

**.Penerapan BSI Mobile pada Sistem Informasi Manajemen  
Perbankan Syariah**

**Nur Ainun Ningsih<sup>1</sup>, M. Irwan Padli Nasution<sup>2</sup>**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sumatera Utara  
nurainunningsih0@gmail.com<sup>1</sup>,irwannst@uinsu.ac.id<sup>2</sup>

**ABSTRACT**

*The purpose of this study is to inform customers that m-banking is easy to use, especially in Islamic banking, as they do not have to travel just to transfer money. Since there are still many customers who do not know about m-banking, the number of m-banking users is increasing year by year. With the spread of smartphones, it is getting more attention than Internet banking. The survey method is a qualitative method based on data collection through interviews. From Google Forms. As a result, we realized that many customers did not understand how to use m-banking. This is determined by filling out a Google form. From this we can conclude that Islamic banking information systems will certainly become more sophisticated in this digital age, especially for the large number of Islamic banking customers using m-banking.*

**Keywords:** *Islamic banking, BSI mobile, information management*

**ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberi tahu nasabah bahwa m-banking mudah digunakan, terutama dengan bank syariah, karena mereka tidak perlu keluar dan pergi jauh-jauh hanya untuk mentransfer uang. Hal ini dikarenakan masih banyak nasabah yang belum memahami cara penggunaan m-banking, namun jumlah pengguna m-banking dari tahun ke tahun semakin meningkat. Karena meningkatnya prevalensi smartphone, itu mendapatkan lebih banyak perhatian daripada Internet banking. Metode survei adalah metode kualitatif berdasarkan pengumpulan data melalui wawancara. Dari Google Formulir. Akibatnya, kami menemukan berapa banyak pelanggan yang tidak memahami penggunaan m-banking. Ini ditentukan dengan mengisi formulir Google. Dari sini dapat kita simpulkan bahwa sistem informasi perbankan syariah tentunya akan semakin canggih di era digital ini, terlebih karena banyaknya nasabah perbankan syariah yang menggunakan m-banking.

## **\PENDAHULUAN**

Di era globalisasi ini memberi dampak baik dengan meningkatnya pertumbuhan teknologi informasi yang semakin marak dan pelayanan perbankan yang semakin mudah, praktis dan fleksibel untuk digunakan. Pesatnya pertumbuhan Internet mengubah cara bisnis terhubung dengan pelanggan mereka, dan perbankan tidak terkecuali. Dengan berkembangnya teknologi informasi, bank menawarkan layanan yang memudahkan nasabahnya dalam memproses transaksi dengan memperkenalkan layanan yang dikenal dengan layanan m-banking .M-Banking suatu layanan inovatif yang ditawarkan oleh bank yang memungkinkan pengguna kegiatan transaksi perbankan melalui smartpone. M-Banking atau yang lebih dikenal dengan sebutan m-Banking merupakan sebuah fasilitas atau layanan perbankan menggunakan alat komunikasi bergerak seperti handphone, dengan penyediaan fasilitas untuk bertransaksi perbankan melalui aplikasi (unggulan) pada handphone.

Melalui adanya handphone dan layanan m-Banking, transaksi perbankan yang biasanya dilakukan secara manual, artinya kegiatan yang sebelumnya dilakukan nasabah dengan mendatangi bank, kini dapat dilakukan tanpa harus mengunjungi gerai bank, hanya dengan menggunakan handphone nasabah dapat menghemat waktu dan biaya, selain menghemat waktu mobile banking juga bertujuan agar nasabah tidak ketinggalan jaman dalam menggunakan media elektronik yang sudah modern dan juga bisa lebih memanfaatkan media handphone yang biasanya digunakan untuk berkomunikasi tetapi juga dapat digunakan untuk berbisnis atau bertransaksi.

Layanan m-banking memberikan kemudahan nasabah khususnya dalam perbankan dengan BSI.BSI juga menawarkan perbankan dari satu sumber melalui BSI Mobile.Biometrik, transaksi lengkap, fitur Islam, pembayaran haji dan umrah, deposit dan pendanaan emas, QRIS, dll, ini fitur akan memungkinkan siapa saja yang memiliki ponsel untuk mengakses Easy to trade. Lari. Pada akhirnya, bank sibuk menawarkan fungsionalitas m-banking untuk mencapai kepuasan dan meningkatkan jumlah pelanggan, tetapi aplikasi ini masih memiliki banyak kekurangan. Namun idealnya, mobile banking memungkinkan nasabah dengan mudah memperoleh transaksi dan informasi melalui aplikasi mobile banking, serta menjamin kerahasiaan dan keamanan data bagi nasabah yang menggunakan mobile banking.

Hasil wawancara peneliti dengan Risma, salah satu nasabah BSI KCP Medan Krakatau. Dia mengatakan aplikasi mobile banking akan memudahkan nasabah untuk mentransfer uang tanpa harus pergi ke ATM. Namun kenyataannya masih banyak nasabah yang belum memiliki aplikasi mobile banking dan menggunakannya. Saya juga tidak menggunakan aplikasi apa pun. Pendapat lainnya adalah nasabah BSI mengaku memiliki aplikasi mobile banking, namun tidak menggunakannya karena kurang paham dan tidak ada yang memberitahu kapan harus menggunakan aplikasi tersebut. Hasil

wawancara yang dilakukan peneliti dengan nasabah BSI Krakatau Medan dengan nama Ria tersebut.

Dari penjelasan di atas, kita dapat melihat bahwa masih banyak nasabah yang belum menggunakan aplikasi mobile banking. Secara umum alasan nasabah tidak menggunakan mobile banking adalah karena tidak mengerti apa itu mobile banking, tidak bisa menggunakannya untuk transaksi, dan tidak memiliki kuota yang cukup saat mendownload aplikasi mobile banking. Ini adalah kesempatan bagi bank untuk menunjukkan penggunaan mobile banking yang benar dan tepat. Setelah masyarakat terbiasa menggunakan mobile banking, diharapkan nasabah dapat bertransaksi di ponselnya tanpa harus ke bank.

## **METODE PENELITIAN**

Dalam penelitian ini, saya sebagai penulis menggunakan metode kualitatif yang digunakan peneliti untuk mempelajari keadaan objek alam dengan cara mengevaluasi sumber data yang merupakan instrumen penting. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan beberapa klien BSI, seperti yang penulis lakukan, dan difokuskan pada pengamatan yang mendetail untuk membuat investigasi yang lebih komprehensif terhadap fenomena tersebut.

## **HASIL PENELITIAN**

Dari penelitian tersebut diperoleh hasil bahwasanya jika nasabah menggunakan BSI Mobile akan menambah minat seorang nasabah untuk menggunakan layanan yang ada pada aplikasi BSI Mobile. Dengan semakin banyaknya nasabah maka pendapatan ataupun perekonomian di era digital ini berkembang pesat.

Volume transaksi PT Bank Syariah Indonesia Tbk. (BSI) melalui kanal digital meningkat signifikan pada kuartal I tahun 2021. Nilainya per Maret 2021 sudah mencapai Rp 40,85 triliun, dengan kontribusi terbesar berasal dari transaksi melalui layanan BSI Mobile, tumbuh 82,53% YoY (YoY). Dari Januari hingga Maret 2021, volume perdagangan BSI Mobile mencapai Rp 17,3 triliun. Transaksi kumulatif dari platform mencapai 14,65 juta, mewakili pertumbuhan tahun-ke-tahun sebesar 72,35%. Secara umum, hingga Maret 2021, volume transaksi melalui saluran perbankan digital BSI meningkat 43,3% year-on-year. Selain transaksi BSI Mobile (42%), peningkatan tersebut juga ditopang oleh aktivitas nasabah di channel Internet banking (24%). Kartu Debit/Kredit (17%); ATM (14%).

Banyaknya hal tersebut muncul, salah satunya disebabkan oleh peningkatan transaksi nasabah di masa pandemi Covid-19. Presiden Direktur BSI Hery Gunardi mengatakan sebagai super app, BSI Mobile tidak hanya menawarkan layanan perbankan dan transaksi keuangan, tetapi juga aktivitas yang berkaitan dengan kehidupan sehari-hari nasabah. BSI Mobile akan menampilkan berbagai solusi yang

memudahkan nasabah, termasuk fungsi pembukaan rekening secara online. Pelanggan dapat dengan mudah bertransaksi melalui fasilitas wire transfer, belanja online, transaksi QRIS, isi ulang pulsa, pembelian token listrik, isi ulang e-wallet, dan pembayaran biaya sekolah. BSI Mobile juga menawarkan produk tabungan BSI E-Mas dan Gadai Emas secara online.

BSI Mobile juga menawarkan opsi pembayaran Zakat, Infaq, Sedekah dan Wakaf (ZISWAF), sehingga BSI Mobile tidak hanya menjadi teman finansial Anda untuk membantu Anda mengelola keuangan, tetapi Anda dapat dengan mudah terhubung dengan pengguna lain. Semoga menjadi teman sosial Anda. dan teman spiritual yang mendorong klien untuk meningkatkan diri secara spiritual. Untuk Ramadhan tahun ini, BSI juga telah mengumumkan bahwa QRIS akan digunakan sebagai salah satu alat pembayaran ZISWAF. Peningkatan volume perdagangan terbesar dicatat oleh QRIS, naik 5182% year-on-year menjadi Rp 4,7 miliar. QRIS ini diharapkan dapat mendukung pengembangan ekosistem halal. BSI juga aktif terlibat dalam inklusi keuangan syariah di masjid-masjid dan pesantren, yang salah satunya ditandai dengan peresmian Pesantren QRIS pada tanggal 22, dengan BSI menjanjikan KUR sebesar Rp 1,55 miliar pada kesempatan tersebut.

## PEMBAHASAN

Perbandingan dengan peneliti sebelumnya memiliki banyak perbedaan salah satunya dari metode penelitiannya.

a. Penelitian yang dilakukan oleh Rian Maulana, “Pengaruh penggunaan mobile banking terhadap minat nasabah bertransaksi menggunakan model penerimaan teknologi.” Penelitian ini mengeksplorasi bagaimana penggunaan mobile banking mempengaruhi minat nasabah dalam bertransaksi menggunakan model penerimaan teknologi. itu mempengaruhi Penggunaan mempengaruhi perdagangan bunga. Penelitian ini menggunakan metode survei lapangan yang mengamati secara langsung subjek penelitian untuk mendapatkan data yang relevan.

Metode yang digunakan adalah penerapan metode penelitian analitik kuantitatif, yaitu penggunaan analisis data rinci dalam bentuk numerik dengan tujuan untuk memverifikasi hipotesis yang dibuat. kegunaan penggunaan (X) berpengaruh signifikan terhadap minat bertransaksi (Y) dimana koefisiennya adalah 11,127 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,002 dan Koefisien regresi persepsi kegunaan penggunaan (X) sebesar 0,640 menyatakan bahwa setiap pertambahan 1% nilai Usefulness, maka nilai Minat bertambah sebesar 0,640. Koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel X terhadap Y adalah positif.

b. Penelitian yang dilakukan oleh Rizka Ayu Permatasari dengan judul "Minat Menggunakan Internet dan Mobile Banking di Kalangan Sarjana Perbankan Syariah di IAIN Metro" bertujuan untuk mendeskripsikan layanan perbankan. Penelitian ini menggunakan teknik wawancara dan pengumpulan data rekam. Kami mewawancarai mahasiswa yang menggunakan layanan internet dan mobile banking dan mengekstrak dokumen dari transaksi responden yang menggunakan internet dan mobile banking. Semua data ini dianalisis secara induktif. Dari hasil survei terlihat jelas bahwa minat mahasiswa S1 Bank Syariah di IAIN Metro terbagi menjadi dua bidang yaitu minat pribadi dan minat situasional. Minat dipengaruhi oleh tiga faktor: sosial, pribadi, dan psikologis.

### **KESIMPULAN**

Banyak nasabah yang antusias dengan layanan mobile banking, namun banyak juga yang merasa tidak membutuhkan layanan mobile banking dan acuh tak acuh terhadapnya. Biasanya yang acuh tak acuh kebanyakan adalah orang tua, karena mereka menganggap tidak perlu menggunakan layanan mobile banking. Pelanggan yang tertarik adalah pelanggan yang ingin mempelajari lebih lanjut tentang layanan mobile banking.

Minat nasabah, nasabah yang berminat tertarik dengan layanan mobile banking karena merupakan nasabah yang memperhatikan dan mengetahui tentang layanan mobile banking. Peminatnya adalah mereka yang memiliki usaha seperti toko online, atau yang sedang bekerja dan membutuhkan bank.

Desire Customer, Desire Customer adalah nasabah yang sudah mengetahui fitur-fitur Mobile Banking dan yang membutuhkan atau merasa membutuhkan layanan Mobile Banking. Sebenarnya, ada banyak orang yang ingin menggunakan layanan ini, tetapi masalah mungkin terjadi pada ponsel yang tidak kompatibel dengan aplikasi mobile banking, dan layanan mobile banking mungkin tidak tersedia.

Perilaku nasabah, nasabah yang bertindak melalui layanan mobile banking adalah nasabah yang membutuhkan layanan mobile banking untuk berbagai kebutuhannya. Oleh karena itu, layanan mobile banking banyak digunakan oleh kalangan pelajar dan masyarakat umum yang membutuhkan kemudahan bertransaksi.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Jogiyanto, Sistem Informasi Keperilakuan (Yogyakarta: Andi Offset, 2007),111.
- Jahja, Yudrik. Psikologi Perkembangan (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011).
- Kotler, Philip and Kevin Lane, Keller, Marketing Management (2012).
- Priansa, Donni Juni. Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontramporer (Bandung: Alfabeta, 2017).
- Afiatin Nisa, “Pengaruh Perhatian Orang Tua Dan Minat Belajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar Ilmu Pengetahuan Sosial”, Jurnal Ilmiah Kependidikan , Vol.II No.1 (2015), 2.
- Andy hakim dan Saiful Amir, “Pengaruh Perasaan Ketertarikan dan Keterlibatan Terhadap Minat Belajar Mata Pelajaran Pendidikan Kewarganegaraan Peserta Didik Pada SMA Paba Binjai”, Jurnal Visipena, Vol 9 No.2 (2018),406.
- Dedi Sahara, “Hasrat Eka Kurniawan dalam Novel seperti Dendam, Rindu harus dibayar tuntas (kajian psikoanalisi jacques lacan)”, Jurnal Salaka, Volume 1 No. 2 (2019).
- <https://www.bankbsi.co.id/news-update/berita/bsi-catat-volume-transaksi-digital-tembus-rp4085-triliun-bsi-mobile-naik-82>
- <https://blog.botika.online/ccontoh-penerapan-teknologi-informasi-dalam-dunia-perbankan/>