

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran umum Perusahaan

Pada 1 Februari, Presiden Joko Widodo secara resmi telah meresmikan PT Bank Syariah Indonesia, Tbk di istana merdeka. Kehadiran PT Bank Syariah Indonesia, Tbk memberikan dukungan bagi sektor keuangan di Indonesia. Sesuai Surat Nomor SR-3/PB.1/2021, telah diperoleh tiga persetujuan. penggabungan pelaku usaha dari PT BNI Syariah, PT Bank BRI Syariah Tbk, dan PT Bank Syariah Mandiri. Ada tiga perusahaan yang berbagi saham yaitu pemegang saham Kurang dari 5% saham perusahaan dimiliki oleh PT Bank Mandiri (Persero) Tbk, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), dan PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Keunggulan ketiga bank syariah tersebut digabungkan dalam merger ini, yaitu menghasilkan jangkauan yang lebih luas, peningkatan kapasitas permodalan, dan layanan yang lebih komprehensif. Bank syariah Indonesia didorong untuk bersaing secara global berkat hubungannya dengan dunia usaha dan peran pemerintah melalui Kementerian BUMN. Tujuan BSI adalah mendirikan bank syariah yang dibanggakan masyarakat diharapkan bank ini muncul sebagai sumber energi baru bagi perluasan perekonomian nasional yang bermanfaat bagi masyarakat secara keseluruhan (Rahmatan Lil'Aalamin) (Bank Syariah Indonesia., 2022).

2. Visi Dan Misi

Tujuannya adalah menjadi salah satu dari sepuluh bank syariah terbaik dunia, dan misinya adalah sebagai berikut:

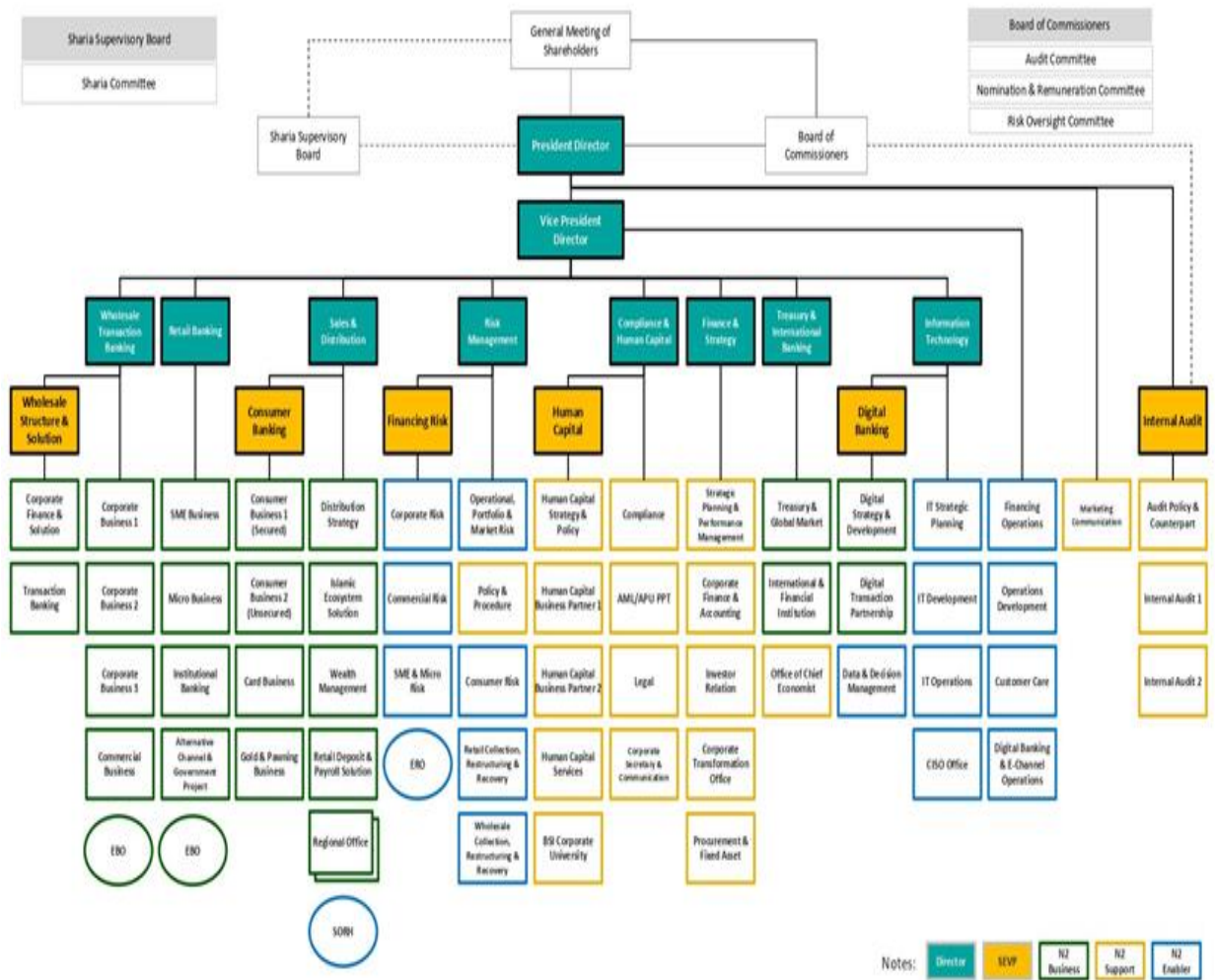
- a. Bank ini akan memiliki lebih dari 20 juta nasabah pada tahun 2025, menempati peringkat lima besar bank di Indonesia dalam hal aset (lebih dari Rp 500 triliun) dan nilai buku Rp 50 triliun).
- b. Tumbuh menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik kepada pemegang saham Lima bank teratas di Indonesia memiliki ROE tertinggi (18%) dan valuasi yang kuat (PB>2).

- c. menjadi pemberi kerja pilihan talenta terbaik Indonesia dan sumber kebanggaan bagi mereka; memiliki budaya yang menghargai kinerja, berkomitmen untuk pengembangan karyawan, memberi karyawan lebih banyak kendali, dan didasarkan pada nilai-nilai yang kuat.

3. Struktur Organisasi



Struktur Organisasi PT Bank Syariah Indonesia Tbk



Sumber : Banmkbsi.co.id

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi

4. Produk Dan Layanan

a. Tabungan easy mudharabah BSI

Tabungan dana adalah suatu bentuk uang berbasis rupiah yang dapat digunakan untuk membayar tagihan lewat ATM.

b. Tabungan bisnis BSI

Tabungan dengan Mudharabah Muthlaqah menawarkan gratis RTGS, SKN, dan teller dan net banking, serta kemampuan bertransaksi dengan tingkat transaksi harian yang lebih tinggi dari rata-rata, tersedia di BSI Tabungan.

c. Tabunganku BSI

BSI Tabungan dengan akad wadiah yad dhamanah yang identik dengan yang digunakan bank yang ada di Indonesia dengan tujuan untuk berinteraksi dengan nasabah dan meningkatkan kepuasan nasabah.

d. BSI Tabungan Easy Wadia'ah

Tabungan *easy* wadiah BSI sederhana berbasis upah mengikuti aturan wadiah yad dhamanah dan dapat diambil atau disimpan kapan saja selama jam kerja, tunai atau lewat ATM.

e. BSI Tabungan Rencana

Rekening tabungan dengan akad mudharabah muthlaqah yang disebut dengan BSI *Savings Plan* ini dibuat agar masyarakat dapat merencanakan keuangannya. dan memiliki perlindungan asuransi gratis dan sistem *auto-debit*.

f. BSI Cash Collateral

Fasilitas pembiayaan yang dijamin dengan agunan likuid, yaitu dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, atau Tabungan

g. BSI Mitraguna Berkah

BSI Mitraguna Berkah Solusi ideal untuk berbagai kebutuhan, pembiayaan untuk berbagai keperluan tanpa perlu agunan dan menawarkan gaji karyawan di BSI berbagai keuntungan dan kemudahan.

h. Mitraguna Online

Mitraguna *Online Financial Solutions* memungkinkan Anda memenuhi berbagai kebutuhan tanpa harus ke bank. Pembiayaan tanpa

agunan untuk segala keperluan dengan berbagai keuntungan dan kemudahan bagi karyawan untuk pemanfaatan *mobile banking* untuk transaksi perbankan pribadi dan bisnis dan mudah adalah diantara keunggulan produk ini.

i. BSI KPR Sejahtera

KPR Sejahtera BSI memberikan pilihan pembiayaan yang hemat biaya untuk menunjang kebutuhan perumahan subsidi pemerintah dengan prinsip syariah.

j. BSI KUR

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond s.d Rp. 500 Juta

k. BSI KUR Kecil

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 50 Juta s.d Rp. 500 Juta (Mudah, Cepat, dan Berkah).

l. BSI KUR Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 10 Juta s.d Rp. 50 Juta.

m. BSI KUR Super Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond s.d Rp. 10 Juta.

n. BSI Giro Optima

Giro Optima Mudharabah BSI memiliki imbal hasil khusus yang didasarkan pada tiering. Nasabah tetap dapat menggunakan Giro untuk transaksi bisnis perusahaan dan mendapatkan imbal hasil terbaik.

o. Jasa Penagihan Transaksi *Trade Finance* antar bank

Tim lembaga keuangan menawarkan Layanan Penagihan Transaksi *Trade Finance* antar bank kepada lembaga keuangan non-bank

domestik dan internasional. Layanan untuk tagihan jangka pendek atau tagihan di bawah LC/SKBDN milik Bank Tertunjuk diberikan kepada BSI, yang kemudian, sesuai dengan hukum syariah, menagih piutang dari debitur (Bank Pembuka). Berdasarkan pengumuman bahwa *Nominated Bank* telah diterima oleh Issuing Bank, BSI dapat memberikan dana talangan kepada bank-bank tersebut.

p. Pembiayaan Yang Diterima (PYD)

Dari bank domestik (domestik) atau asing atau pihak ketiga bukan bank, BSI menerima produk, layanan, dan pembiayaan dalam rupiah atau mata uang asing dalam bentuk dana (PYD). Bank menerima sumber dana dasar PYD yang disetujui sebagai imbalan atas bagi hasil dari BSI.

q. SIF (*Supply Infrastructure Financing*) BPJS Kesehatan

SIF (*Supply Infrastructure Financing*) BPJS kesehatan menerima bantuan keuangan untuk fasilitas kesehatan tingkat pertama (fkt) untuk meningkatkan kualitas dan efisiensi layanan: praktisi perorangan, klinik-klinik dokter dan Kesehatan.

r. Talenta Wirausaha BSI

Tujuan dari program Talenta Wirausaha BSI adalah untuk membantu generasi muda menjadi pengusaha. Dalam rangka membangun ekosistem wirausahawan muslim di Indonesia, *Entrepreneurial Talents* merupakan program pelatihan dan kompetisi bagi wirausahawan muda. Sebanyak 5.462 wirausaha mengikuti Talenta Wirausaha BSI perdana yang diselenggarakan pada tahun 2022. Dari tiga kategori wirausaha, telah dihasilkan 489 proposal bisnis dan 18 pemenang melalui tahapan onboarding, workshop, dan penjurian.

Persyaratan peserta untuk Talenta Wirausaha BSI:

- 1) Berumur 18 - 35 tahun
- 2) Warga Negara Indonesia (WNI)
- 3) Sehat secara fisik dan mental
- 4) Berbisnis pada sektor : Makanan & Minuman, Pakaian (Fashion), Agribisnis, Teknologi, Kreatif & Jasa.

Rangkaian kegiatan yang akan dijalankan dalam lomba ini:

- 1) Roadshow On Boarding di 15 kota besar Indonesia.
- 2) Lokakarya, pelatihan, dan pendampingan dengan mentor yang berpengalaman untuk meningkatkan kemampuan wirausaha
- 3) Penjurian, evaluasi peserta berdasarkan usulan bisnis di pusat dan daerah.
- 4) Acara penyerahan hadiah kepada wirausahawan muda paling menjanjikan di Indonesia menjadi puncak acara.
- 5) Kemitraan: Bank Syariah Indonesia menawarkan kesempatan kepada pengusaha muda untuk bekerja sama.

s. Wirausaha Pemula

Wirausaha muda yang sedang dalam tahap memulai ide bisnis dengan misi untuk memberi dampak bagi masyarakat. Syarat mendaftarkan wirausaha dalam kategori ini sebagai berikut:

- 1) Merupakan Ide Bisnis yang belum direalisasikan dan belum pernah dilombakan sebelumnya.
- 2) Merupakan karya orisinal dari peserta.
- 3) Produk harus sesuai dengan kategori yang sudah ditentukan.:

t. Wirausaha Rintisan

Wirausaha Pemilik bisnis muda yang ingin membuat perbedaan di dunia dan memiliki pendapatan tahunan minimal Rp 50 juta dan jangka waktu bisnis maksimal dua tahun.

u. Wirausaha Berdaya

Wirausaha Berdaya, Rintisan Wirausaha Muda yang usahanya telah mencapai omset minimal Rp 200 juta per tahun dengan masa usaha minimal 2 tahun, dan memiliki misi untuk memberi dampak bagi masyarakat.

v. Wirausaha Santri

Wirausaha Santri, Wirausaha yang telah memulai usaha dan berasal dari kalangan pesantren dengan misi untuk memberi dampak bagi masyarakat.

w. BSI Smart Agent

Smart Agent BSI adalah layanan keuangan tanpa kantor yang menggunakan layanan perilaku cerdas yang disebut agen cerdas bsi untuk menawarkan layanan perbankan bersama dengan pihak lain, jasa keuangan lainnya yang didukung dengan fasilitas teknologi informasi dari pada melalui jaringan kantor dalam konteks keuangan inklusif.

x. BSI Mobile

Dengan berbagai fitur yang terintegrasi dalam satu aplikasi, BSI *Mobile Solutions* memudahkan Anda dalam berbisnis, beribadah, dan berbagi. Anda selalu bisa mendapatkan keseimbangan finansial, spiritual, dan sosial dengan BSI mobile.

y. BSI Aisyah

Nasabah Bank syariah Indonesia dapat menggunakan BSI Aisyah, asisten interaktif, untuk mendapatkan informasi tentang penawaran, layanan, dan produk terbaru..

z. BSI ATM CRM BSI QRIS

ATM BSI QRIS adalah layanan transaksi yang memanfaatkan qr code indonesia standard (QRIS) bank indonesia untuk pemindaian QR code. (Bank Syariah Indonesia, 2022)

5. Logo Perusahaan



Sumber : Bankbsi.co.id

Gambar 4. 2 Logo Perusahaan

B. Data Penelitian

Pada penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi serta dokumentasi di PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman. Wawancara dilakukan peneliti pada tanggal 19-20 Oktober 2022, dengan pertanyaan utama sesuai rumusan masalah pada penelitian ini.

Tabel 4. 1 Informan BSI KC Medan S.Parman

No.	Nama	Jabatan
1.	Anas Vito	Micro Staff
2.	Andriansyah Syahputra	Micro Staff

Tanggung Jawab PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman Khusus untuk UMKM, pembiayaan syariah memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan pendapatan masyarakat. Pembiayaan produktif yang dikenal dengan pembiayaan syariah menggunakan akad murabahah. terutama diarahkan pada UMKM yang membutuhkan permodalan untuk mengembangkan usaha yang pada akhirnya akan berdampak pada pertumbuhan pendapatan syariah. Tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh UMKM sangat dipengaruhi oleh pembiayaan mikro yang diberikan oleh PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman untuk menambah modal usaha para pelaku UMKM.

Berdasarkan Wawancara dengan Bpk Vito Anas (Mikro Staff, BSI KC Medan S. Parman), Menjelaskan bahwa “PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman Bertanggung jawab secara sosial perusahaan dalam meningkatkan UMKM, karena UMKM telah memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan daerah dan nasional, UMKM memainkan peran penting dalam pertumbuhan bisnis di Indonesia. Dunia bisnis Indonesia sedang mengalami masalah permodalan atau pendanaan saat ini. Dalam hal ini, pelaku usaha mutlak membutuhkan modal untuk menjalankan usahanya. Selain itu, disinilah peran tanggung jawab bank syariah dalam menyediakan permodalan melalui produk-

produk bank syariah yang sesuai dengan UMKM tersebut. Oleh karena itu, kehadiran bank syariah diharapkan dapat membantu pertumbuhan usaha masyarakat.”

Analisis dari wawancara di atas Sebagai sektor yang mampu menyerap banyak tenaga kerja dalam skala nasional dan berpotensi memberikan kontribusi terhadap PDB, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan sangat penting dalam meningkatkan daya saing ekonomi. Oleh karena itu, diharapkan pemerintah dan pihak-pihak terkait dapat memimpin upaya untuk mendorong sektor ini berkembang lebih efektif. Selain menggerakkan perekonomian Indonesia, UMKM juga berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, menjaga stabilitas ekonomi, dan menyerap tenaga kerja.

Hambatan dan Upaya Yang Dilakukan PT bank Syariah Indonesia,Tbk Wawancara dengan Bpk Anas Vito Anas PT Bank Syariah Indoenesia,Tbk KC Medan S. Parman sendiri menemui hambatan yang di alami pada peningkatan UMKM ada beberapa hal seperti juga yang di jelaskan oleh Kepala Grup Bisnis Mikro Bank Syariah Indonesia, Muhammad Isnaeni menyebutkan bahwa ada 3 masalah utama yang dihadapi UMKM. Antara lain: Kurangnya Inovasi, inovasi, Kurangnya Izin Usaha dan Akses Permodalan Dan Pembiayaan.

Analisis dari wawancara diatas adalah PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan S.Parman memiliki banyak tantangan yang harus dihadapi kedepannya. Walaupun bank syariah memiliki berbagai macam kelebihan dan keunggulan dalam menggerakkan laju perekonomian melalui sektor UMKM. Namun juga mempunyai kelemahan dalam mengembangkan UMKM, banyak kendala yang dihadapi bank syariah dalam mengembangkan UMKM.

Sedangkan Upaya yang dilakukan PT Bank Syariah Indonesia,Tbk berkomitmen untuk mempercepat penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Klaster ke berbagai sektor usaha guna terus meningkatkan akses permodalan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) agar dapat meningkat dan naik kelas. Hal ini sebagai respon atas perintah Presiden Joko Widodo agar

perbankan lebih banyak menyalurkan KUR klaster ke berbagai sektor. Model bisnis dan penjualan UMKM sama-sama akan diuntungkan dari hal ini.

Dengan mendukung digitalisasi UMKM dan mencapai tujuan penyaluran pembiayaan usaha, BSI terus mendukung peningkatan UMKM. Ini termasuk membuat platform untuk setiap area perdagangan, membuat peran agregator dan reseller berfungsi dengan baik, memperluas pasar, dan menambah lebih banyak karyawan. Selain itu, program BPUM (Bantuan Produktif Usaha Mikro), subsidi KUR, permodalan koperasi melalui Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB), dan sinergi dengan berbagai kementerian dan BUMN yang membina UMKM berkualitas semuanya memberikan dukungan pembiayaan kepada UMKM di bawah payung Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN).

C. Analisis Dan Pembahasan

1. Tanggung Jawab PT Bank Syariah Indonesia, Tbk

KC Medan S. Parman Dalam Meningkatkan UMKM Di Kota Medan

PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman bertanggung jawab secara sosial untuk meningkatkan UMKM melalui program-program perusahaan sesuai dengan tanggung jawab sosial perusahaan. Tanggung jawab sosial perusahaan adalah kewajiban organisasi terhadap iklim yang ditentukan untuk memberikan manfaat tambahan kepada semua mitra termasuk di dalamnya organisasi untuk membantu pengembangan organisasi. Dasar Pelaksanaan: a). UU No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas, b). UU No 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal

Tujuan implementasi kegiatan CSR adalah:

- a. Mewujudkan hubungan yang harmonis antara perusahaan dan masyarakat
- b. Mendukung implementasi praktik bisnis yang transparan dan bertanggung jawab
- c. Membangun citra positif dan menggali dukungan masyarakat
- d. Menggali dan memberdayakan potensi UMKM melalui penyaluran dana kemitraan
- e. Berpartisipasi pada program pelestarian lingkungan hidup,

peningkatan kualitas pendidikan, kesehatan, kesejahteraan, kehidupan beragama, dan perbaikan sarana umum lainnya

Berdasarkan Wawancara dengan Bpk Vito Anas (Mikro Staff, BSI KC Medan S.Parman), Menjelaskan bahwa PT Bank Syariah Inonesia,Tbk KC Medan S.Parman, Sudah bertanggung jawab secara sosial perusahaan dalam meningkatkan UMKM, karena UMKM telah memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan daerah dan nasional, UMKM memainkan peran penting dalam pertumbuhan bisnis di Indonesia. Dunia bisnis Indonesia sedang mengalami masalah permodalan atau pendanaan saat ini. Dalam hal ini, pelaku usaha mutlak membutuhkan modal untuk menjalankan usahanya. Selain itu, disinilah peran bank syariah dalam menyediakan permodalan melalui produk-produk bank syariah yang sesuai dengan UMKM tersebut. Oleh karena itu, kehadiran bank syariah diharapkan dapat membantu pertumbuhan usaha masyarakat.

Analisis dari wawancara diatas adalah PT Bank Syariah Inonesia,Tbk KC Medan S.Parman dalam meningkatkan UMKM di kota Medan dan memiliki banyak tantangan yang harus dihadapi kedepannya. Walaupun bank syariah memiliki berbagai macam kelebihan dan keunggulan dalam menggerakkan laju perekonomian melalui sektor UMKM.

a. Pembiayaan pada UMKM

Berdasarkan Hasil wawancara dengan Bpk Anas Vito (Mikro Staff, BSI KC Medan S.Parman), Bahwa PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan sudah meberikan pembiayaan pada sektor UMKM di Kota Medan sepanjang tahun 2021-2022 sudah mencapai Rp 36 Milyar untuk berbagai sektor UMKM lebih dari 180 Nasabah yang berada di Kota Medan.

Jumlah UMKM yang menjadi binaan Pemkot Medan, mengalami peningkatan signifikan dari 27 ribu tahun 2021 menjadi 90 ribu di 2022 (Sibarani, 2023).

Segmen usaha mikro BSI untuk melayani nasabah individual dan pengusaha mikro, termasuk di dalamnya adalah penyaluran pembiayaan bersubsidi untuk mendukung program pemerintah dalam memberdayakan usaha masyarakat. Kemudian, produk simpanan dan layanan perbankan lainnya bagi kebutuhan masing-masing nasabah. Per 31 Desember 2021, produk-produk dan layanan yang ditawarkan oleh segmen usaha Mikro dijelaskan dalam tabel 4.2 dibawah:

Tabel 4. 2 Produk Dan Layanan Segmen Mikro

Sumber : Laporan keuangan BSI 2021

Produk	Uraian
BSI Usaha Mikro	Pembiayaan modal kerja dan atau investasi kepada nasabah individu atau badan usaha atau kelompok yang produktif dengan atau tanpa agunan dengan margin komersial (tanpa subsidi)
KUR	Kredit Usaha Rakyat yang selanjutnya disingkat KUR adalah Pembiayaan Modal kerja dan/atau investasi kepada nasabah individu/perorangan, badan usaha dan/atau kelompok usaha yang produktif dan layak namun belum memiliki agunan tambahan atau agunan tambahan belum cukup yang terdiri dari KUR. (Program Subsidi Margin dari Pemerintah)
KUR Super mikro	Penyaluran KUR yang diberikan kepada penerima KUR dengan jumlah sampai dengan Rp. 10.000.000 (Sepuluh Juta Rupiah)
KUR Mikro	Penyaluran KUR yang diberikan kepada penerima KUR dengan jumlah diatas Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah) dan paling banyak Rp. 50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah)

b. Kinerja Keuangan Segmen UMKM



Gambar 4. 3 Kinerja Keuangan Segmen UMKM

Kinerja Keuangan dapat dilihat dari Gambar 4.3 Pendapatan pengelolaan dana sebagai mudharib segmen usaha mikro pada tahun 2021 mencapai Rp1,9 triliun, naik 54,81% dari posisi tahun 2020 yang sebesar Rp1,3 triliun. Per 31 Desember 2021, pendapatan usaha lainnya di segmen mikro meningkat 13,07% menjadi Rp329,3 miliar dibandingkan dengan posisi yang sama tahun sebelumnya yang sebesar Rp291,2 miliar. Begitu juga dengan beban usaha. Hingga akhir tahun 2021, nilai yang dibukukan sebesar Rp960,3 miliar, naik 15,07% dari capaian tahun 2020 yang sebesar Rp834,5 miliar. Kemudian, untuk penyaluran piutang dan pembiayaan pada tahun 2021 juga mengalami kenaikan sebesar 13,64% dari posisi tahun 2020 yang sebesar Rp14,4 triliun menjadi Rp16,3 triliun (BSI, 2021).

Analisis dari kinerja keuangan PT bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S.Parman Pada sektor UMKM Sudah melakukan pembiayaan pemberian modal kerja pada pelaku UMKM yang terus mendorong UMKM untuk mengkat dan memberikan keuntungan pada BSI dan pelaku UMKM.

2. Hambatan Yang Ditemukan

PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman memiliki banyak tantangan yang harus dihadapi kedepannya. Walaupun bank syariah memiliki berbagai macam kelebihan dan keunggulan dalam menggerakkan laju perekonomian melalui sektor UMKM. Namun peran bank syariah juga masih kecil dalam mendukung pertumbuhan perekonomian di Indonesia, bukan itu saja, bank Syariah juga mempunyai kelemahan dalam mengembangkan UMKM, banyak kendala yang dihadapi bank syariah dalam mengembangkan UMKM.

a. Hambatan Yang ditemui pada PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman

Hasil Wawancara dengan Bpk Vito Anas (Mikro Staff, BSI KC Medan S. Parman), menyebutkan bahwa ada 3 masalah utama yang dihadapi UMKM. Antara lain : Kurangnya Inovasi, inovasi, Kurangnya Izin Usaha dan Akses Permodalan Dan Pembiayaan.

1). Kurangnya Inovasi,

Kurangnya inovasi pelaku UMKM ini membuat para pelaku usaha jarang memiliki rencana usaha. Sehingga model bisnisnya menjadi tidak jelas.

2). Kurangnya Izin Usaha,

Pelaku UMKM yang tidak memiliki izin usaha biasanya tidak memiliki struktur organisasi formal atau yang masih sederhana. Dalam hal ini tidak jarang adaptasi teknologinya masih relatif lambat

3). Akses Permodalan Dan Pembiayaan,

Modal UMKM meskipun tidak semua modal harus berasal dari bank, sudah menjadi rahasia umum bahwa pembahasan permodalan untuk pengembangan usaha akan erat kaitannya dengan perbankan. Bank merupakan lembaga keuangan yang memberikan akses permodalan kepada pelaku usaha.

3. Upaya Yang Dilakukan PT Bank Syariah Indonesia, Tbk

KC Medan S. Parman

a. Menerapkan Budaya Inovasi

UMKM harus membangun budaya inovatif di dalam lingkungan kerja agar kita dapat mengeksplorasi nilai-nilai bisnis yang akan menjadi keunggulan kompetitif di setiap aspek bisnis. Inovasi dapat diartikan sebagai langkah suatu bisnis memasukkan sikap inovatif ke dalam budaya perusahaan untuk meningkatkan inovasi di dalam operasional bisnis. Budaya inovasi menjadi tolak ukur keberhasilan bisnis saat ini karena sebuah bisnis yang memiliki budaya inovasi akan selalu memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan kompetitornya. Dengan melihat aspek-aspek seperti (Adha, 2022):

1). Aspek Sumber Daya Manusia

Budaya inovasi akan membentuk tim untuk berpikir kreatif dan inovatif. Kali ini kita akan membahas pentingnya budaya inovasi dari aspek sumber daya manusia. Dengan cara menarik bakat tim yang lebih baik. Bisnis membutuhkan setiap keterampilan dan sikap inovatif dari setiap individu. Selanjutnya membantu kita mempertahankan bakat terbaik. Menjaga karyawan yang baik adalah tantangan besar. Gallup, Inc yang merupakan perusahaan konsultan berbasis di Washington, menemukan bahwa hanya 15% karyawan yang bekerja di kantor, dan 51% di antaranya secara aktif mencari pekerjaan baru. Dengan hal ini, karyawan membutuhkan lingkungan untuk dapat mengembangkan keterampilan dan menemukan bakat baru.

2). Aspek Pemasaran

Budaya inovasi akan menciptakan kreativitas dalam membuat kampanye pemasaran yang unik dan berbeda daripada yang dilakukan kompetitor. Kali ini kita akan membahas alasan harus menerapkan budaya inovasi dalam aspek pemasaran. Dengan cara membantu bisnis lebih menonjol. Terdapat begitu banyak strategi dan taktik pemasaran yang dapat digunakan untuk menarik perhatian konsumen.

Selanjutnya Membantu bisnis berpikir di luar pasar kita sendiri Terdapat sebuah pepatah yang mengatakan "bola lampu tidak ditemukan oleh pembuat lilin, dan email tidak ditemukan oleh layanan pos." Hal tersebut menjelaskan pentingnya menggali potensi produk dan mencari diferensiasi dari bisnis saat ini agar bisnis tetap relevan. Proses tersebut hanya dapat diraih dengan inovasi secara konsisten hingga dapat menciptakan nilai tambah baru dalam menciptakan produk

3). Aspek Operasional

Budaya inovasi akan membawa berbagai manfaat dalam aspek operasional, dengan cara Membuat bisnis lebih transparan Penggunaan teknologi aplikasi pengolah keuangan bisnis adalah bagian dari inovasi. Dengan jalan Menciptakan efisiensi Inovasi memastikan bahwa kita membuat perubahan yang diperlukan, hal tersebut sering mengarah pada peningkatan efisiensi dalam operasional bisnis, selanjutnya Terbiasa menggunakan teknologi Sebagian UMKM terbiasa melakukan operasional sebagai pekerjaan rutin yang membutuhkan banyak persiapan dan tenaga. Padahal pekerjaan rutin ini dapat diefisiensikan dengan penggunaan teknologi

4). Aspek Penjualan

Penjualan merupakan inti dari pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Tanpa adanya penjualan, tentu saja operasional bisnis terganggu karena kurangnya arus kas, dengan cara Membantu bisnis menemukan *niche market* baru.

b. Memberikan pendampingan membuat Izin Usaha

Salah satu upaya untuk memberikan dukungan kepada UMKM dilakukan dengan mendorong penguatan ekosistem UMKM dan e-commerce yakni melalui Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja. Pemberlakuan UU Cipta Kerja bertujuan untuk mempermudah akses perizinan, rantai pasok, pengembangan usaha, pembiayaan, hingga akses pasar bagi pelaku UMKM (Limanseto, 2022).

1). Membuka UMKM Center

PT Bank Syariah Indonesia Tbk. atau BSI berkomitmen mendorong perekonomian dalam negeri melalui pengembangan UMKM Center di berbagai daerah di Indonesia, sebagai wadah pelatihan dan pembinaan serta meningkatkan kapasitas dan kapabilitas UMKM. Direktur Retail BSI Ngatari mengatakan, UMKM Center merupakan wujud nyata dari sinergi antara perbankan, regulator, dan pelaku UMKM yang diinisiasi oleh BSI di berbagai daerah. Pada tahap awal UMKM Center baru dikembangkan di tiga provinsi. Langkah ini merupakan upaya BSI untuk menaikkan kelas bagi UMKM.

Saat ini, jumlah UMKM yang dibina oleh BSI di tiga provinsi tersebut sekitar 1.037 UMKM. Di Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam terdapat 777 UMKM yang dibina oleh BSI, 143 UMKM di Jogjakarta, dan 117 UMKM di Surabaya. Sementara UMKM yang sudah memperoleh pembiayaan dari BSI sekitar 777 pelaku di Aceh, 20 UMKM di Jogjakarta dan 34 UMKM di Surabaya. Di UMKM Centre, BSI juga melakukan pelatihan bagi para pelaku pemula, selain membina UMKM eksisting untuk menaikkan kelasnya. Beberapa bentuk pembinaan dan pelatihan yang dilakukan oleh BSI di UMKM Center antara lain memberikan pembinaan dan pelatihan UMKM, melakukan pendampingan terintegrasi, monitoring hasil pembekalan, melakukan penilaian hasil dari pembekalan dan pendampingan. Tujuan BSI mendukung kegiatan UMKM Indonesia, meningkatkan minat wirausaha, memajukan Ekonomi Syariah Indonesia, menciptakan dan mengembangkan halal *ecosystem*, serta membuat para pelaku UMKM untuk naik kelas (Iswara, 2022).

Analisis dari penjelasan diatas adalah BSI berkomitmen serius mendorong para pelaku UMKM untuk naik kelas karena digital menjadi sebuah adaptasi baru yang menjadi keharusan untuk seluruh pihak sehingga dapat bersaing di era digital ini. Dengan memberikan pendampingan, pelatihan dan mendampingi pengurusan perizinan agar

UMKM bisa naik kelas dengan segala teknologi yang modern saat ini (PT Bank Syariah Indonesia, 2022).

2). Mengadakan Program BSI Talenta

Regional CEO PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Medan, Ahmad Widodo mengatakan Talenta Wirausaha BSI yang menyasar milenial di Indonesia ini melalui empat tahapan, di antaranya on boarding berupa *talkshow* seperti yang terselenggara di USU ini. "Tahap berikutnya penyaringan kemudian nanti ada *workshop* termasuk juga pelatihan dan pendampingan dan kemudian awarding malam puncak penjurian dan penganugerahan kepada talenta wirausaha muda terbaik Indonesia, dan partnership berupa kesempatan bagi wirausaha muda untuk bermitra dengan Bank Syariah Indonesia," Talenta Wirausaha BSI merupakan program inkubator bagi para wirausaha muda untuk membangun dan meningkatkan kapasitas usahanya (*scale up*) sehingga mampu bertahan dan bersaing dengan beragam bisnis yang sudah mapan (Wulandari, 2022).

PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S.Parman memiliki program wirausaha talenta yang bertujuan adalah untuk membantu generasi muda menjadi pengusaha. Dalam rangka membangun ekosistem wirausahawan muslim di Indonesia, *Entrepreneurial Talents* merupakan program pelatihan dan kompetisi bagi wirausahawan muda. Sebanyak 5.462 wirausaha mengikuti Talenta Wirausaha BSI perdana yang diselenggarakan pada tahun 2022. Dari tiga kategori wirausaha, telah dihasilkan 489 proposal bisnis dan 18 pemenang melalui tahapan *onboarding*, *workshop*, dan penjurian. Persyaratan peserta untuk Talenta Wirausaha BSI

- a) Berumur 18 - 35 tahun
- b) Warga Negara Indonesia (WNI)
- c) Sehat secara fisik dan mental
- d) Berbisnis pada sektor : Makanan & Minuman, Pakaian (Fashion), Agribisnis, Teknologi, Kreatif & Jasa.

Rangkaian kegiatan yang akan dijalankan dalam lomba ini:

- a) *Roadshow On Boarding* di 15 kota besar Indonesia.
 - b) Lokakarya, pelatihan, dan pendampingan dengan mentor yang berpengalaman untuk meningkatkan kemampuan wirausaha.
 - c) Penjurian, evaluasi peserta berdasarkan usulan bisnis di pusat dan daerah.
 - d) Acara penyerahan hadiah kepada wirausahawan muda paling menjanjikan di Indonesia menjadi puncak acara.
 - e) Kemitraan: Bank Syariah Indonesia menawarkan kesempatan kepada pengusaha muda untuk bekerja sama.
- Wirausaha talenta di bagi menjadi 4 kelompok yaitu :

a). Wirausaha Pemula

Wirausaha muda yang sedang dalam tahap memulai ide bisnis dengan misi untuk memberi dampak bagi masyarakat. Syarat mendaftarkan wirausaha dalam kategori ini sebagai berikut:

b). Wirausaha Rintis

Wirausaha Pemilik bisnis muda yang ingin membuat perbedaan di dunia dan memiliki pendapatan tahunan minimal Rp 50 juta dan jangka waktu bisnis maksimal dua tahun.

c). Wirausaha Berdaya

Wirausaha Berdaya, Rintis Wirausaha Muda yang usahanya telah mencapai omset minimal Rp 200 juta per tahun dengan masa usaha minimal 2 tahun, dan memiliki misi untuk memberi dampak bagi masyarakat.

d). Wirausaha Santri

Wirausaha Santri, Wirausaha yang telah memulai usaha dan berasal dari kalangan pesantren dengan misi untuk memberi dampak bagi masyarakat.

Analisis dari pembahasan diatas bahwa “Dengan adanya program Talenta Wirausaha BSI, ‘Muda Bertalenta, Muda Berwirausaha”, Wirausaha muda sebagai mitra pendamping UMKM dan meningkatkan kualitas bisnis bagi para pengusaha muda.

sehingga para pelaku UMKM mampu bersaing dengan usaha yang sudah mapan.

c. Memberikan Akses Permodalan Dan Pembiayaan

Berdasarkan Hasil wawancara dengan Bpk Anas Vito (Mikro Staff, BSI KC Medan S.Parman), Bahwa PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan sudah memberikan pembiayaan pada sektor UMKM di Kota Medan sepanjang tahun 2021-2022 sudah mencapai Rp 36 Milyar untuk berbagai sektor UMKM lebih dari 180 Nasabah yang berada di Kota Medan.

1). Memberikan KUR Syariah

PT Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk berkomitmen terus meningkatkan akses permodalan bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah agar bisa naik kelas, salah satunya melalui akselerasi penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Klaster ke berbagai sektor usaha. Hal tersebut sebagai respon atas arahan Presiden Joko Widodo agar perbankan dapat memperluas dan memperbanyak penyaluran KUR Klaster ke berbagai sektor. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan dan model bisnis UMKM. Direktur Utama BSI Hery Gunardi mengatakan sebagai salah satu bank penyalur KUR, BSI tentu berkomitmen untuk memacu perluasan penyaluran KUR di Tanah Air guna meningkatkan akses permodalan bagi sektor UMKM. Hal ini ditujukan agar pelaku UMKM nasional bisa bersaing dan naik kelas. Dalam penyaluran KUR Klaster, BSI menargetkan nasabah UMKM yang tergabung dalam ekosistem lembaga masyarakat, kelompok binaan, atau kelompok sosial baik formal maupun informal yang memiliki kegiatan usaha skala mikro dan visi berkelanjutan. Tercatat hingga November 2022, BSI telah menyalurkan pembiayaan KUR Syariah sebesar Rp 12,2 triliun atau telah mencapai 97,2% dari target kuota KUR yang diberikan pemerintah kepada BSI.

Selain itu BSI akan kolaborasi menjalankan kurasi dan identifikasi kepada UMKM yang layak naik kelas, yakni dari mulai

proses identifikasi karakteristik UMKM di daerah. Langkah yang dilakukan perseroan ini, lanjut Hery, juga sejalan dengan pesan yang disampaikan Menteri BUMN Erick Thohir untuk mengembangkan sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) untuk menciptakan ekonomi kerakyatan dengan rantai pasok yang berkelanjutan.

Dukungan BSI agar UMKM naik kelas juga terus dilakukan dengan mendorong digitalisasi UMKM serta mencapai target realisasi penyaluran pembiayaan usaha. Di antaranya dengan pengembangan platform per trade area, mengoptimalkan peran agregator dan reseller, perluasan pasar serta peningkatan SDM. Selain itu, terdapat juga bantuan dana untuk UMKM dengan payung PEN melalui program BPUM (Bantuan Produktif Usaha Mikro), subsidi KUR, Modal koperasi melalui LPDB serta sinergi dengan berbagai kementerian dan BUMN yang memiliki UMKM binaan dengan kualitas baik (PT Bank Syariah Indonesia, 2022).

Analisis dari pembahasan diatas bahwa PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman Berbagai kemudahan kebijakan KUR seperti penundaan pembayaran angsuran pokok KUR, perpanjangan jangka waktu dan penambahan limit plafon KUR, serta relaksasi persyaratan administrasi, telah mendorong realisasi penyaluran KUR pada tahun 2021 yang meningkat signifikan.

2). Produk KUR BSI untuk UMKM

Dari wawancara dengan Andriansyah Syahputra (BSI Mikro), “PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman, Saat ini melakukan strategi pemasaran jangkauan yang lebih luas untuk mendukung meningkatkan UMKM Di Kota Medan, dengan memberikan pembiayaan melalui KUR BSI yang di khusukan untuk pelaku UMKM yang masih kekurangan modal kerja.” PT bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S Parman menyalurkan Pembiayaan kredit usaha rakyat atau KUR BSI dengan bunga 0 % bisa diajukan oleh UMKM. Terkait pengajuan dana dari Kredit Usaha

Rakyat Bank Syariah Indonesia dengan batas maksimal Rp 10 juta sampai Rp 50 juta, UMKM yang telah beroperasi minimal enam bulan dapat mengajukan dana KUR BSI. Pelaku UMKM dapat mengajukan aplikasi mereka secara online pada www.bsi.co.id.” Lebih lanjut dijelaskan bahwa produk KUR untuk UMKM di PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S.Parman ada beberapa produk KUR yaitu:

a). BSI KUR

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond s/d Rp. 500 Juta

b). BSI KUR Kecil

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 50 Juta-Rp. 500 Juta.

c). BSI KUR Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 10 Juta-Rp. 50 Juta.

d). BSI KUR Super Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond s.d Rp. 10 Juta

3). Syarat Pengajuan KUR

Berdasarkan Wawancara dengan Bpk Andriansyah Syahputra (Mikro Staff, BSI KC S.Parman) “Selain agunan, wajib mengetahui semua syarat pengajuan pinjaman KUR Bank BSI. agar pengajuan pinjaman dapat disetujui. Jika ada syarat yang tidak lengkap maka otomatis pengajuan akan ditolak. Untungnya syarat pengajuan KUR Bank BSI tergolong mudah. Proses pengajuannya juga cepat, namun ada beberapa *step* yang harus dilewati sampai pengajuan dapat disetujui. Step yang pertama adalah harus mempersiapkan semua dokumen persyaratan yang wajib dipenuhi. Selain itu, nasabah harus

memenuhi semua persyaratan umum yang ditentukan. Pelaku UMKM juga harus menyiapkan sejumlah dokumen, seperti KK dan KTP serta dokumen pendukung lainnya, saat mengajukan dana KUR di PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman.”

- a) Fotocopy KK (kartu Keluarga).
- b) Fotocopy E-KTP Sumai istri bagi yang sudah menikah).
- c) Fotocopy Buku Nikah.
- d) Pas Foto suami dan istri 4x6.
- e) Fotocopy buku tabungan 3 bulan terakhir.
- f) Fotocopy Surat keterangan usaha.
- g) Jaminan/Anggunan (SHM/BPKB)
- h) Fotocopy pembayaran PBB 1 tahun terakhir.
- i) Fotocopy bukti sewa tempat usaha.
- j) Fotocopy faktur atau catatan belanja, keuangan keluar masuk.
- k) Fotocopy NPWP (Khusus pinjaman diatas Rp 50 juta).

Skema Pembiayaan			
BSI KUR			
	KUR Super Mikro	KUR Mikro	KUR Kecil
Plafon	sd. Rp10 juta	> Rp 10 - 50 juta	> Rp 50 - 500 juta
Akad	Murabahah dan Ijarah	Murabahah dan Ijarah	Murabahah, Ijarah dan MMQ
Lama Usaha	Tidak dibatasi (dibawah 6 bulan syarat dan ketentuan berlaku)	Berjalan minimal 6 bulan	Berjalan minimal 6 bulan
Agunan	Dengan Agunan (BPKB, SHM, SHGB, AJB/Letter C	Dengan Agunan (BPKB, SHM, SHGB, AJB/Letter C	Dengan Agunan (BPKB, SHM, SHGB, AJB/Letter C
Margin	Setara 6%	Setara 6%	Setara 6%
Tujuan	Modal Kerja dan Investasi	Modal Kerja dan Investasi	Modal Kerja dan Investasi
Tenor	3 Tahun (modal kerja) 5 Tahun (modal investasi)	3 Tahun (modal kerja) 5 Tahun (modal investasi)	4 Tahun (modal kerja) 5 Tahun (modal investasi)

Sumber : (Queena, 2021)

Gambar 4. 4 Skema KUR BSI

Tahapan untuk pelaksanaan KUR pada PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman yaitu :

- a) Nasabah UMKM datang secara langsung ataupun melalui mengajukan aplikasi mereka secara online pada www.bsi.co.id.
- b) Seleksi Administrasi Pada tahap ini petugas akan melakukan pengecekan persyaratan-persyaratan pemohon yang telah dilengkapi oleh calon nasabah dan layak untuk di proses ke tahap berikutnya atau tidak
- c) Proses Analisa Pembiayaan Pada Tahap ini tim analisa pembiayaan melakukan pengumpulan data terhadap nasabah dengan melakukan wawancara secara langsung maupun wawancara terhadap orang terdekat calon nasabah
- d) Kunjunga Petugas Melakukan Kunjungan terhadap nasabah untuk mengetahui Tempat tinggal nasabah, usaha nasabah, status jaminan nasabah, kemampuan.
- e) Keputusan Pembiayaan Setelah semua laporan dan persyaratan di terima kemudian seluruh laporan akan di periksa untuk mengetahui keputusan pembiayaan apakah pembiayaan ini dapat diterima ataupun tidak.

“Untuk menganalisis pembiayaan sebelum pembiayaan di berikan yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman yaitu Prinsip 5C+1S merupakan prinsip analisis yaitu *Caharcter* dilihat dari riwayat hidup nasabah dan *BI Checking*, *Capacity* dilihat dari usaha yang dimiliki, *Capital* dilihat dari sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah, *Collateral* dilihat dari jaminan yang diberikan nasabah, *Condition* dilihat dari kondisi usaha yang dijalankan nasabaha serta analisis Syariah yang harus sesuai dengan fatwa DSN-MUI pada pembiayaan di PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman dan kemudian pengawasan yang dilakukan ketika pembiayaan telah diberikan yaitu dengan pengawasan yang

menerapkan berbagai metode dan prinsip. pengawasan yang paling rutin digunakan yaitu berupa melakukan kunjungan/silaturahmi kepada nasabah untuk melihat kemampuan nasabaha dan apakah barang yang dibeli oleh nasabah sesuai dengan dengan prinsip syariah dan perjanjian awal, dilakukannya pengawasan khususnya untuk nasabah yang mendapatkan pembiayaan dilakukan agar usaha para nasabah dapat berjalan sebagaimana yang di inginkan dan dapat meningkatkan pendapatan nasabah supaya usaha nasabah dapat berjalan dan berkembang”

Adapunun Tanggung jawab PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan S.Parman dalam dalam mengawasi usaha nasabah agar usaha para nasabah dapat berkembang serta dapat meningkatkan pendapatan usaha nasabah adalah:

- a) Pencegahan dini (*Early warning system*) dimana PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan S.Parman melakukan pencegahan dini untuk pembiayaan murabahah yang sudah berjalan melalui cara peninjauan secara data atau angsuran dari nasabah yang masuk setiap bulannya melauai system yang ada pada bank.
- b) Pengawasan secara langsung dimana PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan S.Parman melakukan peninjauan secara langsung yang dilakukan oleh petugas lapangan untuk meninjau prospek dari nasabah pembiayaan murabahah, dimana petugas lapangan menghampiri langsung nasabahnya. Pada saat itu pula peninjaun terhadap prospek dari nasabah dapat terlihat.
- c) Melakukan survei lokasi yang dilakukan oleh pihak PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan S.Parman seperti meninjau usaha yang dijalankan oleh nasabah, apakah usaha yang dijalankan oleh nasabah masih berjalan atau sudah tidak lagi menjalankan usahanya.

d) *Exception monitoring* merupakan satu monitoring atau pengawasan lebih lanjut oleh PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman untuk pembiayaan yang berada dalam kategori perhatian khusus. Dalam hal ini akan terlihat hal-hal yang berjalan kurang baik dan tidak sesuai dengan rencana. Menindak lanjuti kasus seperti ini PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan S. Parman akan melakukan Teguran secara tertulis, yakni berupa teguran dengan diberi surat peringatan. Teguran secara langsung kepada nasabah untuk memenuhi kewajibannya membayar angsuran. Mendatangi nasabah yang bersangkutan jika nasabah masih belum memenuhi kewajibannya. Dalam pemantauan ini, nasabah akan diberi pengarahannya dan mencari jalan keluar agar bisa memenuhi kewajibannya membayar angsuran.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN