

BAB III

GAMBARAN UMUM DAN METODE PENELITIAN

3.1 Gambaran Umum PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk Kantor

Cabang Garut

3.1.1 Sejarah Singkat PT. Bank Syariah Indonesia

Indonesia sebagai Negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri Keuangan Syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal matter serta dukungan *stakeholder* yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah. Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri Perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan terhadap inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan tren yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 pukul 13:00 WIB yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Di dukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri,BNI,BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia di dorong untuk dapat bersaing di tingkat global. Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang di harapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah Perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil'Alamiin).

Proses merger tiga Bank Syariah besar di Indonesia menjadi salah satu tonggak sejarah yang akan membuka banyak peluang-peluang baru dalam mendukung perekonomian masyarakat secara nasional. Setiap Bank Syariah memiliki latar belakang dan sejarahnya sendiri sehingga semakin menguatkan posisi BSI kedepannya. Berdirinya Bank Syariah Indonesia (BSI) di resmikan melalui surat

yang di keluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Surat yang di rilis dengan Nomor: SR-3/PB.1/2021 tanggal 27 Januari 2021 perihal pemberian izin penggabungan PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah ke dalam PT Bank BRI syariah Tbk serta izin perubahan nama dengan menggunakan Izin Usaha PT Bank BRI syariah Tbk menjadi Izin Usaha atas nama PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai Bank hasil penggabungan. Dengan di keluarkannya surat dari OJK ini maka semakin menguatkan posisi BSI untuk melakukan aktivitas perbankan berlandaskan konsep syariah dan penggabungan dari 3 Bank pembentuknya.

Sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, tentu potensi industri keuangan syariah cukup menjanjikan di masa depan. Hal ini tentu saja bisa terjadi jika adanya sinergi antara pemegang kebijakan dan juga kesadaran masyarakat terhadap transaksi halal berbasis syariah yang terus di tegakan dalam prinsip ekonomi. Adanya peningkatan yang signifikan beberapa tahun terakhir terhadap produk dan layanan berbasis syariah di Indonesia membuat pemerintah mencermati hal ini sebagai sebuah momen penting dalam tonggak perekonomian syariah di Indonesia. Sikap optimis inilah yang membuat pemerintah akhirnya menggabungkan 3 daftar bank syariah besar, besutan BUMN, yaitu PT Bank syariah Mandiri Tbk, PT Bank BNI Syariah Tbk, dan PT Bank BRI Syariah

Tbk menjadi intenasitas baru yang di beri nama Bank Syariah Indonesia

3.1.2 Produk PT. Bank Syariah Indonesia Indonesia (BSI) Tbk Kantor Cabang Garut

Ada beberapa produk yang dimiliki Bank Syariah Indonesia di antaranya :

1. Produk Tabungan

- i. BSI Tabungan *Easy Wadiah*. Produk tabungan yang menggunakan akad *wadiah* di mana nasabah menitipkan dananya kepada bank.
- j. BSI Tabungan *Easy Mudharabah*. Produk ini menggunakan akad *mudharabah* di mana nasabah sebagai pemilik dana akan mendapatkan bagi hasil dari bank dan sebagai pengelola dana.
- k. BSI Tabungan *Mabrur*. Produk ini biasanya diperuntukkan untuk nasabah yang ingin menjalankan ibadah haji dan umrah.
- l. BSI Tabungan *Junior*. Produk ini biasanya diperuntukkan untuk nasabah pelajar dan anak-anak yang masih berusia dibawah 17 tahun. Tabungan ini dapat membantu mereka untuk belajar menabung sejak dini.
- m. BSI Tabungan *Ku*. Tabungan perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan. Tabungan *Ku* ini menggunakan akad *Wadiah Yad Dhamanah* di mana nasabahnya menitipkan dananya kepada pihak bank.

- n. BSI Tabungan Pensiunan. Tabungan ini biasanya diminati oleh nasabah perorangan yang telah terdaftar pada lembaga pengelola dana pensiun yang telah bekerjasama dengan bank. Produk tabungan ini menggunakan akad *Wadiah Yad Dhamanah*.
 - o. BSI Tabungan Prima. Produk tabungan ini diperuntukkan bagi segmen nasabah *high network individuals* yang menggunakan akad *Mudharabah* dan *Wadiah* yang memerikan fasilitas serta kemudahan.
 - p. BSI Tabungan *Payroll*. Tabungan ini merupakan produk turunan dari tabungan *wadiah/mudharabah* diperuntukan untuk nasabah *payroll* dan nasabah migran.
2. Produk Giro
- a. BSI Giro Wadiah Perorangan
 - b. BSI Giro Mudharabah Umum
 - c. BSI Giro Mudharabah Khusus
3. Produk Deposto
- a. BSI Deposito Rupiah
 - b. BSI Deposito Valuta Asing
 - c. BSI Deposito Ekspor SDA
4. Produk Pembiayaan
- a. BSI Oto. Merupakan produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BSI untuk kepemilikan kendaraan bermotor maupun mobil baik

dalam kondisi baru maupun kondisi *second* dengan angsuran yang tetap setiap bulannya.

b. BSI Mitraguna Berkah. Pembiayaan untuk tujuan multiguna tanpa agunan dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai *payroll* di BSI.

c. BSI Griya. Produk ini merupakan produk pembiayaan kepemilikan rumah yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia dengan berbagai jenis kebutuhan yaitu :

1) Untuk mendapatkan rumah baru, rumah bekas, ruko dan apartemen.

2) Untuk mendapatkan tanah kavling yang sudah siap bangun.

3) Untuk mendapatkan rumah atau renovasi rumah.

4) Untuk pengambilalihan atau take over pembiayaan dari bank lain.

5) Refinancing

d. BSI Multiguna Hasanah. Merupakan produk pembiayaan yang biasanya digunakan nasabah untuk dapat memenuhi segala kebutuhan kehidupannya secara aman dan tentram. Fasilitas yang ditawarkan pada produk ini untuk memenuhi kebutuhan konsumtif antara lain :

1) Untuk melakukan pembelian barang seperti renovasi rumah, pembelian furniture rumah dll.

- 2) Untuk memenuhi pembelian manfaat jasa seperti wedding organizer untuk pernikahan, perawatan di rumah sakit, Pendidikan, jasa travel agent, dll.
 - 3) Pengalihan atau pemindahan utang pembiayaan konsjmtif dilembaga keuangan lain yang memiliki underlying asset.
- e. BSI KPR Sejahtera. Produk ini merupakan produk pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan hunian subsidi pemerintah dengan prinsip syarah.
- f. BSI KUR kecil. Produk ini merupakan produk pembiayaan yang diperuntukkan bagi usaha mikro, kecil dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan *plafond* Rp 50 juta sampai dengan Rp 500 juta.
- g. BSI Pensiun Berkah. Produk pembiayaan ini biasanya diperuntukkan yang untuk para penerima manfaat pensiun bulanan, diantaranya :
- 1) Kelompok pensiunan ASN & Pensiunan Janda ASN
 - 2) Kelompok pensiunan BUMN dan BUMD
 - 3) Kelompok pensiunan & Pensiunan Janda ASN atau PNS yang belum memasuki TMT pensiun namun telah menerima SK pensiun.
- h. BSI Cash Collaeral. Produk pembiayaan yang dijamin dengan aguanan likuid, yaitu berupa simpanan dlam bentuk deposito, giro, dan tabungan.

i. BSI Umrah. Merupakan produk pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan pembelian jasa paket perjalanan ibadah umrah melalui bank yang telah bekerja sama dengan *Travel agent* sesuai dengan prinsip syariah.

5. Emas

a. BSI Gadai Emas. Produk ini merupakan produk di Bank Syariah Indonesia yang dapat membantu nasabah yang mempunyai kebutuhan mendesak atau perlu untuk mendapatkan uang dengan cara menggadaikan emas baik itu berupa perhiasan atau logam mulia yang dimilikinya kepada bank. Lamanya waktu yang diberikan oleh bank untuk nasabah bisa mengembalikan dana yang telah diberikan bank yaitu 4 bulan dan nantinya bisa dilakukan perpanjangan sesuai dengan kesepakatan.

b. BSI Cicil Emas. Produk ini merupakan produk di Bank Syariah Indonesia yang dapat membantu nasabah untuk kepemilikan emas batangan atau lantakan dengan cara dicicil dengan minimal berat yaitu 5 gram. Kepemilikan emas ini menggunakan akad murabahah dan pengikat agunan menggunakan akad gadai (rahn).

3.1.3 Visi dan Misi PT. Bank Syariah Indonesia

1. Visi Bank Syariah Indonesia

TOP 10 GLOBAL ISLAMIC BANK

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

2. Misi Bank Syariah Indonesia

- 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. (Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2)).
- 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia. (Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja).

3.1.4 Statement Budaya Perusahaan PT. Bank Syariah Indonesia

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).

1. Nilai-nilai perusahaan (Corporate Values) BSI

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. Kompeten

Terus belajar dan mengembangkan kapabilitas.

c. Harmonis

Saling peduli dan menghargai perbedaan.

d. Loyal

Berdedikasi dan mengutamakan kepentingan bangsa dan Negara.

e. Adaptif

Terus berinovasi dan antusias dalam mengerjakan ataupun menghadapi perubahan.

f. Kolaboratif

Membangun kerjasama yang sinergis.

3.1.5 Logo dan Makna PT. Bank Syariah Indonesia



Sumber: <https://www.bankbsi.co.id/>

Gambar 3.1

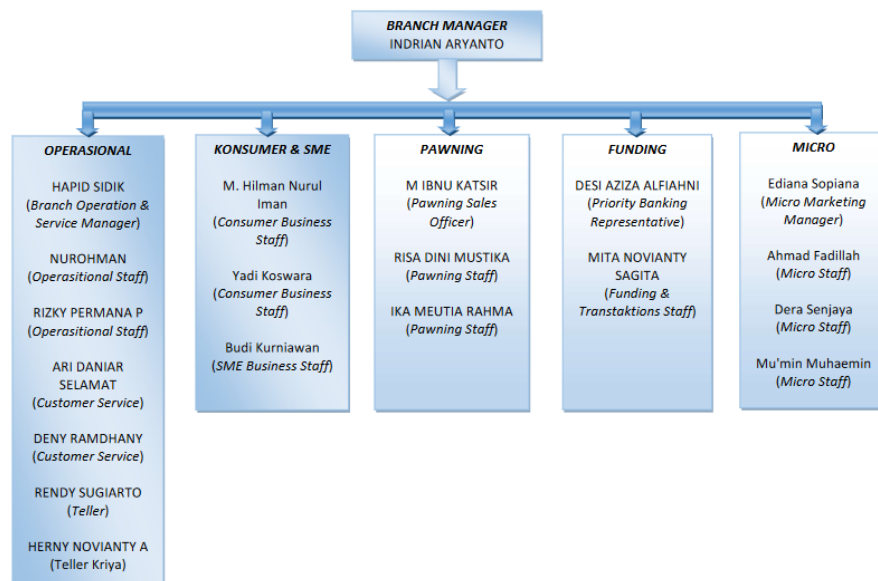
Logo Bank Syariah Indonesia

1. Inspirasi logo PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk adalah bertuliskan BSI berwarna hijau dengan tanda bintang bersudut 5 berwarna terang di atasnya dan tulisan Bank Syariah Indonesia

2. Tuliskan BSI berwarna hijau karena dinilai representatif dengan misi besar yang diembannya, menjadi representasi Indonesia, baik tingkat internasional maupun global.
3. Bintang berwarna terang itu didesain memiliki lima sudut yang memiliki arti khusus, yakni melambangkan 5 sila Pancasila dan 5 rukun Islam.

3.1.6 Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk Kantor Cabang Garut

Struktur Organisasi PT Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk Kantor Cabang Garut sebagai berikut :



Sumber: Data diolah PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Garut

Gambar 3.2
Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk Kantor Cabang Garut

3.1.7 Job Description PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk Kantor Cabang Garut

1. Job Description PT Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk Kantor Cabang Garut:

1) BM (*Branch Manager*)

- a. Melakukan pengawasan dan koordinasi semua kegiatan operasional di kantor cabang.
- b. Memimpin berjalannya kegiatan pemasaran di kantor cabang.
- c. Melakukan monitoring pada semua kegiatan operasional dalam lingkup kantor cabang yang dipimpinnya tersebut.
- d. Memantau apakah prosedur operasional (SOP) telah dilakukan secara benar oleh setiap karyawan sesuai dengan divisinya masing-masing.
- e. Melakukan pengembangan terhadap kegiatan operasional di lingkup kantor cabang yang dipimpinnya, misalnya menyusun jadwal training karyawan.

2) BOSM (*Branch Operation and Service Manager*)

- a. Mengkoordinasikan dan mengawasi seluruh aktivitas operasional.
- b. Memastikan terkendalinya biaya branch office dengan efektif dan efisien.
- c. Memastikan transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan.

- d. Memastikan terlaksananya layanan nasabah yang optimal sesuai dengan layanan branch office.
- e. Memastikan seluruh ketersediaan likuiditas yang memadai.
- f. Memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan, dokumentasi, dan kearsipan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- g. Mengelola sarana dan prasarana branch office.

3) CSR (*Customer Service Relationship*)

Memberikan layanan dan memasarkan produk pendanaan khususnya atau produk perbankan lain pada umumnya.

4) TLR (*Teller Relationship*)

Melayani penyetoran, penarikan tunai dan transfer baik tunai maupun non tunai.

5) OS (*Operational Staff*)

Mengelola laporan keuangan, bertanggungjawab pada tersedianya stok barang yang dibutuhkan untuk operasional kantor cabang dan bertanggungjawab terhadap tangible yang ada di kantor cabang.

6) Consumer dan SME (*Small Medium Enterprise*)

Bertanggung jawab atas kestabilan usaha nasabah, kelancaran pembiayaan, dan juga bertugas melakukan penagihan nasabah bila sudah jatuh tempo dan telat bayar dari

perhitungan 1 bulan, jika sudah tidak mampu membayar 1 sampai 5 tahun (pengikatan) menggunakan notaris, tidak menggunakan notaris akad bawah tangan bisa masuk gugatan sederhana ke pengadilan agama pengajuan untuk eksekusi dan bisa dilakukan lelang agunan nasabah sesuai keputusan sidang. Eksekusi ini berasal dari sidang dengan adanya putusan dari pengadilan lalu tim collection berhak untuk mengeksekusi. Tujuannya meminimalisir nasabah macet juga kerugian yang terjadi pada Bank.

7) *Pawning*

a. *Pawning Sales Officer*

Tugas dari *Pawning Sales Officer* adalah untuk memastikan target bisnis gadai emas BSI yang telah ditetapkan meliputi pembiayaan gadai dan *fee based income* gadai baik kuantitatif maupun kualitatif dan memastikan akurasi penaksiran barang jaminan.

b. *Pawning Staff*

Pawning Staff bertugas untuk memastikan dokumen aplikasi gadai dan menindak lanjuti permohonan pembiayaan gadai sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

8. *Funding*

a. *Priority Banking Officer (BPO)*

PBO memiliki tugas, tanggung jawab, serta kewenangan untuk merencanakan, mengevaluasi, dan melaksanakan kegiatan pemasaran produk dan jasa serta pembinaan nasabah BSI Prioritas dengan memberikan layanan prima.

b. *Funding dan Transaction Staff*

Funding dan transaction staff bertanggung jawab untuk mempromosikan berbagai produk bank yang berupa tabunga, giro, dan deposito. Serta bertanggung jawab untuk menjalin hubungan yang baik kepada para nasabah agar tetap menyimpan atau berinvestasi di bank BSI.

9. *Micro*

a. *Micro Marketing Manager*

Micro Marketing Manager bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis mikro dan sekaligus bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi subordinanya baik segi bisnis maupun administrasi.

b. *Micro Staff*

Micro Staff bertugas untuk memastikan penerapan dan implementasi strategi pengembangan bisnis mikro, menganalisa pemberian pembiayaan mikro, memberikan rekomendasi dan memastikan pencapaian target pembiayaan mikro.

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif. data kualitatif yaitu data yang disajikan dalam bentuk kata verbal bukan dalam bentuk angka, di mana penelitian tentang data yang dikumpulkan dan dinyatakan dalam bentuk kata-kata dan gambar, kata-kata disusun dalam kalimat. Jenis data kualitatif yang diperoleh ialah dari hasil wawancara langsung dengan *Customer Service* PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk Kantor Cabang Garut membahas mengenai Prosedur Migrasi Rekening Tabungan, yang mana data yang diperoleh tersebut dijadikan bahan referensi oleh penulis dalam menyusun laporan penelitian dalam tugas akhir.

2. Sumber Data

Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :

a) Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang diperoleh langsung dari sumber asli, dalam penelitian ini penulis memperoleh dan mengumpulkan data pada saat melakukan kegiatan penelitian selama 30 hari kerja yang dilaksanakan pada PT Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk Kantor Cabang Garut. Penulis ditugaskan pada bagian operasional khususnya bagian

front office, penulis membantu nasabah yang memiliki kepentingan pada *Customer Service* dan *teller*, salah satunya membantu nasabah dalam mengisi formulir migrasi rekening.

b) Data sekunder

Data sekunder digunakan untuk mendukung data primer. Data sekunder diperoleh penulis dari studi *literature* yang berupa buku, jurnal, yang berhubungan dengan permasalahan penelitian

Metode yang dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan data primer ialah dengan :

1) Metode Survei

Metode survei yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini ialah untuk memperoleh gambaran umum yang berhubungan dengan prosedur migrasi rekening tabungan sebagai bahan untuk penyusunan tugas akhir.

2) Metode Observasi

Metode observasi dilakukan penulis dengan mengamati secara cermat dan langsung pada saat melakukan kegiatan penelitian pada PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk Kantor Cabang Garut mengenai migrasi rekening tabungan sehingga penulis mendapat gambaran umum mengenai prosedur migrasi rekening tabungan.

3.2.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan penulis untuk proses pengumpulan data yaitu dengan cara :

1. Studi Kepustakaan

Menurut Sugiyono (2015:140) studi kepustakaan berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literature-literatur ilmiah. Melalui studi kepustakaan ini penulis membaca dan mempelajari berbagai literatur dan sumber bacaan yang berhubungan dengan prosedur migrasi rekening tabungan.

2. Studi Lapangan

Studi lapangan yaitu kegiatan pengumpulan data yang dilakukan dengan cara langsung mengadakan penelitian di lokasi penelitian melalui berbagai kegiatan seperti observasi, dokumentasi, kuisioner maupun wawancara.

1. Observasi (*participant observer*)

Menurut (Semiawan, 2010: 98) observasi adalah bagian dalam pengumpulan data. Observasi berarti mengumpulkan data langsung dari lapangan, sedangkan menurut Zainal Arifin dalam buku (Kristanto, 2018: 152) observasi adalah suatu proses yang didahului dengan pengamatan kemudian pencatatan yang bersifat

sistematis, logis, objektif dan rasional terhadap berbagai macam fenomena dalam situasi yang sebenarnya maupun situasi buatan.

Dalam hal ini penulis mengumpulkan data langsung dari lapangan yaitu PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk dengan melakukan pengamatan kemudian pencatatan mengenai prosedur migrasi rekening tabungan. Melalui observasi ini, maka data yang diperoleh akan lebih lengkap, sehingga penulis dapat mengetahui proses berlangsungnya prosedur migrasi rekening tabungan pada PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk Kantor Cabang Garut.

2. Wawancara mendalam (*in depth interview*)

Wawancara mendalam secara umum merupakan proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara bertatap muka antar pewawancara dengan yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara, pewawancara dan informan yang terlibat dalam kehidupan sosial. Esterberg dalam Sugiyono (2012) menjelaskan tujuan dari indepth interview adalah untuk menemukan masalah secara lebih terbuka. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat.

3.2.3 Teknik Analisis Data

Teknik analisa data yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini ialah dengan beberapa komponen yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

1. Pengumpulan data

Hal pertama yang perlu dilakukan peneliti tentunya mengumpulkan data berdasarkan pertanyaan atau permasalahan yang sudah dirumuskan. Data kualitatif bisa dikumpulkan dengan cara observasi, wawancara mendalam, kajian dokumen, atau *focus group discussion*.

2. Reduksi Data

Menurut (Sugiyono, 2015: 249) reduksi data merupakan proses berpikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi.

Dalam hal ini penulis melakukan studi lapangan dengan observasi pada PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk Kantor Cabang Garut dan melakukan wawancara dengan *Customer Service* PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) Tbk Kantor Cabang Garut.

3. Penyajian Data

Menurut (Sugiyono, 2015: 249) dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya.

Setelah reduksi data selesai, selanjutnya data akan penulis uraikan untuk memberikan gambaran yang sistematis sehingga data jelas dan mudah dipahami.

4. Penarikan Kesimpulan

Menurut (Sugiyono, 2015: 252) kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kasual atau interaktif, hipotesis atau teori.

Setelah reduksi dan penyajian data selesai, lalu ditarik kesimpulan oleh penulis mengenai apa yang dibahas tentang Prosedur Migrasi Rekening Tabungan.