

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN METODE PENELITIAN

3.1 Gambaran Umum Perusahaan

3.1.1 Sejarah Singkat Bank Syariah Indonesia

Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi.

PT Bank Syariah Indonesia Tbk merupakan bank hasil penggabungan antara PT Bank BNI Syariah (BNIS), PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) dan PT Bank BRIsyariah Tbk (BRIS) dimana BRIS merubah nama menjadi PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI). Penggabungan tersebut disetujui Otoritas Jasa Keuangan melalui keputusan Dewan Komisioner OJK Nomor 4/KDK.02/2021 tanggal 27 Januari 2021 tentang Pemberian Izin Penggabungan PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah ke dalam PT. Bank BRIsyariah Tbk menjadi izin usaha atas nama PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai Bank Hasil Penggabungan. Persetujuan Dewan Komisioner OJK tersebut mulai berlaku sejak tanggal persetujuan Menteri Hukum dan Hak Asai Manusia Republik Indonesia terhadap Perubahan Anggaran Dasar PT Bank BRI syariah Tbk.

Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia RI memberikan persetujuan melalui surat Nomor AHU- 0006286.AH.01.02 perihal Persetujuan Perubahan Anggaran Dasar PT Bank Syariah Indonesia Tbk tertanggal 01 Februari 2021. Industri perbankan di Indonesia mencatat sejarah baru dengan hadirnya PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) yang secara resmi lahir pada 1 Februari 2021 atau 19 Jumadil Akhir 1442 H. Presiden Joko Widodo secara langsung meresmikan Bank Syariah terbesar di Indonesia tersebut di Istana Negara. BSI merupakan bank hasil merger antara PT Bank BRISyariah, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara resmi mengeluarkan izin merger tiga usaha bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021 melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021. Selanjutnya, pada tanggal 1 Februari 2021 Presiden Joko Widodo meresmikan kehadiran BSI. Komposisi pemegang saham BSI adalah: PT Bank Mandiri (Persero) Tbk 50,83%, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk 24,85%, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk 17,25%. Sisanya adalah pemegang saham yang masih-masing di bawah 5%. Penggabungan ini menyatukan kelebihan dari ketiga bank syariah, sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta kapasitas permodalan yang lebih baik. Dukungan sinergi dengan perusahaan serta komitmen pemerintah melalui kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

3.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Setiap perusahaan memiliki Visi dan Misi agar perusahaan tersebut mencapai apa yang diinginkan. Begitupula dengan PT. Bank Syariah Indonesia

(Persero) Tbk. Kantor Cabang Garut tentu saja memiliki Visi dan Misi yang jelas demi kepuasan nasabah.

➤ **Visi**

“TOP 10 GLOBAL ISLAMIC BANK”

“Menjadi top 10 Bank Syariah global berdasarkan kapitalisasi pasar dalam waktu 5 tahun”

➤ **Misi**

1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia. (Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025).
2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.
3. (Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2)).
4. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

3.1.3 Statement Budaya Perusahaan

Dalam mencapai visi dan misi BSI menjadi bank modern yang terbesar di Indonesia sekaligus memberikan kontribusi pada perekonomian bangsa dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi Syariah, maka BSI berkomitmen untuk menghadirkan solusi keuangan Syariah yang lengkap kepada nasabah dan

menjadi mitra finansial, mitra social serta mitra spiritual bagi masyarakat (*beyond banking*).

Corporate Values BSI mencakup nilai dan budaya yang menjadi landasan cara berpikir, berperilaku dan bertindak, untuk kemudian ditanamkan sebagai Budaya Kerja yang diterjemahkan dalam AKHLAK, yaitu :

- a Amanah, yaitu memegang teguh kepercayaan yang diberikan.
- b Harmonis, saling peduli dan menghargai perbedaan.
- c Loyal, berdedikasi mengutamakan kepentingan bangsa dan Negara.
- d Kolaboratif, membangun kerjasama yang sinergis.

3.1.4 Logo dan Makna PT Bank Syariah Indonesia



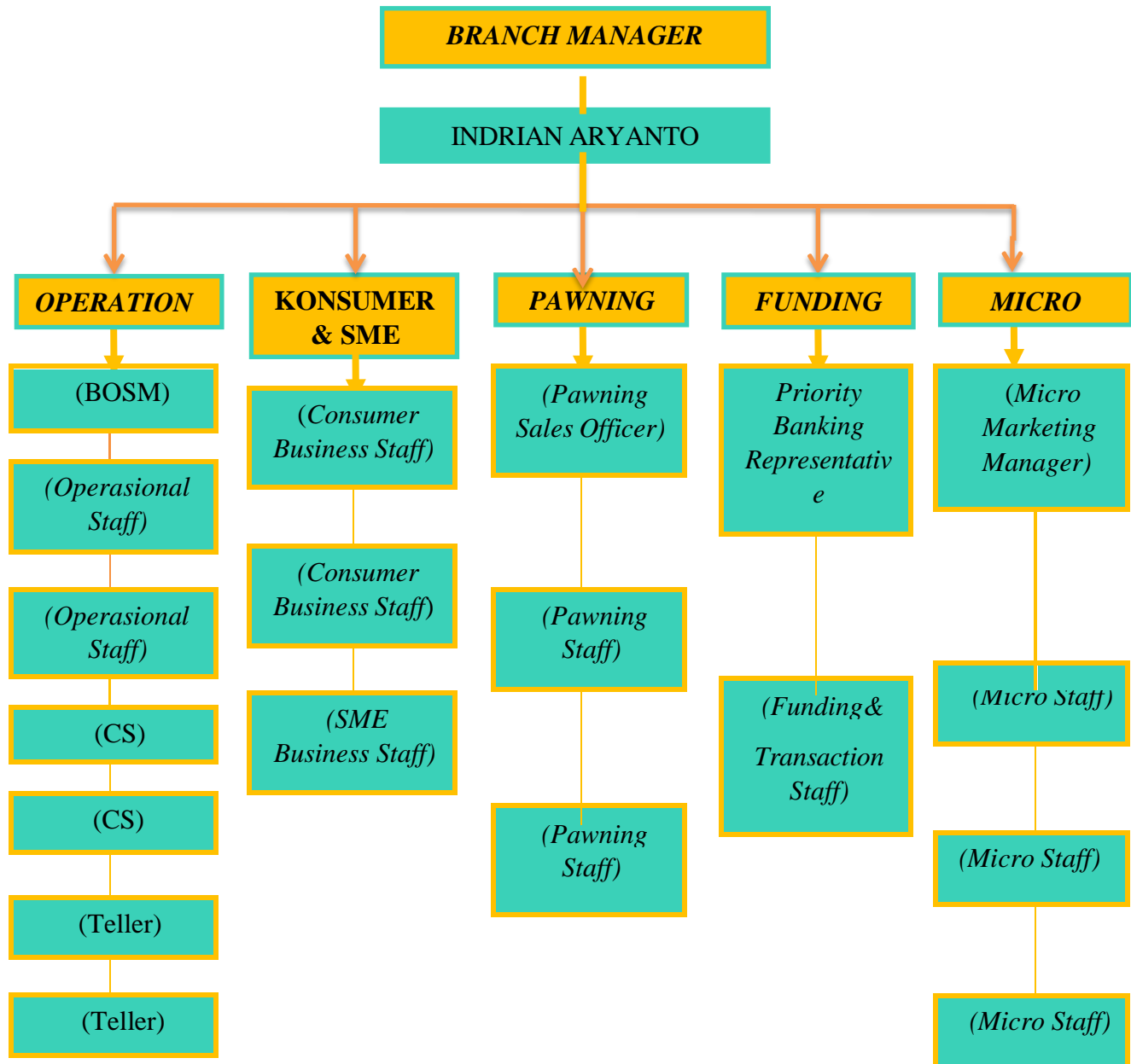
Sumber : Bank Syariah Indonesia 2022

Gambar 3.1 Logo Bank Syariah Indonesia

Makna logo Bank Syariah Indonesia juga mencantumkan gambar bintang di atas huruf I dengan warna terang. Bintang itu didesain memiliki lima sudut yang memiliki arti khusus. Di bawah tulisan BSI disematkan kata “Bank Syariah Indonesia”.

Filosofi yang terkandung dalam bintang kuning bersudut 5 mempresentasikan 5 sila Pancasila dan 5 rukun Islam. Tulisan BSI menjadi representasi Indonesia baik di tingkat nasional maupun di tingkat global.

3.1.5 Struktur Organisasi PT. BSI Kantor Cabang Garut



Sumber : Bank BSI KC Garut, 2023

Gambar 3.2 Struktur Organisasi Bank BSI Kantor Cabang Garut

3.1.6 Job Description PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Garut

Berdasarkan struktur organisasi diatas dapat diketahui deskripsi jabatan dari setiap jabatan-jabatan yang ada dan juga mengenai semua tugas, wewenang dan tanggung jawab yang berfungsi untuk mendukung kelancaran proses kerja PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Garut.

Adapun tugas dan wewenang masing-masing divisi yang tercantum dalam struktur organisasi diatas adalah sebagai berikut:

1. BM (*Branch Manager*)
 - a. Mengkoordinasikan semua kegiatan operasional di kantor cabang
 - b. Mengembangkan target dan mempertahankan kinerja perusahaan
 - c. Mempimpin kegiatan pemasaran di Kantor Cabang
 - d. Memperkerjakan staf dan melakukan pelatihan kepada anggota staf baru
 - e. Menyusun rencana anggaran dan rencana kerja operasional untuk keseluruhan kantor cabang dalam rangka mencapai target bisnis yang telah ditetapkan.
2. BOSM (*Branch Operation and Service Manager*)
 - a. Memastikan terkendalinya biaya *branch office* dengan efisien dan efektif.
 - b. Memastikan transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan.
 - c. Memastikan terlaksananya layanan nasabah yang optimal sesuai dengan standar layanan *back office*.

3. CSR (*Customer Service Relationship*)

1. Menerima permohonan pembukaan dan penutupan rekening serta pemberian pencabutan fasilitas.
2. Memeriksa kelengkapan dan kebenaran pengisian formulir.
3. Menyerahkan bukti kepemilikan rekening, kartu yang terkait dengan rekening, dan bilyet deposito kepada nasabah.
4. Menerima permintaan pembayaran bunga deposito
5. Melakukan aktivasi PIN dari kartu rekening yang terkait dan telah diserahkan terimakan kepada nasabah.

4. TLR (*Teller*)

- a. Terselenggaranya kegiatan layanan transaksi keuangan yang bersifat tunai atas pemanfaatan fasilitas prouk dan jasa perbankan kepada pihak ketiga (Nasabah atau calon nasabah).
- b. Terselenggaranya kegiatan dalam pengelolaan uang tunai (*Cash Teller*) yang ada dalam *cash box* sesuai dengan standar operating proedur.
- c. Menerima setoran tabungan, deposito berjangka dan angsuran kredit.
- d. Membayarkan pencairan tabungan, deposito berjangka

5. CBRM (*Consumer Banking Relationship Manager*)

- a. Memasarkan produk dan jasa top up kredit pada calon debitur.
- b. Memasarkan dan mencari nasabah pembiayaan yang bersifat konsumsi (SVP).

6. CBS (*Consumer Banking Staff*)

Bertugas memasarkan pembiayaan, memasarkan pembiayaan, menganalisa pembiayaan serta bertanggung jawab atas pembiayaan tersebut. Memasarkan dan mencari nasabah pembiayaan yang bersifat konsumsi (pelaksana).

7. PO (*Pawning officer*)

Bertanggung jawab atas layanan gadai dan cicil emas di Bank Syariah Indonesia KC Garut. Tugasnya yaitu :

- a Memastikan pencapaian target bisnis gadai emas BSI yang telah ditetapkan diantaranya adalah pembiayaan gadai dan *fee based income* gadai baik kuantitatif maupun kualitatif.
- b Memastikan kelengkapan dokumen aplikasi gadai.
- c Memindaklanjuti permohonan pembiayaan gadai sesuai ketentuan yang berlaku.

8. *Micro Staff* dan *Micro Marketing Manager*

- a. Melakukan input data pembiayaan di dslam sistem dengan tepat dan akurat.
- b. Mencetak dokumen pembiayaan pembiayaan seperti akad dan SUP, SP3, dokumen penutupan asuransi, surat penolakan, surat kuasa dan dokumen penurunan pembiayaan
- c. Melakukan verifikasi usaha, kelayakan usaha dan penilaian agunan.
- d. Melakukan nota analisa pembiayaan berdasarkan hasil verifikasi dan penilaian agunan.

9. *Micro Banking Manager*

Bertugas atas pencapaian target pembiayaan micro Bank Syariah Indonesia KC Garut. Diantara lain tugasnya sebagai berikut yaitu :

- a. Memastikan tercapainya target bisnis, yaitu pembiayaan, pendanaan dan *fee based*.
- b. Memastikan kualitas aktiva produktif dalam kondisi performing, *financing* dan *maintenance* terhadap seluruh nasabah segmen mikro.
- c. Memastikan pelaksanaan penagihan, rektukturisasi dan *recovery* nasabah sampai dengan *write off* sesuai target yang ditetapkan.

10. PBR (*Priority Banking Representative*)

- a. Menjalani hubungan dengan nasabah prioritas baik yang *existing* ataupun calon nasabah.
 - b. Mengidentifikasi kebutuhan dan tujuan atau investasi dari nasabah atau calon nasabah.
 - c. Menjalankan proses penjualan produk bank ataupun produk hasil kerjasama bank dengan bisnis partner kepada calon nasabah maupun nasabah dengan kunjungan maupun telepon.
 - d. Memperkenalkan alternatif produk perbankan yang sesuai dengan kebutuhan dan tujuan..

11. (FTS) *Funding & Transaction Staff*

- a. Mempromosikan dan memasarkan produk bank yang berupa tabungan, giro dan deposito.
- b. Membuka rekening tabungan baru atau akuisisi.

- c. Menjalin hubungan baik kepada nasabah agar tetap menyimpan atau berinvestasi di Bank BSI KC Garut.
- d. Mengawasi dan memonitoring produk bank yang telah dijual.
- e. Memfollow up semua produk yang telah dibeli nasabah.
- f. Bertanggung jawab atas pencapaian target funding yang telah ditetapkan perusahaan yang berupa tabungan, giro dan deposito.

3.1.7 Produk PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Garut

1. Funding

1. Deposito

Tabel 3.1 Nisbah Deposito IDR BSI

Produk	Nisbah Deposito Baru				
	Tiering Saldo	1 Bulan	3 Bulan	6 Bulan	12 Bulan
BSI Deposito IDR	< Rp. 1 M	25%	25%	26%	26%
	≥ 1 Rp. 1 M sd \geq Rp. 5 M	26%	26%	27%	27%
	\geq Rp. 5 M	29%	29%	29%	29%

Sumber : Bank Syariah Indonesia 2022

Tabel 3.2 Nisbah Deposito Valas USD

Produk	Nisbah Saat Ini	Penyesuaian Nisbah
Deposito Valas USD Perorangan	3%	2,5%
Deposito Valas USD Non Perorangan	3%	2,5%

Sumber : Bank Syariah Indonesia 2022

Nisbah adalah pembagian hasil dengan cara islam untuk membagi keuntungan dengan arata dan sesuai. Nisbah disini lebih tepatnya membagi hasil anatar nasabah dengan pihak bank agar saling membantu satu sama lain.

2. Tabungan

1) Tabungan *Easy Wadiah*

Tabungan *Easy Wadiah* ini menggunakan akad *wadi'ah yad-dhamanah* dimana nasabah hanya menitipkan dananya saja kepada pihak bank.

2) Tabungan *Easy Mudharabah*

Tabungan *Easy Mudharabah* ini menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah* dimana akad ini merupakan akad kerja sama antara pemilik modal dengan pengelola dana, dimana pihak pengelola dana bebas menentukan dan melaksanakan usaha. Adapun nisbah yang akan diterima oleh pemilik dana sebagai berikut:

Tabel 3.3 Nisbah *Easy Mudharabah*

Produk	Tiering Saldo	Nisbah Baru
Easy Mudharabah	< Rp. 1 Juta	1%
	Rp. 1 Juta - < Rp. 50 Juta	2%
	Rp. 50 Juta - > Rp. 100 Juta	3%
	Rp. 100 Juta - > Rp. 500 Juta	5%
	Rp. 500 Juta - > Rp. 1 M	7%
	> Rp. 1 M	13%

Sumber : Bank Syariah Indonesia 2022

3) Tabungan Valas

Tabungan ini merupakan tabungan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan bank. Tabungan ini menggunakan akad *Wadiah Yad Dhamanah* atau *Mudharabah Muthlaqah* dalam mata uang dollar.

4) Tabungan Mabror

Tabungan ini merupakan tabungan perencanaan haji dan umroh yang berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan menggunakan akad *Wadi'ah* dan *Mudharabah*.

5) TabunganKu

Tabungan perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan.. TabunganKu ini menggunakan akad *Wadi'ah Yad Dhamanah* dimana nasabahnya menitipkan dananya kepada pihak bank.

6) Tabungan Pensiunan

Tabungan ini diperuntukkan bagi Nasabah perorangan yang terdaftar di Lembaga Pengelola Pensiun yang telah bekerjasama dengan bank.

7) Tabungan pendidikan

Tabungan dengan akad *Mudharabah Muthlaqah* yang diperuntukan bagi segmen perorangan dalam merencanakan pendidikan dengan sistem autodebet dan mendapat perlindungan.

8) Tabungan Prima

Produk tabungan ini diperuntukan bagi segmen nasabah *high network individuals* yang menggunakan akad Mudharabah dan Wadihan yang memberikan fasilitas serta kemudahan. .

9) Tabungan Kolektif

Tabungan Perencanaan jangka pendek maupun jangka panjang untuk karyawan.. Sistem menabung autodebet yang memiliki jangka waktu panjang sampai 35 tahun.

3. Lending

1. BSI Griya

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan sebagai berikut:

- 1) Pembelian Rumah baru/ Rumah *second*/ Ruko/
Rukan/Apartemen.
- 2) Pembelian kavling siap bangun.
- 3) Pembangunan/renovasi rumah.
- 4) Ambil alih dari bank lain (*Take Over*).

2) BSI Mitraguna Berkah

Pembiayaan untuk tujuan multiguna tanpa agunan dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai payroll di BSI. Dengan limit pembiayaan Dokter s.d Rp. 2 M, Pegawai Rp. 1,5 M dengan tenor s.d 15 tahun.

3) BSI OTO

Layanan pembiayaan kepemilikan kendaraan (mobil baru, mobil bekas dan motor baru) dengan cara mudah dan angsuran tetap. Dengan DP 0% dan tenor pembiayaan s.d 7 tahun.

4) BSI Pensiun Berkah

Pembiayaan yang diberikan kepada para penerima manfaat pensiun bulanan, diantaranya:

- 1) Pensiunan ASN & Pensiunan Janda ASN.

- 2) Pensiunan BUMN/BUMD.
- 3) Pensiunan & Pensiunan Janda ASN/PNS yang belum memasuki TMT Pensiunan namun telah menerima SK Pensiun.
- 5) BSI Umroh
Fasilitas pembiayaan konsumtif pembelian, Jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui Bank yang telah bekerja sama dengan Travel Agent sesuai dengan prinsip syariah. Dengan tarif jangka waktu s/d 5 tahun: 9,56% s.d 9.84% dan biaya administrasi Rp. 200.000.
- 6) BSI KUR Kecil
Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan *plafond* diatas Rp. 50 Juta s.d Rp. 500 Juta.
- 7) BSI KUR Mikro
Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi

3.1.8 Jaringan Kantor PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Garut

Tabel 3.4 Tabel Jaringan Usaha PT. Bank Syariah Indonesia

NO	Kantor Kegiatan Usaha	Alamat dan Kontak
1	Kantor Cabang Garut	Jl. Ciledug No. 148-149, Kota Kulonm Kec. Garut Kota, Kabupaten Garut, Jawa Barat 44112. Telp, (0262) 243689
2	BSI Kantor Cabang Pembantu IBC	Komplek Ruko IBC Blok A No. 17, Jl. Guntur, Kab Garut, Jawa Barat. Telp (0262) 325859
3	BSI KCP Garut Kadungora	Jl. Raya Kadungora No. 174, Kab Garut, Jawa Barat. Telp (0262) 2458434 Fax (0262) 2458435.

Sumber: Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Garut 2022

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Jenis dan Sumber Data

Penyusunan laporan tugas akhir ini menggunakan data kualitatif, yaitu jenis data yang menggambarkan alur peristiwa secara kronologis, artinya data dapat diuraikan dengan pendapat, perencanaan serta konsep serta terdapat penjelasan dan penyajian masalah mengenai mekanisme transaksi *Real Time Gross Settlement* (RTGS) berbasis webform pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Garut.

Sumber Data yang diambil untuk melakukan penelitian penulis adalah data primer dan data sekunder. Data yang digunakan berhubungan langsung dengan masalah yang diteliti.

1) Data Primer

Pengertian Data Primer menurut Sugiyono (2019:194) adalah sumber data langsung dengan memberikan data kepada pengumpul data. Data primer yang penulis dapat dari penelitian ini diperoleh pada saat penulis melakukan penelitian di lapangan di PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Garut, penulis menggunakan metode wawancara langsung dengan nasabah, bertanya langsung kepada supervisor perusahaan serta melakukan observasi masalah

2) Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2019:193) Data sekunder merupakan data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber sumber yang telah ada.

Data ini digunakan untuk mendukung informasi primer, dimana data ini diperoleh yaitu dari bahan pustaka, literature, penelitian terdahulu, buku dan lain sebagainya. Sumber data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung. Data sekunder dari penelitian penulis diperoleh dari PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Garut serta informasi lain yang berhubungan dengan penelitian penulis.

3.2.2 Teknik Pengumpulan data

Teknik yang dilakukan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut :

1. Studi Kepustakaan

Menurut Almasdi Syahza (2021:27) Studi lapangan adalah studi untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi lingkungan sesuai unit sosial, individu, maupun kelompok. Penelitian yang penulis lakukan yaitu dengan pengamatan langsung pada objek yang akan diteliti. Metode penelitian kualitatif menggunakan empat teknik utama dalam penyelidikannya yaitu, *participant observation*, wawancara, studi kepustakaan, dokumentasi, dan regulasi.

a. Wawancara mendalam (*In Depth Interview*)

Menurut Sugiyono (2020:195) Wawancara mendalam adalah “teknik pengumpulan data untuk menentukan permasalahan yang harus diteliti untuk mengetahui hal hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit “. Penulis melakukan wawancara langsung dengan para pegawai Bank Syariah Indoensia Kantor Cabang Garut serta dengan nasabah Bank Syariah

b. Observasi Langsung (*Participant Observer*)

Menurut Sugiyono (2018 :229) observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain. Observasi dalam penelitian yaitu dengan melakukan pengamatan langsung di lapangan untuk mengetahui kondisi yang sebenarnya terjadi di PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Garut.

2. Studi Kepustakaan

Menurut Sugiyono (2020 :84) Studi kepustakaan merupakan ringkasan tertulis jurnal, artikel, buku buku dan dokumen lain, yang berisi tentang uraian informasi masa lalu atau sekarang yang relevan dengan judul penelitian. Dengan studi kepustakaan penulis mengumpulkan informasi yang sesuai dengan buku, ataupun referensi lain untuk mendapatkan tinjauan pustaka mengenai masalah yang akan diteliti yaitu mekanisme transaksi *Real Time Gross Settlement* (RTGS) berbasis Webform pada PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Garut.

3.2.3 Teknik Analisis Data

Penelitian yang saya ambil menggunakan data kualitatif artinya data dianalisis yang nantinya kan menghasilkan data tertulis baik dari tinjauan pustaka, dari hasil wawancara, ataupun hasil dari observasi langsung.

Berikut adalah teknis analisis data yang digunakan :

1. Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2019:338) teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan awal dari

penelitian adalah mendapatkan data

2. Reduksi Data

Menurut Miles & Huberman (1992:16) Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal penting yang sesuai dengan topik penelitian, yang pada akhirnya memberikan gambaran yang jelas dan akan mempermudah untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

3. Display Data

Menurut Sugiyono (2019:249) Melalui display data maka akan terorganisasikan, tersusun, sehingga sehingga akan mudah dipahami. Artinya mengolah data setengah jadi hasil reduksi data menjadi data yang dikategorikan sesuai tema-tema yang lebih sederhana.

4. Penarikan Kesimpulan

Menurut Sugiyono (2018:252) Kesimpulan dalam penelitian kuantitatif akan menjawab rumusan masalah ataupun tidak. Pada bagian ini peneliti mengutarakan kesimpulan dari data-data yang sudah didapatkan sebelumnya. Ini dilakukan untuk menarik kesimpulan dengan cara mencari kesamaan atau kesesuaian dari penelitian dengan konsep yang adatersebut.