ke bank dengan permohonan secara tertulis;
- 2) Bank melakukan verifikasi permohonan pembiayaan tersebut,
- 3) Calon nasabah memenuhi kelengkapan persyaratan administrasi untuk pembiayaan perorangan dengan memperlihatkan asli dokumen yang dijadikan lampiran surat permohonan.
- 4) Bank melakukan wawancara sebelum dilakukannya survei pemeriksaan setempat (*checking on the spot*).
- 5) Setelah data di atas diperoleh, selanjutnya bank melakukan analisis pembiayaan yang mencakup: a) Data pemohon/nasabah; b) Data rekening koran nasabah 3 bulan terakhir; c) Keterangan usaha; d) Data legalitas usaha; e) Data kredit/pembiayaan yang sedang dinikmati pada Bank Sumut atau pada bank lain; f) Data barang agunan; g) Aspek manajemen; h) Aspek hukum; i) Aspek teknis; j) Aspek pemasaran; k) Aspek keuangan; l) Aspek sosial.
- 6) Jika berdasarkan analisis, pemohon layak menerima fasilitas pembiayaan maka bank menerbitkan SP4 kepada nasabah dan sebagai tanda persetujuan nasabah menandatangani diatas materai
- 7) Selanjutnya Unit Usaha Syariah mengajukan memorandum usulan pengambilan keputusan pembiayaan kepada Direksi diatas wewenang Kantor Cabang Syariah

- 8) Untuk keputusan pembiayaan dengan wewenang Direksi yang dibantu oleh Komite Pembiayaan Unit Usaha Syariah melakukan kunjungan lapangan ke lokasi usaha calon nasabah dan agunan pembiayaan.
- 9) Selanjutnya prosedur pencairan pembiayaan oleh pihak operasional.

Berdasarkan prosedur pembiayaan dari empat bank syariah tersebut dapat dianalisa bahwa yang masih melakukan penerapan manual dalam proses prosedur pembiayaan yaitu PT. Bank Aceh dan PT. Bank Sumut. Sedangkan untuk PT. Bank Muamalat sudah menerapkan kombinasi antara teknologi dan proses manual. Kemudian PT. BRISyariah sudah menerapkan kombinasi teknologi dengan manual secara komprehensif dibandingkan dengan PT. Bank Muamalat.

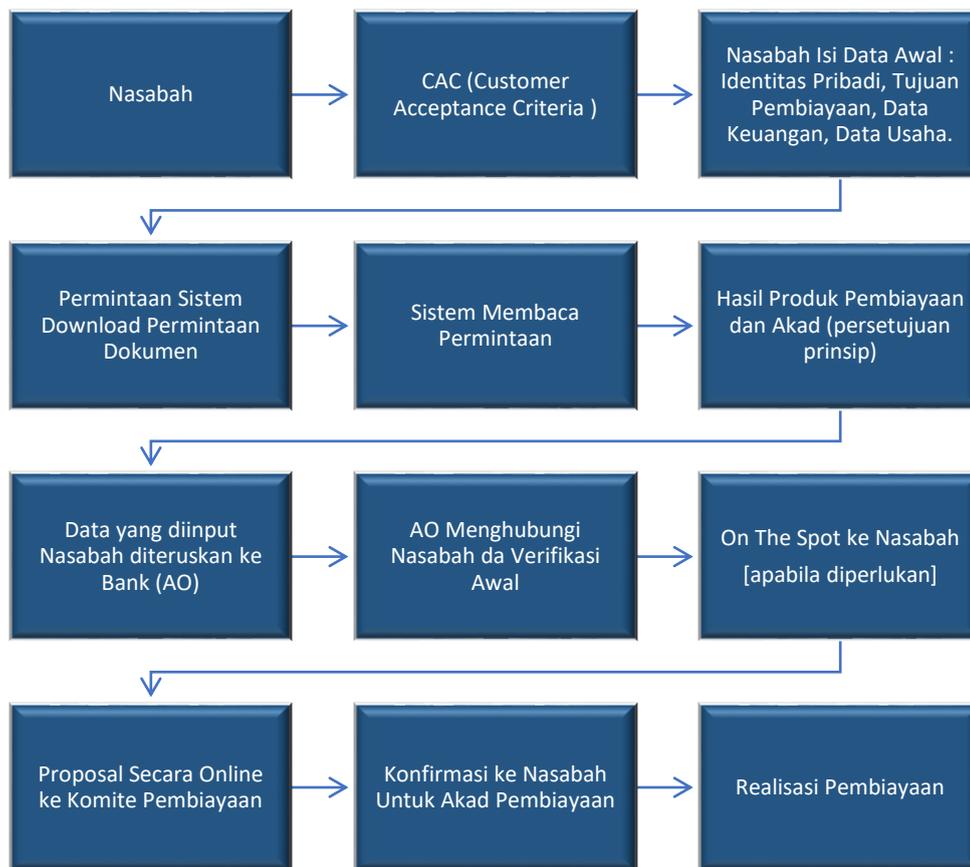
Oleh sebab itu, diperlukan model bisnis fintech yang lebih baik untuk diterapkan bank syariah tersebut untuk melakukan proses pembiayaan yang diajukan calon nasabah dari awal, proses analisa secara sistem sehingga lebih tepat dan efektif, hingga proses pemberian keputusan menggunakan fintech agar tidak terkendala apabila komite pembiayaan tidak ada di kantor sehingga dapat memperlambat proses komite dan keputusan pembiayaan, hingga proses realisasi pembiayaan.

Model Bisnis Proses Pembiayaan Yang Ditawarkan

Melalui fintech pembiayaan diharapkan dapat melayani langsung kepada para nasabah. Pada pihak perbankan syariah diawal menggunakan sistem yang dapat diakses oleh nasabah dengan tampilan sumber informasi terkait produk-produk pembiayaan, persyaratan dan ketentuan yang berlaku (dokumen yang dibutuhkan dari nasabah sesuai produk yang diajukan nasabah) karena nasabah dapat memilihnya secara langsung setelah mendapatkan informasi produk tersebut, kemudian akan diverifikasi oleh pihak perbankan syariah secara sistem dan nasabah akan dapat mengetahui hasil verifikasi dari pihak perbankan syariah apakah pengajuan tersebut dapat diproses selanjutnya atau tidak. Seperti proses berikut ini yang akan ditawarkan dari fintech pembiayaan yaitu:

Gambar 4. Model Bisnis Pembiayaan & Penawaran Fintech Pembiayaan





Sumber: Hasil dari penelitian penulis

Proses pembiayaan pada praktiknya tidak secara menyeluruh dilakukan dari awal menggunakan fintech, misalnya pada saat pengajuan awal nasabah mengajukan pembiayaan kepada perbankan syariah, kemudian pihak perbankan syariah (yang diwakili oleh seorang *Account Officer/AO*) meminta kelengkapan dokumen yang dibutuhkan, kemudian nasabah menyerahkannya pada AO dan AO melakukan verifikasi terhadap data dan dokumen tersebut, kemudian AO membuat proposal pengajuan pembiayaan untuk dilakukan komite pembiayaan, dan melakukan *on the spot* kepada nasabah misalnya usaha atau tempat bekerjanya, setelah komite dan memperoleh hasil dari pembiayaan disetujui maka dikonfirmasi ke nasabah untuk menyetujui selanjutnya melaksanakan akad pembiayaan, namun apabila hasilnya penolakan maka diinformasikan kepada nasabah secara tertulis.

Dari keseluruhan proses tersebut dibutuhkan waktu sampai dengan 15-30 hari. Hal tersebut membutuhkan waktu yang lebih lama karena kemungkinan besar terjadi proses yang berulang-ulang yaitu saat data-data atau dokumen yang dibutuhkan AO diminta kepada nasabah lebih dari 2 kali karena kesalahan dari pihak AO dan nasabah juga, kemungkinan terjadi kekeliruan dalam menentukan akad pembiayaan yang sesuai tujuan penggunaan nasabah karena analisa dari AO yang kurang tajam, kemungkinan terjadi kekeliruan dalam menyelesaikan proposal pengajuan pembiayaan nasabah.

Hal tersebut merupakan suatu hal yang terjadi secara terus-menerus dan berulang-ulang, oleh karena itu terdapat opini dari nasabah bahwa pengajuan pembiayaan di perbankan syariah prosesnya lebih lama dan tidak ringkas dibandingkan dengan konvensional. Namun opini yang berkembang tersebut menjadi pertimbangan untuk memperbaiki sistem prosedur pembiayaan di perbankan syariah, tidak hanya menghilangkan opini tersebut fokusnya pada penelitian ini akan tetapi fokus kepada peningkatan portofolio pembiayaan melalui fintech secara optimal.

Rata rata perbankan syariah membutuhkan waktu dalam proses pembiayaan lebih dari 1 bulan, tidak sama pada semua segmen, dimana segmen mikro membutuhkan waktu tercepat yakni +/-3 minggu dan segmen komersil yang membutuhkan waktu +/- 2 bulan. Sementara pihak yang

terlibat dalam proses pembiayaan minimal 10 orang yang terdiri dari beberapa bagian, hingga 17 orang, tergantung kepada segmen dan besaran pembiayaan yang akan diberikan.

Selama ini hampir semua perbankan syariah masih menggunakan media kertas kerja untuk melakukan proses pembiayaan, mulai dari laporan kunjungan, proposal pembiayaan, analisa sampai kepada instruksi pencairan atas pembiayaan yang telah disetujui. Sebahagian dari perbankan syariah masih menggunakan kertas kerja walaupun di beberapa tahap proses sudah menggunakan aplikasi pembiayaan. Dan tetap berpedoman pada kertas kerja manual.

Umumnya perbankan syariah sangat menyambut positif apabila ada media aplikasi fintech yang dapat digunakan untuk memproses pembiayaannya. Selain masalah investasi yang mahal, juga dibutuhkan pelatihan yang berkesinambungan atas seluruh pihak yang terlibat dalam proses pembiayaan ini. Ternyata beberapa bank juga saat ini sedang dalam pengembangan fintech pembiayaannya, dan pengembangan ini dilakukan bersama induk perbankan syariah nya masing masing, sehingga investasi yang dilakukan tidak sangat besar karena porsi terbesar diambil alih induk perbankan syariah masing masing.

PENUTUP

Penelitian ini memberikan penawaran model bisnis penyaluran produk pembiayaan di bank syariah dengan mengimplementasikan *financial technology* (fintech). Penelitian ini memberikan hasil bahwa dengan model bisnis fintech pada proses pembiayaan di bank syariah mempercepat proses pelaksanaan pembiayaan kepada nasabah dengan proses analisa yang lebih tepat, cepat, akurat, dan sekaligus sosialisasi *product knowledge* bagi masyarakat yang ingin mengetahui produk dan prosedur pembiayaan tersebut karena dapat diakses sumber informasi oleh nasabah. Proses pembiayaan bank syariah selama ini masih banyak yang dilakukan secara manual, dengan keterbatasan baik secara internal dan masih manualnya proses pembiayaan ini membuat waktu yang dibutuhkan bisa lama dan kurang efisien sehingga dibutuhkan model bisnis penerapan fintech pada produk bank syariah. Melalui bisnis proses teknologi akan memberikan perubahan seperti waktu yang dibutuhkan lebih cepat yaitu 1 minggu dari pengajuan awal, *paper less, approval by system*, penggunaan akad pembiayaan lebih tepat, pertemuan antara pihak bank dengan nasabah tidak berulang-ulang, beban biaya nasabah rendah, dan operasional lebih fleksibel.

Hasil penelitian ini berimplikasi pada layanan pada bank syariah untuk lebih cepat, tepat, dan terukur dengan menerapkan fintech pada produk pembiayaannya karena salah satu karakteristik produk yang ada di bank syariah yaitu *financing product*. Dengan penelitian ini merekomendasikan kepada bank syariah agar dapat menyesuaikan proses pemberian pembiayaan dengan fintech. Penelitian tentang fintech sebelumnya telah dilakukan sebelum penelitian ini, akan tetapi masih sedikit yang membahas khusus tentang model bisnis untuk proses pembiayaan di bank syariah untuk memberikan rekomendasi terhadap model pembiayaan yang telah di implementasikan bank syariah. Penelitian ini juga masih perlu dikembangkan dan diperdalam lagi sehingga dapat memberikan hasil yang optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Accenture. 2015. *The Future of Fintech and Banking*. Accenture, 1–12. https://www.accenture.com/_acnmedia/accenture/conversion-assets/dotcom/documents/global/pdf/dualpub_11/accenture-future-fintech-banking.pdf
- Amalia, F. 2016. *the Fintech Book: the Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries*. *Journal of Indonesian Economy and Business*, 31(3), 345. <https://doi.org/10.22146/jieb.23554>
- Anikina, I. D., Gukova, A. V., Golodova, A. A., & Chekalkina, A. A. 2016. *Methodological aspects of prioritization of financial tools for stimulation of innovative activities*. *European Research Studies Journal*, 19(2 Special Issue), 100–112. <https://doi.org/10.35808/ersj/525>

- Chishti, S., & Barberis, J. 2016. *The Fintech Book. The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries*. Chichester, West Sussex, United Kingdom: Wiley & Sons Ltd.
- Dodgson, M., Gann, D., Wladawsky-Berger, I., Sultan, N., & George, G. 2015. *Managing digital money. Academy of Management Journal*, 58(2), 325–333. <https://doi.org/10.5465/amj.2015.4002>
- Faizal, B., & Rahim, A. 2016. *Fintech Pitch for Islamic Bank : Three New Areas of Services. September*, 1–7. <https://islamicbankers.files.wordpress.com/2017/02/fintech-pitch-for-islamic-banking1.pdf>
- Harrison, R., Jaumandreu, J., Mairesse, J., & Peters, B. 2014. *Does innovation stimulate employment? A firm-level analysis using comparable micro-data from four European countries. International Journal of Industrial Organization*, 35(1), 29–43. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2014.06.001>
- Hes, A., & Jílková, P. 2016. *Position of low-cost banks on the financial market in the Czech Republic. European Research Studies Journal*, 19(4), 42–52. <https://doi.org/10.35808/ersj/579>
- Ibrahim, Andi. Haq Alang Asrul, dkk. 2018. *Metodologi Penelitian*. Makassar: Gunadarma Ilmu.
- Kholil, Syukur. 2006 *Metodologi Penelitian*, cet. Ke-1 Bandung: Cipta Pustaka Media
- Mansor, N., Shariff, A., & Abdul Manap, N. R. 2012. *Determinants of Awareness on Islamic Financial Institution E-Banking among Malaysian SMEs. International Journal of Business and Social Science*, 3(5), 93–101. https://ijbssnet.com/journals/Vol_3_No_5_March_2012/10.pdf
- Muia, A. M. (2013). *the Relationship Between Financial Innovation and Growth in Profitability of Islamic Banking in Kenya By a Research Project Report Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Award of Master of Business Administration Degree* ., <https://pdfs.semanticscholar.org/192c/3e27b9190efc79864a4288b5f67cd6d97e01.pdf>
- Nawawi, Hadari, & Martini, M. 1996. *Penelitian Terpadu*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press
- Nsouli, S. M., & Fullenkamp, C. 2004. *Six Puzzles in Electronic Money and Banking. IMF Working Papers*, 04(19), 1. <https://doi.org/10.5089/9781451843774.001>
- Pejkovska, M. 2018. *Potential negative effects of Fintech on the financial services sector Examples from the European Union, India and the United States of America*. <https://core.ac.uk/download/pdf/161429545.pdf>
- Raman, M., Stephenaus, R., Alam, N., & Kuppusamy, M. 2008. *E-service quality and Uptake of Internet banking. Journal of Internet Banking and Commerce*, 13(2), 1–19. <http://www.icommercecentral.com/open-access/information-technology-in-malaysia-eservice-quality-and-uptake-of-internet-banking.pdf>
- Rothwell, R. 1994. *Towards the Fifth-generation Innovation Process. International Marketing Review*, 11(1), 7–31. <https://doi.org/10.1108/02651339410057491>
- Ruslan, Rosyadi. 2004. *Metode Penelitian Publik Relation dan Komunikasi*, Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Saksonova, S., & Kuzmina-Merlino, I. 2017. *Fintech as financial innovation - The possibilities and problems of implementation. European Research Studies Journal*, 20(3), 961–973. <https://doi.org/10.35808/ersj/757>
- Setyawati, I., Suroso, S., Suryanto, T., & Nurjannah, D. S. 2017. *Does financial performance of Islamic banking is better? Panel data estimation. European Research Studies Journal*, 20(2), 592–606. <https://doi.org/10.35808/ersj/661>
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Vlasov, A. V. 2017. *The Evolution of E-Money. XX(1)*, 215–224. <https://econpapers.repec.org/RePEc:ers:journl:v:xx:y:2017:i:1:p>
- Vovchenko, N. G., Tishchenko, E. N., Epifanova, T. V., & Gontmacher, M. B. 2017. *Electronic currency: The potential risks to national security and methods to minimize them. European Research Studies Journal*, 20(1), 36–48. https://www.ersj.eu/repec/ers/papers/17_1_p3.pdf