

Laporan studi kelayakan bisnis Pada Bank Syariah Indonesia KF Malang UNISMA

Annisa Sinta Dewi¹, Nihayatu Aslamatis Solekah²

^{1,2} Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
e-mail: sinta.nns6@gmail.com¹, aslamatiss_1@pbs.uin-malang.ac.id²

Kata Kunci:

Bank syariah, bisnis, studi kelayakan bisnis.

Keywords:

Islamic bank, business, business feasibility study.

ABSTRAK

Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Fungsional Malang UNISMA merupakan bagian dari hasil merger tiga bank syariah BUMN yang telah menjadi bank syariah terbesar di Indonesia. Studi ini bertujuan menganalisis kelayakan bisnis BSI KF Malang UNISMA dari berbagai aspek, termasuk hukum, lingkungan, pasar, teknis, SDM, dan keuangan. Hasil analisis menunjukkan bahwa operasional BSI KF Malang UNISMA telah memenuhi standar hukum, didukung teknologi yang memadai, lokasi strategis, serta SDM yang kompeten. Dari aspek keuangan, investasi ini layak dengan Payback Period cepat, NPV positif, dan IRR yang tinggi. BSI juga berhasil meningkatkan literasi keuangan syariah melalui layanan digital dan menciptakan dampak sosial melalui ZISWAF dan penciptaan lapangan kerja baru. Meskipun ada dampak negatif terhadap lingkungan, langkah mitigasi seperti efisiensi energi dan digitalisasi telah diambil. Dengan potensi pasar yang luas dan strategi bisnis yang matang, BSI KF Malang UNISMA memiliki prospek yang cerah untuk berkembang sebagai unit perbankan syariah yang inovatif dan berdaya saing tinggi.

ABSTRACT

Bank Syariah Indonesia (BSI) Malang UNISMA Functional Office is part of the merger of three state-owned sharia banks which have become the largest sharia banks in Indonesia. This study aims to analyze the business feasibility of BSI KF Malang UNISMA from various aspects, including legal, environmental, market, technical, human resources and financial. The analysis results show that the operations of BSI KF Malang UNISMA have met legal standards, are supported by adequate technology, strategic location, and competent human resources. From a financial aspect, this investment is feasible with a fast Payback Period, positive NPV, and high IRR. BSI has also succeeded in increasing sharia financial literacy through digital services and creating social impact through ZISWAF and creating new jobs. Despite the negative impact on the environment, mitigation measures such as energy efficiency and digitalization have been taken. With broad market potential and a mature business strategy, BSI KF Malang UNISMA has bright prospects to develop as an innovative and highly competitive sharia banking unit

Pendahuluan

Bank syariah pertama kali didirikan di Indonesia pada 1980, dan pada 1990 MUI membentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank syariah yang disahkan pada 22-25 Agustus 1990. Perkembangan pesat bank syariah didorong dengan disahkannya UU Perbankan Syariah pada 2009-2010. Pada Juni 2015, sektor perbankan syariah mencatatkan aset Rp273,49 triliun dengan pangsa pasar 4,61%.



This is an open access article under the [CC BY-NC-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/) license.

Copyright © 2023 by Author. Published by Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Bank Syariah Indonesia (BSI), yang mulai beroperasi pada 1 Februari 2021, merupakan hasil merger dari tiga bank syariah BUMN: BRI Syariah, BNI Syariah, dan Bank Syariah Mandiri. Dengan total aset Rp245,7 triliun dan sekitar 1.200 cabang, BSI mencatatkan pertumbuhan aset sebesar 48% dalam tiga tahun terakhir. Hingga Maret 2024, BSI mencetak laba Rp1,71 triliun, dengan laba bersih pada Juni 2024 mencapai Rp3,4 triliun, tumbuh 20,28% tahunan. Pembiayaan BSI juga mengalami pertumbuhan 15,99%, dengan NPF turun ke 1,99%. (Toriquddin, 2015)

Selain itu, BSI Mobile mengalami peningkatan pengguna sebesar 12,72%, dan transaksi QRIS meningkat 30,84%. BSI Agen berkembang pesat dengan 102 ribu agen dan transaksi mencapai Rp26,89 triliun. Dalam kontribusinya kepada masyarakat, BSI menghimpun ZISWAF sebesar Rp545 miliar untuk disalurkan ke sektor pendidikan, ekonomi, kesehatan, dan dakwah, memberikan manfaat kepada lebih dari 1,3 juta orang. (Qurba et al., 2022)

Pembahasan

Aspek Hukum

a. Analisis Keseuaian Bisnis dengan Hukum

Dalam pelaksanaan operasionalnya, BSI KF Malang UNISMA dinilai memenuhi standar hukum dimana hal ini berdasarkan pada izin resmi atas merger dari 3 bank syariah BUMN. Izin merger tersebut tercantum dalam Surat Keputusan OJK Nomor SR-3/PB.1/2021 atau No. 04/KDK.03/2021. Tiga bank syariah yang memutuskan merger yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah yang kemudian menjadi Bank Syariah Indonesia. Sebagai bentuk kepatuhannya, BSI KF Malang UNISMA wajib untuk memenuhi regulasi seperti pada UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah dan peraturan lainnya yang berhubungan dengan tata kelola, perlindungan konsumen, maupun integritas layanan keuangan. Adapun yang mengawasi operasional BSI KF Malang UNISMA agar dapat berjalan sesuai dengan prinsip syariah serta sesuai dengan regulasi yang ada yakni Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan juga OJK.

Berdasarkan pada surat keputusan OJK tersebut, operasional dari BSI KF Malang UNISMA dapat dikatakan telah memenuhi ketentuan hukum yang berlaku. Hal ini mampu meningkatkan kepercayaan pihak-pihak yang berhubungan dengan BSI KF Malang UNISMA.

b. Analisis Kemampuan Memenuhi Perizinan

Surat Keputusan OJK Nomor SR-3/PB.1/2021 atau No. 04/KDK.03/2021 yang merupakan izin merger penggabungan tiga bank syariah BUMN menjadi persyaratan yang harus dipenuhi oleh BSI KF Malang UNISMA. Proses merger ini mendapat pengakuan resmi dari OJK dimana menjadi dasar legalitas dalam operasional unit maupun kantor cabang seperti BSI KF Malang UNISMA ini. Surat keputusan tersebut tidak hanya menjadi bukti izin merger, namun juga menjadi landasan diizinkan operasional BSI KF Malang UNISMA ini di lingkungan kampus. Oleh karena itu, BSI KF Malang UNISMA telah

memenuhi standar persyaratan perisinan yang telah ditentukan sehingga operasionalnya sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

c. Analisis Badan Usaha

BSI Kantor Fungsional (KF) Malang Universitas Islam Malang (UNISMA) merupakan bagian dari PT Bank Syariah Indonesia Tbk, sebuah badan usaha berbentuk Perseroan Terbatas (PT). Sebagai entitas berbadan hukum PT, BSI beroperasi berdasarkan Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas, yang memberikan dasar legalitas dan perlindungan hukum dalam menjalankan usahanya. Struktur badan usaha PT memungkinkan BSI mengelola operasionalnya secara profesional dengan transparansi dan akuntabilitas tinggi, termasuk dalam pengawasan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Dewan Pengawas Syariah (DPS). Dengan bentuk usaha PT, BSI KF Malang UNISMA mampu memberikan layanan keuangan syariah yang terorganisasi, mendukung pengembangan bisnis di lingkungan akademik, sekaligus berkontribusi pada literasi dan inklusi keuangan syariah di masyarakat.

d. Analisis Profil Pemilik

Direktur Utama	: Heru Gunardi
Tempat, tanggal lahir	: Bengkulu, 26-6-1962
Alamat	:Jalan Empu Sendok nomor 31
RT/RW	: 008/003
Jenis Kelamin	: Laki-laki

e. Kesimpulan

Aspek Hukum menunjukkan bahwa BSI KF Malang UNISMA telah memenuhi semua persyaratan hukum yang berlaku, termasuk izin merger yang diterbitkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta kesesuaian dengan Undang-Undang Perbankan Syariah. Hal ini memastikan bahwa bisnis ini dapat berjalan sesuai dengan regulasi dan prinsip syariah yang diterapkan.(Badruddin & Supriyadi, 2022)

2. Aspek Lingkungan

a. Analisis Lingkungan Operasional

Analisis lingkungan operasional Bank Syariah Indonesia (BSI) di Kota Malang menunjukkan adanya dinamika kompetitif yang perlu diperhatikan. Pesaing utama BSI di wilayah ini adalah Bank Muamalat dan Bank Panin Dubai, dua bank yang juga berfokus pada layanan perbankan syariah. Kedua bank tersebut memiliki keunggulan dalam segmen pasar yang sama, dengan berbagai produk dan layanan yang menarik bagi masyarakat yang menginginkan layanan perbankan sesuai dengan prinsip syariah. Di sisi lain, dengan jumlah penduduk Kota Malang yang mencapai 847.182 jiwa, terdapat potensi pasar yang besar untuk BSI. Hal ini memberikan peluang bagi bank untuk mengembangkan pangsa pasarnya, terutama dengan mengidentifikasi segmen nasabah yang belum terjangkau oleh pesaing, seperti kalangan milenial, pelajar, dan pengusaha UMKM. Dengan jumlah populasi yang cukup besar dan kebutuhan layanan perbankan syariah yang terus berkembang, BSI dapat mengoptimalkan strategi pemasaran dan layanan untuk bersaing secara efektif dengan Bank Muamalat dan Bank Panin Dubai.

b. Analisis Lingkungan Jauh

Analisis lingkungan jauh bagi Bank Syariah Indonesia (BSI) di Kota Malang menunjukkan adanya faktor-faktor makroekonomi yang perlu diperhatikan dalam strategi operasionalnya. Salah satu faktor utama adalah jumlah angkatan kerja yang mencapai 459.985 jiwa, yang berpotensi menjadi sumber utama nasabah dan pengguna layanan perbankan. Namun, tantangan muncul dari tingkat pengangguran yang cukup signifikan, yakni sebanyak 31.286 jiwa, yang dapat mempengaruhi daya beli dan permintaan terhadap produk perbankan. Selain itu, suku bunga yang diperkirakan sebesar 6,25% pada tahun 2024, meskipun relevan bagi bank konvensional, dapat mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih antara perbankan syariah dan konvensional, terutama dalam hal pembiayaan dan simpanan. Inflasi yang diproyeksikan sebesar 1,88% pada tahun 2024 menunjukkan tingkat kestabilan ekonomi yang relatif baik, namun tetap dapat berpengaruh pada daya beli masyarakat dan pola konsumsi yang pada gilirannya mempengaruhi kinerja perbankan. Dalam menghadapi kondisi ini, BSI perlu mempertimbangkan faktor-faktor tersebut dalam merancang strategi yang dapat menarik nasabah, terutama dalam situasi ekonomi yang penuh tantangan.

c. Analisis Lingkungan Dekat

BSI Kantor Fungsional (KF) Malang UNISMA memiliki lingkungan yang mendukung keberhasilan operasionalnya. Terletak di lokasi strategis di dekat kampus Universitas Islam Malang dan wilayah padat penduduk, BSI KF Malang UNISMA memiliki akses langsung ke komunitas akademik dan masyarakat sekitar yang menjadi target pasar potensial. Dukungan karyawan yang kompeten dalam memberikan layanan profesional semakin memperkuat kepercayaan nasabah terhadap unit ini. Kepercayaan tersebut tercermin dari tingginya antusiasme nasabah dalam memanfaatkan produk dan layanan BSI KF Malang UNISMA, yang didukung oleh reputasi positif dan komitmen untuk memberikan pelayanan berbasis syariah. Kombinasi lingkungan strategis, sumber daya manusia yang andal, serta loyalitas nasabah menjadikan BSI KF Malang UNISMA mampu tumbuh sebagai unit perbankan syariah yang terpercaya dan relevan di komunitasnya.

d. Kesimpulan

Aspek Lingkungan mencatat bahwa lokasi BSI KF Malang UNISMA berada di tempat strategis dekat kampus UNISMA dan wilayah padat penduduk, yang memberikan akses pasar yang besar. Meskipun ada tantangan dari persaingan dengan bank syariah lain seperti Bank Muamalat dan Bank Panin Dubai, BSI memiliki potensi pasar yang besar di Kota Malang.

3. Aspek Pasar dan Pemasaran

a. Analisis Potensi Pasar

Analisis potensi pasar Bank Syariah Indonesia (BSI) menunjukkan posisi yang cukup kuat dibandingkan dengan pesaing utama di sektor perbankan syariah. Berdasarkan laporan keuangan yang tersedia, BSI memiliki total 5,56 juta nasabah atau CIF (Customer Information File) yang terdaftar, sebuah angka yang mencerminkan basis nasabah yang luas dan potensial untuk pengembangan lebih lanjut. Sebagai perbandingan, Bank Muamalat tercatat memiliki 1,5 juta nasabah pada tahun 2022, menunjukkan perbedaan signifikan dalam hal jumlah nasabah. Meskipun Bank Panin Dubai tidak memaparkan jumlah nasabahnya, perbandingan ini memberikan

gambaran bahwa BSI memiliki keunggulan dalam hal ukuran dan jangkauan pasar, baik di tingkat lokal maupun nasional. Dengan jumlah nasabah yang besar, BSI memiliki potensi untuk lebih mengoptimalkan produk dan layanannya kepada segmen pasar yang lebih luas, serta meningkatkan penetrasi pasar di wilayah-wilayah yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi, seperti Kota Malang. Hal ini memberikan kesempatan bagi BSI untuk terus memperluas jaringan nasabah dan memperkuat posisinya di tengah persaingan perbankan syariah.

b. Analisis Persaingan

Analisis persaingan antara Bank Syariah Indonesia (BSI) dan pesaing utamanya, seperti Bank Muamalat dan Bank Panin Dubai, menunjukkan beberapa faktor yang mempengaruhi dinamika pasar. Berdasarkan laporan keuangan, BSI memiliki total 5,56 juta nasabah yang terdaftar, jauh lebih banyak dibandingkan dengan Bank Muamalat yang tercatat memiliki 1,5 juta nasabah pada tahun 2022. Meskipun Bank Panin Dubai tidak memaparkan jumlah nasabahnya, BSI jelas unggul dalam hal ukuran dan jangkauan pasar. Dari segi produk, baik BSI maupun pesaing menawarkan berbagai layanan perbankan syariah yang serupa, namun BSI memiliki keunggulan dalam hal keterperincian produk yang ditawarkan. Produk-produk BSI dijelaskan secara lebih mendetail di situs resmi mereka, memberikan informasi yang lebih jelas dan terstruktur bagi nasabah potensial. Sebaliknya, produk-produk yang ditawarkan oleh pesaing seperti Bank Muamalat dan Bank Panin Dubai lebih terpapar secara umum, tanpa penjelasan yang sedalam BSI. Hal ini memberikan BSI keunggulan dalam memberikan transparansi dan pemahaman lebih kepada nasabah, yang dapat meningkatkan daya tariknya dibandingkan dengan pesaing di pasar perbankan syariah.

c. Analisis Market Share

Dalam analisis market share sektor perbankan syariah, perbandingan antara Bank Muamalat, BSI, dan Bank Panin Dubai menunjukkan persaingan yang cukup ketat dari sisi biaya administrasi bulanan. Bank Muamalat memiliki keunggulan dengan menawarkan lebih banyak produk tanpa biaya administrasi bulanan, memberikan daya tarik tersendiri bagi nasabah yang mengutamakan efisiensi biaya. Di sisi lain, BSI juga menawarkan beberapa produk bebas biaya administrasi, meskipun jumlahnya lebih sedikit dibandingkan Bank Muamalat. Meskipun demikian, BSI masih memiliki keunggulan dibandingkan Bank Panin Dubai, yang menetapkan biaya administrasi bulanan lebih tinggi. Posisi ini memberi BSI peluang untuk mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar dengan menawarkan keseimbangan antara layanan dan biaya yang lebih kompetitif dibandingkan Bank Panin Dubai.

d. Analisis Strategi Pemasaran untuk Mencapai Market Share

Dalam upaya mencapai peningkatan market share, strategi pemasaran BSI menunjukkan keunggulan melalui penyampaian promosi yang lebih terperinci dibandingkan para pesaingnya. Promosi produk yang jelas dan informatif memberikan nilai tambah bagi nasabah dalam memahami manfaat serta keunggulan produk yang ditawarkan. Selain itu, kehadiran berbagai promo menarik yang dipaparkan secara komprehensif di website resmi BSI menjadi daya tarik tersendiri, memperkuat keterlibatan nasabah dan meningkatkan potensi akuisisi pelanggan baru. Pendekatan ini tidak hanya memperkuat citra BSI sebagai bank yang proaktif,

tetapi juga mendorong kepercayaan nasabah terhadap produk dan layanan yang ditawarkan, sehingga mampu memperluas pangsa pasar secara signifikan.

e. Kesimpulan

Aspek Pasar dan Pemasaran menunjukkan bahwa BSI KF Malang UNISMA memiliki basis nasabah yang luas dan keunggulan dalam hal keterperincian produk yang ditawarkan, dibandingkan pesaing. Dengan strategi pemasaran yang terperinci dan promosi yang lebih jelas, BSI dapat memperluas pangsa pasarnya lebih lanjut.

4. Aspek Teknis dan Teknologi

a. Analisis Lokasi Bisnis

Lokasi BSI Kantor Fungsional (KF) Malang Universitas Islam Malang (UNISMA) memiliki keunggulan strategis karena berada di dekat kampus UNISMA dan wilayah padat penduduk. Kedekatan dengan kampus memberikan akses langsung ke komunitas akademik, termasuk mahasiswa, dosen, dan staf, yang merupakan segmen pasar utama dengan kebutuhan finansial yang beragam, seperti layanan perbankan syariah untuk tabungan, pembiayaan, atau transaksi lainnya. Selain itu, lokasinya yang berdekatan dengan wilayah padat penduduk membuka peluang untuk menjangkau masyarakat umum di sekitar area tersebut, memperluas basis nasabah BSI. Kombinasi ini menciptakan peluang bisnis yang menjanjikan, karena memberikan kemudahan akses bagi nasabah dan meningkatkan potensi transaksi keuangan. Selain mendukung pertumbuhan bisnis, lokasi ini juga berpotensi memperkuat citra BSI sebagai bank yang dekat dengan komunitas, baik di lingkungan akademik maupun masyarakat sekitar.

b. Analisis Luas Produksi

Analisis luas produksi BSI Kantor Fungsional (KF) Malang Universitas Islam Malang (UNISMA) menunjukkan bahwa meskipun lokasinya terpisah dari BSI KCP Lawang, unit ini mampu mendistribusikan informasi produk dan layanan secara efektif dengan memanfaatkan teknologi. Penyaluran produk dilakukan melalui strategi pemasaran digital, seperti berbagi informasi melalui media sosial, yang memungkinkan produk dan layanan BSI dikenal lebih luas, terutama di kalangan komunitas kampus dan masyarakat sekitar. Meskipun jarak antara BSI KF Malang UNISMA dan BSI KCP Lawang cukup jauh, keterhubungan keduanya memberikan dukungan operasional yang saling melengkapi. Pemanfaatan media sosial tidak hanya membantu menjangkau lebih banyak nasabah tetapi juga memperkuat posisi BSI sebagai bank syariah yang adaptif terhadap perkembangan teknologi. Hal ini menunjukkan bahwa kendala geografis dapat diatasi dengan strategi komunikasi yang efektif, sehingga luas produksi dan cakupan layanan BSI KF Malang UNISMA tetap optimal.

c. Analisis Kesiapan Teknologi

Analisis kesiapan teknologi pada BSI Kantor Fungsional (KF) Malang Universitas Islam Malang (UNISMA) menunjukkan bahwa infrastruktur teknologi yang disediakan sangat memadai untuk mendukung operasional dan layanan perbankan. Dengan teknologi yang mumpuni, BSI KF Malang UNISMA mampu memberikan kemudahan akses bagi nasabah dalam melakukan transaksi, baik secara langsung maupun melalui layanan digital. Sistem teknologi yang terintegrasi juga memungkinkan proses operasional berjalan lebih efisien, termasuk dalam pengelolaan data nasabah, layanan berbasis aplikasi, dan kemudahan komunikasi antarunit. Kesiapan teknologi

ini menjadi salah satu keunggulan kompetitif BSI dalam memenuhi kebutuhan nasabah di era digital, sekaligus memperkuat posisinya sebagai penyedia layanan perbankan syariah yang modern dan adaptif terhadap perkembangan zaman.

d. Kesimpulan

Aspek Teknis dan Teknologi menilai bahwa BSI KF Malang UNISMA memiliki infrastruktur teknologi yang memadai, mendukung efisiensi operasional dan pengelolaan data nasabah. Pemanfaatan teknologi digital dan media sosial membantu memperluas cakupan pasar dan meningkatkan keterlibatan nasabah.

5. Aspek Manajemen dan SDM

a. Analisis Kebutuhan Tenaga Kerja

Analisis kebutuhan tenaga kerja pada BSI Kantor Fungsional (KF) Malang Universitas Islam Malang (UNISMA) menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja yang tersedia telah sesuai dengan kapasitas dan kebutuhan operasional. Komposisi tenaga kerja di unit ini dirancang untuk memenuhi tanggung jawab masing-masing posisi secara optimal, tanpa kekurangan maupun kelebihan sumber daya manusia. Penempatan tenaga kerja yang tepat sesuai dengan kompetensi dan tanggung jawabnya juga mencerminkan efisiensi dalam pengelolaan sumber daya manusia. Hal ini memastikan bahwa operasional BSI KF Malang UNISMA berjalan lancar, dengan pelayanan yang responsif dan berkualitas kepada nasabah, baik di lingkungan kampus maupun masyarakat sekitar. Kesesuaian ini menunjukkan perencanaan yang matang dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja secara tepat guna.

b. Analisis Kemampuan Memenuhi Kebutuhan Tenaga Kerja

Analisis kemampuan BSI Kantor Fungsional (KF) Malang Universitas Islam Malang (UNISMA) dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja menunjukkan bahwa fleksibilitas kriteria penerimaan tenaga kerja, yang terbuka untuk berbagai latar belakang jurusan, menjadi salah satu daya tarik utama bagi para pencari kerja. Tingginya minat untuk bekerja di BSI menuntut proses perekrutan yang selektif dan profesional guna memastikan bahwa tenaga kerja yang direkrut memiliki kemampuan dan kompetensi yang sesuai dengan posisi yang dibutuhkan. Dengan proses perekrutan yang tepat, BSI KF Malang UNISMA mampu menjaga kualitas sumber daya manusia yang tidak hanya memahami prinsip perbankan syariah tetapi juga memiliki keterampilan teknis dan interpersonal yang mendukung keberhasilan operasional. Hal ini mencerminkan kesiapan BSI dalam menghadapi persaingan tenaga kerja sekaligus mempertahankan standar profesionalisme dalam pengelolaan sumber daya manusia.

c. Kesimpulan

Aspek Manajemen dan SDM menunjukkan bahwa tenaga kerja yang ada sudah sesuai dengan kebutuhan operasional. Proses rekrutmen yang selektif dan profesional memastikan kualitas sumber daya manusia yang mendukung keberhasilan operasional bank.

6. Aspek Keuangan

a. Analisis Kebutuhan Investasi

Analisis kebutuhan investasi pada BSI Kantor Fungsional (KF) Malang UNISMA menunjukkan pentingnya alokasi dana untuk mendukung pengembangan operasional dan daya saing di pasar. Investasi diperlukan untuk memperbarui

teknologi layanan perbankan, seperti digitalisasi transaksi dan pengelolaan data, guna meningkatkan efisiensi dan kenyamanan nasabah. Selain itu, pengembangan fasilitas fisik dan infrastruktur juga menjadi kebutuhan, agar pelayanan di kantor dapat berjalan lebih optimal. Di sisi lain, investasi dalam pelatihan karyawan juga krusial untuk memastikan tenaga kerja memiliki kompetensi yang sesuai dengan perkembangan industri perbankan syariah. Dengan investasi yang tepat, BSI KF Malang UNISMA dapat memperkuat posisinya sebagai penyedia layanan keuangan syariah yang inovatif dan terpercaya.

b. Analisis Kebutuhan Modal Kerja

Analisis kebutuhan modal pada BSI Kantor Fungsional (KF) Malang UNISMA menyoroti pentingnya ketersediaan dana yang mencukupi untuk mendukung operasional harian dan pengembangan layanan. Modal diperlukan untuk membiayai berbagai aspek, seperti operasional kantor, pengadaan teknologi baru, pengelolaan dana cadangan, dan pemasaran produk untuk memperluas jangkauan nasabah. Selain itu, modal juga digunakan untuk memastikan kelancaran likuiditas dalam melayani kebutuhan transaksi nasabah, baik melalui layanan langsung maupun digital. Ketersediaan modal yang memadai memungkinkan BSI KF Malang UNISMA menjaga stabilitas operasional, mengoptimalkan pertumbuhan bisnis, dan memperkuat posisinya di sektor perbankan syariah, khususnya di wilayah Malang.

c. Analisis Biaya Operasional

Analisis biaya operasional pada BSI Kantor Fungsional (KF) Malang UNISMA mencakup pengelolaan pengeluaran yang diperlukan untuk menjalankan kegiatan sehari-hari, termasuk biaya tenaga kerja, pemeliharaan fasilitas, utilitas, dan teknologi. Efisiensi biaya menjadi faktor penting untuk memastikan kelancaran operasional tanpa mengurangi kualitas layanan yang diberikan kepada nasabah. Selain itu, biaya untuk pemasaran, pelatihan karyawan, dan pengelolaan sistem teknologi informasi juga menjadi komponen signifikan dalam mendukung daya saing dan inovasi layanan. Dengan manajemen biaya operasional yang terencana, BSI KF Malang UNISMA dapat menjaga keberlanjutan bisnis sekaligus meningkatkan produktivitas dan kepuasan nasabah.

d. Analisis Struktur Permodalan

Analisis struktur permodalan pada BSI Kantor Fungsional (KF) Malang UNISMA menunjukkan bahwa modal yang digunakan berasal dari induk perusahaan, yaitu PT Bank Syariah Indonesia Tbk. Struktur permodalan ini mencakup modal inti dan modal tambahan yang digunakan untuk mendukung operasional harian, ekspansi layanan, dan pengelolaan risiko keuangan. Sebagai bagian dari entitas perbankan syariah terbesar di Indonesia, BSI KF Malang UNISMA mendapatkan dukungan keuangan yang solid, yang memungkinkan pengelolaan likuiditas secara efektif. Struktur permodalan yang kuat ini tidak hanya memastikan keberlanjutan operasional tetapi juga memberikan fleksibilitas untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan meningkatkan layanan bagi nasabah di wilayah Malang.

e. Analisis Rasio Kelayakan Keuangan (PP, NPV, PI, IRR, ARR)

[Laporan Keuangan BSI : Okt 2024]

1. Payback Period

$$PP = \frac{\text{investasi awal}}{\text{arus kas tahunan}}$$

$$PP = \frac{228.974.158}{369.251.595} = \mathbf{0,6 \text{ tahun atau 6 bulan}}$$

2. Net Present Value

$$NPV = \frac{69.251.595}{(1+0,10)^1} - 228.974.158 = \mathbf{106.709.110}$$

3. Profitability Index

$$PI = \frac{106.709.110 + 228.974.158}{228.974.158} = \mathbf{1,47}$$

4. IRR

$$IRR = \frac{369.251.595 - 228.974.158}{228.974.158} \times 100\% = 0,612 \times 100\% = \mathbf{61,2\%}$$

5. ARR

$$ARR = \frac{6.039.646}{228.974.158} = 0,0263 \times 100\% = \mathbf{2,63\%}$$

f. Kesimpulan

Aspek Keuangan menunjukkan bahwa BSI KF Malang UNISMA layak secara finansial dengan hasil analisis rasio kelayakan yang menguntungkan, termasuk Payback Period yang singkat, NPV yang positif, IRR yang tinggi, dan ARR yang sesuai dengan harapan. Modal yang tersedia juga cukup untuk mendukung pengembangan operasional.

7. Aspek AMDAL

a. Analisis Dampak Negatif terhadap Lingkungan

Operasional BSI KF Malang UNISMA dapat memberikan dampak negatif terhadap lingkungan, seperti meningkatnya penggunaan energi listrik, limbah kertas dari kegiatan administrasi, dan emisi kendaraan akibat mobilitas nasabah. Meski dampak ini tidak signifikan, tetap perlu diantisipasi melalui langkah-langkah ramah lingkungan, seperti efisiensi energi, pengurangan penggunaan kertas, dan digitalisasi layanan untuk mengurangi jejak lingkungan.

b. Kesimpulan

Aspek AMDAL menyimpulkan bahwa operasional BSI KF Malang UNISMA patuh terhadap peraturan lingkungan dan memberikan kontribusi positif terhadap pengurangan pengangguran serta menciptakan lapangan kerja baru. Dampak negatif terhadap lingkungan dapat diminimalkan melalui langkah-langkah ramah lingkungan.

Kesimpulan

Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Fungsional Malang UNISMA merupakan bagian dari hasil merger tiga bank syariah BUMN yang kini menjadi bank syariah terbesar di Indonesia. Dengan lokasi strategis, teknologi yang memadai, dan pengelolaan SDM yang efektif, BSI mampu memberikan layanan yang unggul dan menjangkau pasar yang luas. Secara finansial, bisnis ini layak dijalankan berdasarkan analisis rasio seperti Payback Period yang cepat dan NPV serta IRR yang menguntungkan. BSI juga memberikan kontribusi signifikan terhadap masyarakat melalui program ZISWAF dan penciptaan lapangan kerja baru. Meski terdapat dampak lingkungan dari operasionalnya, langkah mitigasi seperti efisiensi energi dan digitalisasi telah diambil untuk meminimalkan dampak tersebut. Dengan pengelolaan yang terus ditingkatkan,

BSI KF Malang UNISMA memiliki potensi besar untuk terus berkembang dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia.

Daftar Pustaka

- Bank Syariah Indonesia. (2024). *BSI Cetak Laba Impresif Rp1,71 Triliun Hingga Maret 2024 - Berita | Bank Syariah Indonesia*. <https://www.bankbsi.co.id/news-update/berita/bsi-cetak-laba-impresif-rp171-triliun-hingga-maret-2024>
- Badruddin, B., & Supriyadi, A. P. (2022). Dinamika Hukum Islam Indonesia: Reaktualisasi Norma Islam dalam Menalarkan Hukum Positif Merespon Sosio-Kultural Era Kontemporer. *De Jure: Jurnal Hukum dan Syar'iah*, 14(1), 38–57. <https://doi.org/10.18860/j-fsh.v14i1.15512>
- bsi.co.id. (2024). *Kinerja keuangan moncer, BSI cetak pertumbuhan laba 20,28%*. <https://www.bankbsi.co.id/news-update/berita/kinerja-keuangan-moncer-bsi-cetak-pertumbuhan-laba-2028>
- BSI. (2024). Bank Syariah Indonesia. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.: Vol. 7, No. 12. https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html
- Literasi Syariah. (2023). *Sejarah dan Perkembangan Bank Syariah di Indonesia - Edukasi Syariah | Bank Syariah Indonesia*. Bankbsi.Co.Id. <https://www.bankbsi.co.id/news-update/edukasi/sejarah-dan-perkembangan-bank-syariah-di-indonesia>
- Qurba, U., Rafika, L., & Miranti, T. (2022). *SHOPPING MOTIVATION IN MEDIATING THE INFLUENCE OF DIGITALIZATION AND BANKING TRANSACTION PROTECTION ON ONLINE SHOPPING DECISIONS*.
- Toriquddin, Moh. (2015). Etika Pemasaran Perspektifal-Qur'an dan Relevansinya dalam Perbankan Syari'ah. *De Jure: Jurnal Hukum dan Syar'iah*, 7(2), 116–125. <https://doi.org/10.18860/j-fsh.v7i2.3518>