

Analisis Financial Technology (Fintech) & Digital Marketing Pada

BSI KCP Lumajang S Parman

Halimatus Sakdia, Yasir Suleiman²

¹*Universitas Islam Zainul Hasan Genggong*

²*University Of Sydney, Australia*

Jl. Raya Panglima Sudirman No.360, Semampir, Kec. Kraksaan, Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur 67282

Nama Penulis: Halimatus Sakdia

E-mail: halimatussakdia30@gmail.com

Abstract

The development of Financial Technology in Indonesia has recently been very rapid. This has changed people's lifestyles in various sectors, one of which is the financial sector which has an impact on financial services institutions in the banking sector. Financial Technology is a new technology and innovation that aims to compete with traditional financial methods in delivering financial services, in which there are new applications, processes, products or models that aim to make it easier for society. This financial technology has its own opportunities and challenges to achieve goals from both the bank and customer sides. This research aims to find out the fintech used at BSI KCP Lumajang S Parman, and how digital marketing developments at BSI Lumajang S Parman have increased customers. To identify these problems, this study uses a type of qualitative research. The data collection techniques were carried out using previous research reports, observations, interviews, and documentation. Based on the research that has been done, this research shows that 1) the fintech used at BSI KCP Lumajang S Parman is BSI Mobile and BSI Net which contain various features that make it easy to make transactions. 2) Digital marketing used at BSI KCP Lumajang S Parman namely Whatsapp and Email.

Keywords: Financial Technology, Digital Marketing, Banking Sector, BSI

Abstrak

Perkembangan Financial Technology di Indonesia akhir-akhir ini sangat pesat. Hal ini telah mengubah gaya hidup masyarakat diberbagai sektor, salah satunya adalah di sektor finansial yang berdampak terhadap institusi jasa keuangan sektor perbankan. adalah teknologi dan inovasi baru yang bertujuan untuk bersaing dengan metode keuangan tradisional dalam menyampaikan layanan keuangan, dimana didalamnya terdapat aplikasi baru, proses, produk atau model yang bertujuan untuk memudahkan masyarakat. Teknologi keuangan ini memiliki peluang dan tantangan tersendiri untuk mencapai tujuan baik dari sisi bank maupun nasabah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui fintech yang digunakan di BSI KCP Lumajang S Parman, dan bagaimana perkembangan digital marketing di BSI Lumajang S Parman dalam meningkatkan nasabah. Untuk mengidentifikasi masalah tersebut, penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan menggunakan Financial Technology laporan peneliti terdahulu, observasi, wawancara, dan dokumentasi. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penelitian ini menunjukkan bahwa 1) fintech yang digunakan di BSI KCP Lumajang S Parman adalah BSI Mobile dan BSI Net yang didalamnya terdapat berbagai fitur-fitur yang memudahkan untuk melakukan transaksi. 2) Digital marketing yang digunakan pada BSI KCP Lumajang S Parman yaitu Whatsapp dan Email.

Kata Kunci: Financial Technology, Digital Marketing, Sektor Perbankan, BSI

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan potensi di segala bidang salah satunya di bidang Perbankan Syariah. Teknologi keuangan ini memiliki peluang dan tantangan tersendiri dalam mencapai suatu tujuan baik dari sisi bank, nasabah, dan pemerintah. Seperti kita ketahui Indonesia merupakan negara penganut agama islam terbesar di dunia, tentu hal tersebut menjadi peluang sekaligus tantangan bagi Bank Syariah di Indonesia untuk melakukan pengembangan *Financial Technology* berbasis syariah agar dapat menjangkau nasabah lebih luas.¹

Financial Technology pada industri perbankan syariah akan memudahkan dan mendekatkan nasabah perbankan syariah mengakses produk-produk layanan keuangan yang ditawarkan dan mengajukan pembiayaan secara langsung. Selain mempermudah nasabah perbankan syariah dapat mengakses keuangan, juga dapat meningkatkan keuangan inklusif serta dapat meningkatkan kinerja bank syariah. Keuangan *inklusif* merupakan salah satu kebijakan untuk menjawab permasalahan mengenai sistem keuangan yang masih belum optimal menjangkau semua lapisan masyarakat terutama kalangan miskin, hampir miskin dan kelompok rentan lainnya. Dengan harapan keuangan *inklusif* dapat memperluas lapangan kerja dan sebagai instrumen pemerataan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat miskin dan berpenghasilan rendah. Salah satu cara meningkatkan keuangan inklusif adalah penggunaan *Financial Technology*, yaitu dengan memberikan kemudahan akses bagi masyarakat tanpa harus datang langsung ke kantor.²

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terus mendorong perkembangan *Fintech* dengan mempermudah perizinan produk dan layanan keuangan yang berbasis digital. Adanya kemudahan ini banyak perusahaan teknologi yang bermunculan dan mayoritas bergerak dibidang pinjaman online atau lebih dikenal *peer to peer lending* (p2pl). OJK menghimbau masyarakat agar menggunakan jasa penyelenggaraan fintech (*peer to peer lending*) yang sudah memiliki izin dari OJK. Karena banyak sekali startup yang tidak memiliki izin dari OJK yang menawarkan pinjaman dengan persyaratan yang sangat mudah dan menggiurkan akan tetapi pada saat melakukan penagihan dengan cara paksa bahkan menggunakan ancaman. Akibat hal tersebut membuat nasabah menjadi tertekan dan bahkan ada juga kasus nasabah *Fintech* ilegal yang bunuh diri.

¹ Nurul Kholifah dan Very Andrianingsih, " *Peluang dan Tantangan Implementasi Financial Technology (Fintech) Pada Perbankan Syariah Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif*", Uloomuna : Jurnal Studi Keislaman, 2 (Desember, 2020), 311.

² M. Dzikri Abadi, Elliv Hidayatul Lailiyah, dan Evi Dwi Kartikasari, "Analisis SWOT *Fintech* Syariah Dalam Menciptakan Keuangan Inklusif di Indonesia (Studi Kasus 3 Bank Syariah di Lamongan)", Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah, 1 (Januari, 2021),179.

Ditambah lagi dengan persepsi masyarakat dilingkungan peneliti, khususnya Kabupaten Lumajang, banyak yang menganggap bahwa Bank Syariah tidak jauh berbeda dengan Bank Konvensional dikarenakan masih diterapkannya suku bunga dengan jumlah tertentu sesuai dengan kesepakatan awal. Bunga dinilai sebagai riba dan tergolong haram dalam ajaran islam, sementara yang diperbolehkan dalam islam yaitu sistem bagi hasil. Persepsi inilah yang menjadi salah satu permasalahan perbankan syariah, karena persepsi masyarakat merupakan salah satu faktor penting untuk menciptakan peluang. Maka setiap Bank Syariah dituntut untuk mengubah persepsi masyarakat terhadap Perbankan Syariah khususnya agar menjadi peluang dalam memperluas jaringan ataupun pangsa pasar. Hal ini juga terhambat dari tingkat pemahaman masyarakat terkait dengan penggunaan teknologi keuangan, serta lokasi Bank Syariah itu sendiri yaitu jauh dari pedesaan, jadi masyarakat desa lebih memilih bank konvensional karena lokasinya tidak terlalu jauh dibandingkan dengan lokasi Bank Syariah yang terletak di perkotaan.

Berdasarkan permasalahan diatas penulis tertarik untuk meneliti *Fintech & Digital Marketing* dalam meningkatkan keuangan *inklusif* pada salah satu Perbankan Syariah yang ada di Lumajang yaitu Bank Syariah Indonesia KCP Lumajang S Parman yang merupakan hasil migrasi Bank Mandiri Syariah. Untuk itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih mendalam dengan judul **"Analisis Fintech dan Digital Marketing Pada BSI KCP Lumajang S Parman"**

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif deskriptif yaitu melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer diperoleh melalui wawancara dan pengamatan langsung di lapangan. Sumber data primer merupakan data yang diambil langsung oleh peneliti kepada sumbernya tanpa ada perantara dengan cara menggali sumber asli secara langsung melalui responden. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah karyawan dan nasabah BSI KCP Lumajang S Parman.

Sumber data sekunder diperoleh melalui dokumentasi dan studi kepustakaan dengan bantuan media cetak dan media internet serta catatan lapangan. Sumber data sekunder merupakan sumber data tidak langsung yang mampu memberikan data tambahan serta penguatan terhadap data penelitian seperti artikel dan jurnal. Objek

penelitian ini mencakup dua variable independen, yaitu Fintech dan Digital Marketing, serta satu variable dependen yaitu BSI KCP Lumajang S Parman. Penelitian ini dilakukan untuk mengukur pentingnya fintech dan digital marketing di BSI KCP Lumajang S Parman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Fintech atau singkatan dari *Financial Technology* dalam bahasa indonesia yakni teknologi finansial. Dalam beberapa tahun terakhir istilah Fintech merupakan istilah yang kini populer di masyarakat. Saat kita mendengar istilah *Fintech* pasti yang terlintas dalam pikiran seseorang ialah segala sesuatu yang identik dengan efektif dan efisien dalam setiap transaksi meliputi, pembayaran, peminjaman, pengiriman, investasi, peminjaman uang, dan lain sebagainya dengan mudah dan cepat. Dengan adanya *Fintech* yang memberikan berbagai keunggulan diantaranya menghemat waktu, pikiran, tenaga, dan biaya.

Pernyataan tersebut sesuai dengan pernyataan pada saat wawancara dengan Bapak Agus Akhsani Taqwim selaku security di BSI KCP Lumajang S Parman, yang mengatakan bahwa:

"Financial Technology itu merupakan teknologi keuangan, terkadang orang berfikir bahwa yang dikatakan fintech itu hanya tentang pinjaman, akan tetapi sebenarnya BSI Mobile atau M-Banking itu juga Fintech. Fintech di BSI itu ada BSI Mobile dan BSI Net. Namun terdapat banyak fitur-fitur didalamnya. Untuk sekarang, ketika nasabah punya BSI Mobile atau M-Banking ingin mengajukan pembiayaan, misalnya pembiayaan untuk dirumah buka usaha atau pembiayaan KUR, itu bisa langsung daftar lewat BSI Mobile. Sama seperti fintech-fintech yang lain. Untuk mendapat data lebih jelas, kita hubungi nasabahnya kemudian diminta untuk mengirim data lewat whatsapp, jadi lebih simpel".³

Pernyataan tersebut dikuatkan dengan adanya beberapa hasil wawancara dengan nasabah BSI KCP Lumajang S Parman yang sama sama menggunakan *Fintech* BSI, diantaranya: Maulita Andini selaku nasabah BSI KCP Lumajang S Parman mengatakan bahwa:

"Sebenarnya lebih enak pakai BSI Mobile, karena kita bisa bertransaksi dari rumah, misalnya mau tarik tunai kita tinggal registrasi lewat BSI Mobile terus nanti ada notifikasi semacam kode, tinggal kodenya itu dikasih ke teller jadi tidak perlu menulis lagi pakai slip kertas seperti biasanya, Cuma tinggal ambil nomor antrian kemudian ke teller dengan memberikan kodenya. Dan untuk cek saldo juga tidak perlu datang ke ATM karena bisa di cek melalui BSI Mobile, bahkan untuk membuat rekening baru juga bisa dilakukan melalui BSI Mobile. Jadi penggunaan BSI Mobile itu lebih efektif dari pada ke kantor cabang langsung".⁴

³ Agus Akhsani Taqwim, *Wawancara*, Lumajang, 2023

⁴ Maulita Andini, *Wawancara*, Lumajang, 2023

Serupa dengan yang dikatakan oleh Yeni Cucu Kusyati selaku nasabah BSI yang mengatakan bahwa:

“Menurut saya memang lebih enak pakai BSI Mobile, karena ketika mau bertransaksi tidak perlu datang ke bank dan lebih enaknya lagi ketika mau buka BSI Mobile itu tidak perlu login-login lagi”.⁵

Bukan hanya itu BSI KCP Lumajang S Parman juga menyediakan layanan Digital Marketing. Digital Marketing adalah salah satu media pemasaran online yang saat ini sedang banyak diminati oleh masyarakat untuk mendukung berbagai kegiatan yang dilakukan. Mereka sedikit demi sedikit mulai meninggalkan model pemasaran tradisional beralih ke pemasaran modern yaitu digital marketing. Dengan digital marketing komunikasi dan transaksi dapat dilakukan setiap waktu/real time dan bisa mengglobal atau mendunia.

Adapun strategi digital marketing yang digunakan oleh BSI KCP Lumajang S Parman berdasarkan hasil wawancara yang peneliti dapatkan dengan Bapak Syahyu Isdiyono selaku *Funding Otlet Supervisor* menjelaskan bahwasannya:

“Meningkatnya jumlah nasabah di BSI KCP Lumajang S Parman pada saat ini karena adanya strategi digital marketing dengan menggunakan media-media sosial yang banyak digunakan oleh masyarakat pada saat itu seperti Tiktok, Instagram, Twitter, Facebook dan Youtube. Bahkan BSI KCP Lumajang S Parman pernah mempunyai web sendiri untuk memasarkan produk, sebagai media promosi dll. Namun dalam perkembangan saat ini BSI pusat mengkoordinir untuk semua Bank Syariah Indonesia agar membatasi penggunaan sosmes bahkan dianjurkan menutup web bagi yang mempunyai. Akan tetapi BSI KCP Lumajang S Parmanizinkan melakukan digital marketing hanya di beberapa media sosial saja seperti whatssap dan email, namun media inipun juga tidak sedikit diikuti dan dilihat oleh masyarakat Lumajang”.⁶

Jadi dapat disimpulkan bahwa, Fintech dan Digital Marketing dapat memberikan kemudahan kepada nasabah untuk melakukan transaksi maupun mendapat informasi mengenai produk dan promosi-promosi di BSI KCP Lumajang S Parman kapan saja dan dimana saja tanpa harus datang ke kantor.

KESIMPULAN

Strategi sistem jemput bola adalah salah satu strategi pemasaran yang dilakukan untuk memberikan kepuasan dan meningkatkan nasabah, dan efektivitas adalah suatu kegiatan dikatakan efektif jika kegiatan tersebut berhasil dilaksanakan

⁵ Yeni Cucu Kusyati, *Wawancara*, Lumajang, 2023

⁶ Syahyu Isdiyono, *Wawancara*, Lumajang, 2023

dengan baik, sedangkan kendala adalah hambatan suatu rencana dalam mencapai suatu tujuan, setiap rencana tidak jauh dari penolakan dan hambatan.

1. Strategi sistem jemput bola yang digunakan oleh BMT Masalahah Cabang Pebantu Condong adalah dengan cara memperbanyak sosialisasi, memberikan kalender buat promosi, sopan santun dan memberikan pelayanan lebih untuk anggota. Adapun nasabah harus datang ke kantor apabila untuk akad pembiayaan dan pencairan pembiayaan.
2. Efektivitas Strategi Sistem Jemput Bola yang dijalankan oleh BMT Masalahah Cabang Pebantu Condong untuk meningkatkan jumlah nasabah dengan menggunakan mekanisme perencanaan / waktu yang aktif , keterpaduan / adanya komunikasi serta kerjasama yang baik antar pihak BMT bersama anggotanya, dan semangat kerja oleh pihak BMT untuk menjemput tabungan serta ansuran dari anggota.
3. Kendala-kendala dalam menjalankan Strategi Sistem Jemput Bola di BMT Masalahah Cabang Pembantu Condong yaitu terkait dengan mobile printernya yang kadang eror, kadang jumlah tabungan yang hasil narik diluar tidak sama ketika digabung jumlahnya, dan keterbatasan waktu dan kurangnya karyawan yang menjalankan.

Financial Technology

Seiring berjalannya waktu, teknologi terus berevolusi mengikuti perkembangan manusia. Dari waktu ke waktu, manusia selalu ingin mendapatkan hal-hal yang mudah untuk memenuhi keinginannya. Lambat laun hal tersebut merambah ke sektor perbankan. Dimulai sejak tahun 2015, masyarakat mulai mengenal *Financial Technology*. Indonesia melakukan

Pengembangan inovasi operasional industri perbankan tujuannya agar transaksi keuangan dapat dilakukan dengan mudah dan cepat. Salah satunya ialah digital banking yang dapat diartikan sebagai pelayanan operasional bank melalui sarana elektronik atau digital. Pelayanan yang diberikan dapat dilakukan secara mandiri guna mendapatkan berbagai informasi, meregistrasi pembuatan rekening baru dan melakukan transaksi keuangan. Bank syariah dan perusahaan *fintech* berbasis *start-up* memiliki misi yang sama untuk memberikan

pelayanan yang berkualitas. Perpaduan bank syariah dan perusahaan *fintech* untuk terus bersinergi, agar mengurangi *blind spots* pada pelayanan yang diberikan.⁷

BSI mobile merupakan salah satu solusi yang memberikan kemudahan untuk bertransaksi, beribadah dan berbagi dalam genggamannya melalui beragam fitur dalam satu aplikasi. BSI Mobile dapat menemani 24 jam dan membuat segalanya menjadi lebih seimbang secara finansial, spiritual dan sosial. Secara finansial, lebih mudah untuk mengatur keuangan saat ini dengan berbagai fitur finansial BSI Mobile seperti transaksi terjadwal, manajemen kartu dan masih banyak lagi fitur menarik lainnya. Secara spiritual, terdapat layanan islami seperti fitur lokasi masjid, waktu sholat, dan arah kiblat yang membuat ibadah menjadi lebih mudah. Sedangkan secara sosial, dapat berbagi dengan orang terdekat secara mudah di BSI Mobile melalui fitur berbagi-Zizwaf.

BSI Net

Transaksi bisnis sekarang lebih mudah melalui layanan BSI Net yang dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun. Berbagai kemudahan bertransaksi seperti melakukan transfer secara massal dan monitoring transaksi bisa dilakukan di BSI Net. Dengan sekali klik untuk semua pembayaran dan transaksi bisnis. Kemudahan monitoring transaksi yaitu dapat cetak mutasi rekening hingga 2 tahun, memiliki limit besar untuk transaksi hingga lebih dari 1 Miliar. Dan kemudahan untuk pengelolaan keuangan melalui fitur multi user dan batch transfer yang dapat memudahkan dalam mengelola bisnis

Dalam BSI, *Financial Technology* disebut dengan layanan E-Channel. Disebut *E-Channel* karena pelayanannya secara tidak tatap muka. *Financial technology* itu banyak macamnya seperti halnya pinjaman online, OJOL, dll sejenisnya akan tetapi itu bukan termasuk *fintech* perbankan. *Fintech* di BSI itu ada sendiri, dulu Cuma ada ATM dan kemudian setelah berkembangnya teknologi banyak macamnya ada SMS Banking, Call Banking, dan Internet Banking. Dan untuk sekarang lebih kepada BSI Mobile dan BSI Net. Di perbankan *fintech* digunakan untuk melayani nasabah dengan lebih baik.

Dengan adanya *Financial Technology* kita bisa bertransaksi lebih mudah. Di Perbankan Syariah *Fintech* digunakan untuk melayani nasabah dengan lebih baik, dengan adanya *fintech*

⁷ Yulia Prastika, “Pengaruh *Financial Technology* (*Fintech*) Terhadap Profitabilitas Perbankan Syariah (Studi Komparasi Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan Bank Mega Syariah Periode 2016-2018)”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan, Lampung, 2019).

atau lebih dikenal dengan istilah *E-Channel* ini mampu memberikan kemudahan kepada nasabah untuk bertransaksi dari rumah bahkan dari manapun dan kapanpun secara online. Selain digunakan untuk menabung dan tarik tunai BSI Mobile juga memberikan kemudahan dalam pembukaan rekening baru dengan mudah. Buka rekening sekarang bisa kapan saja dan dimana saja tanpa perlu khawatir kehilangan momen penting bersama keluarga dan tidak repot karena harus antri di Bank, jadi lebih mudah dan simpel. Bahkan dalam hitungan menit, rekening langsung jadi dan bisa langsung transaksi melalui BSI Mobile.

Setoran awal bisa dilakukan melalui transfer minimal Rp 100.000,-. Terdapat pilihan untuk rekening tabungan, yaitu Easy Wadiah dan Easy Mudharabah. Yang mana terdapat perbedaan antara keduanya di biaya administrasi bulanan. Easy Wadiah memiliki keunggulan bebas biaya administrasi bulanan, sedangkan Easy Mudharabah memiliki keunggulan bagi hasil yang kompetitif. Dengan BSI Mobile juga dapat mengecek saldo tanpa harus pergi ke ATM. Bukan hanya itu juga terdapat fitur BSI QRIS yang dapat memberikan kemudahan dan kenyamanan kepada nasabah pengguna BSI Mobile dalam bertransaksi menggunakan BSI QR dengan cepat, mudah dan aman. Juga terdapat fitur E-mas BSI Mobile yaitu kemudahan menabung E-mas dengan BSI Mobile dimana saldo kepemilikan emas milik nasabah berupa gram emas disimpan melalui BSI Mobile. Dan terdapat fitur berbagi yaitu [BSI JadiBerkah.id](https://www.bsi.co.id/jadiberkah) yang merupakan platform crowdfunding yang digunakan untuk lebih memudahkan menyalurkan zakat, infaq dan sedekah. Dengan semakin banyaknya layanan yang diberikan kepada nasabah, maka nasabah akan semakin tertarik untuk melakukan transaksi melalui bank.

Digital Marketing

Di era yang serba digital sekarang ini, pemasaran digital (*digital marketing*) menjadi metode baru yang sangat berperan penting dalam memasarkan suatu bisnis, terutama bisnis seperti jual beli *online* (*online shop*). Digital marketing dapat membangun, meningkatkan, dan mempertahankan reputasi suatu bisnis secara online, pada semua platform digital. Dengan semakin mudahnya akses internet saat ini, jumlah pengguna internet pun semakin meningkat setiap harinya. Orang-orang lebih sering menghabiskan waktu di internet. Kegiatan berbelanja juga saat ini lebih banyak dilakukan secara *online*, ini berarti pemasaran *offline* tidak seefektif dulu. Digital marketing membantu suatu bisnis menjangkau lebih banyak audiens karena hampir semua kehidupan kita tidak terlepas dari teknologi. Salah satu teknologi yang bisa dimanfaatkan dalam era saat ini dan kedepannya adalah digital marketing yang sangat luar biasa pesat dalam perkembangannya.

Kegiatan yang dilakukan oleh BSI KCP Lumajang S Parman dalam memperkenalkan produknya dengan menerapkan digital marketing yaitu dengan menggunakan media Internet. Media internet salah satu nya seperti website. BSI KCP Lumajang S Parman memiliki website yang mana isinya mengenai informasi BSI KCP Lumajang S Parman, seperti sejarah, visi misi, letak geografis, struktur organisasi, dan tersedia informasi mengenai produk-produk yang ada di BSI KCP Lumajang S Parman beserta prosedur dan persyaratan pengajuan suatu produk. Konsep yang menggunakan media internet yaitu seperti sosial media.⁸

BSI KCP Lumajang S Parman dalam memperkenalkan produknya dengan menggunakan akun sosial media seperti Twitter, Facebook, Instagram, dan Youtube, akun Instagram melalui konten-kontennya banyak diminati oleh masyarakat, hal ini dapat dilihat dari jumlah pengikut di akun Instagram BSI KCP Lumajang S Parman. Semua akun sosial media berisi tentang produk-produk BSI KCP Lumajang S Parman dengan konten yang menarik, serta informasi tentang investasi dan inspirasi bisnis.

Selain itu akun sosial media BSI KCP Lumajang S Parman kerap mengadakan promo dan menjadi wadah untuk mengumumkan pemenang undian untuk nasabah serta informasi mengenai promo-promo dari BSI KCP Lumajang S Parman untuk menarik minat nasabah terhadap produk-produk BSI. Namun dalam perkembangan pada saat ini BSI KCP Lumajang S Parman juga sudah membatasi terkait dengan media sosial yang digunakan, karena sudah dikoordinator oleh Bank Syariah Indonesia pusat. Akan tetapi BSI KCP Lumajang S Parmanizinkan melakukan digital marketing hanya di beberapa media sosial saja seperti whatsapp dan email untuk melakukan promosi-promosi baik itu terkait promosi untuk bonus nasabah yang menabung maupun promosi produk baru BSI.

KESIMPULAN

Fintech yang digunakan di BSI KCP Lumajang S Parman terdapat BSI Mobile dan BSI Net yang didalamnya terdapat berbagai fitur-fitur yang memudahkan untuk melakukan transaksi. Dalam pengimplementasian fintech di BSI KCP Lumajang S Parman ini dapat memberikan kemudahan kepada nasabah untuk bertransaksi kapan saja dan dimana saja tanpa harus pergi ke kantor cabang. Sementara itu digital marketing yang digunakan di BSI Lumajang S Parman yaitu sosial media berupa whatsapp dan email.

⁸ Mohammad Aqil Putra, “*Strategi Digital Marketing dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Untuk Menabung di BSI KC Keutapang*”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry. Banda Aceh, 2023).

DAFTAR PUSTAKA

- M. Dzikri Abadi, Elliv Hidayatul Lailiyah, dan Evi Dwi Kartikasari, "Analisis SWOT Fintech Syariah Dalam Menciptakan Keuangan Inklusif di Indonesia (Studi Kasus 3 Bank Syariah di Lamongan)", Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah, 1 (Januari, 2021),179.
- Mohammad Aqil Putra, "Strategi Digital Marketing dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Untuk Menabung di BSI KC Keutapang", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry. Banda Aceh, 2023).
- Moh. Akhsani (Security BSI KCP Lumajang S Parman).2023.Wawancara. Lumajang
- Maulita Andini (Nasabah BSI KCP Lumajang S Parman).2023.Wawancara. Lumajang
- Nurul Kholifah dan Very Andrianingsih, " Peluang dan Tantangan Implementasi FinancialTechnology (Fintech) Pada Perbankan Syariah Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif", Ulumuna : Jurnal Studi Keislaman, 2 (Desember, 2020), 311.
- Syahyu Isdiyono (Funding Otlet Supervisor BSI KCP Lumajang S Parman).2023.Wawancara. Lumajang
- Yulia Prastika, "Pengaruh Financial Technology (Fintech) Terhadap Profitabilitas Perbankan Syariah (Studi Komparasi Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan Bank Mega Syariah Periode 2016-2018)", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan, Lampung, 2019).
- Yeni Cucu Kusyati (Nasabah BSI KCP Lumajang S Parman).2023.Wawancara. Lumajang