

INOVASI DAN STRATEGI BSI CABANG AGUS SALIM PAMEKASAN UNTUK MEMPERKUAT POSISI DI INDONESIA

*¹Ummul Farida, ²Risca Dwiaryanti, ³Nailatus Syarifah, ⁴Mutmainnah

^{1,2,3,4}Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Al-Khairat Pamekasan

Email: ¹ummulfarida2@gmail.com, ²riscadwiaryanti83@gmail.com,

³nailatussyarifah91@gmail.com, ⁴mutmnhrmli22@gmail.com

Abstrak

Industri perbankan syariah di Indonesia terus mengalami perkembangan pesat seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap sistem keuangan berbasis syariah. PT Bank Syariah Indonesia (BSI) sebagai salah satu entitas utama dalam sektor ini, termasuk BSI Cabang Agus Salim Pamekasan, berupaya memperkuat posisinya melalui berbagai strategi dan inovasi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi dan inovasi yang diterapkan oleh BSI Cabang Agus Salim Pamekasan dalam meningkatkan daya saing serta memperluas inklusi keuangan syariah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan studi literatur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BSI Cabang Agus Salim Pamekasan menerapkan berbagai inovasi, seperti digitalisasi layanan perbankan melalui mobile banking dan QRIS, peningkatan kualitas pelayanan berbasis teknologi, serta strategi pemasaran berbasis komunitas. Selain itu, BSI juga memperkuat kerja sama dengan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) serta berbagai lembaga guna meningkatkan penetrasi perbankan syariah di masyarakat. Meskipun menghadapi berbagai tantangan seperti persaingan dengan bank konvensional dan keterbatasan infrastruktur digital, strategi yang diterapkan terbukti mampu meningkatkan loyalitas nasabah dan memperluas pangsa pasar. Oleh karena itu, inovasi dan strategi yang dilakukan oleh BSI Cabang Agus Salim Pamekasan dapat menjadi model bagi pengembangan perbankan syariah di Indonesia dalam menghadapi dinamika industri yang semakin kompleks.

Kata kunci: Inovasi, Strategi Perbankan Syariah, Digitalisasi, BSI, Inklusi Keuangan.

Abstract

The Islamic banking industry in Indonesia continues to experience rapid development in line with increasing public awareness of the sharia-based financial system. PT Bank Syariah Indonesia (BSI) as one of the main entities in this sector, including BSI Agus Salim Pamekasan Branch, seeks to strengthen its position through various strategies and innovations. This study aims to analyze the strategies and innovations implemented by BSI Agus Salim Pamekasan Branch in increasing competitiveness and expanding Islamic financial inclusion. The method used in this study is a qualitative approach with data collection techniques through interviews, observations, and literature studies. The results of the study show that BSI Agus Salim Pamekasan Branch implements various innovations, such as digitizing banking services through mobile banking and QRIS, improving the quality of technology-based services, and community-based marketing strategies. In addition, BSI also strengthens cooperation with micro, small, and medium enterprises (MSMEs) and various institutions to increase the penetration of Islamic banking in the community. Despite facing various challenges such as competition with conventional banks and limited digital infrastructure, the

strategies implemented have proven to be able to increase customer loyalty and expand market share. Therefore, the innovations and strategies carried out by BSI Agus Salim Pamekasan Branch can be a model for the development of Islamic banking in Indonesia in facing increasingly complex industry dynamics.

Keywords: *Innovation, Sharia Banking Strategy, Digitalization, BSI, Financial Inclusion*

Pendahuluan

Perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia mengalami pertumbuhan yang pesat seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap sistem keuangan berbasis syariah. PT Bank Syariah Indonesia (BSI) sebagai bank syariah terbesar di Tanah Air memiliki peran strategis dalam memperkuat ekosistem keuangan syariah dan meningkatkan daya saing di industri perbankan nasional. Dalam upaya memperkuat posisinya, BSI Cabang Agus Salim Pamekasan terus berinovasi dan mengembangkan strategi yang adaptif terhadap dinamika pasar dan kebutuhan nasabah (Muttaqin & Wahyu, 2019).

Inovasi dan strategi yang diterapkan oleh BSI tidak hanya berfokus pada pengembangan produk dan layanan berbasis digital, tetapi juga pada peningkatan kualitas pelayanan, optimalisasi inklusi keuangan syariah, serta penguatan sinergi dengan berbagai pemangku kepentingan. Langkah-langkah strategis ini bertujuan untuk meningkatkan loyalitas nasabah, memperluas pangsa pasar, serta memperkuat daya saing di sektor perbankan (Ndraha et al., 2024).

Kajian ini bertujuan untuk menganalisis berbagai inovasi dan strategi yang diterapkan oleh BSI Cabang Agus Salim Pamekasan dalam upayanya memperkuat posisi di industri perbankan syariah Indonesia. Melalui analisis ini, diharapkan dapat diperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai efektivitas kebijakan yang dijalankan serta implikasinya terhadap pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis BSI di tingkat lokal maupun nasional (Ulum & Irianti, n.d.).

Dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif di industri perbankan syariah, BSI Cabang Agus Salim Pamekasan perlu terus melakukan inovasi guna menjawab tantangan yang ada. Beberapa tantangan utama yang dihadapi meliputi peningkatan literasi keuangan syariah di masyarakat, optimalisasi layanan digital yang lebih inklusif, serta adaptasi terhadap perkembangan regulasi yang semakin dinamis. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang tepat agar BSI dapat mempertahankan dan memperkuat posisinya sebagai institusi keuangan syariah terdepan (Suhairi et al., 2024).

Strategi yang diterapkan oleh BSI Cabang Agus Salim Pamekasan mencakup berbagai aspek, mulai dari pengembangan produk perbankan berbasis teknologi, peningkatan kualitas sumber daya manusia, hingga penerapan pendekatan pemasaran yang lebih inovatif (Fathori, 2024). Selain itu, BSI juga berfokus pada penguatan sinergi dengan berbagai pihak, seperti pelaku usaha mikro, kecil, dan

menengah (UMKM), lembaga pendidikan, serta komunitas ekonomi syariah guna memperluas jangkauan layanan dan meningkatkan inklusi keuangan syariah di daerah Pamekasan dan sekitarnya.

Sejalan dengan visi besar BSI sebagai bank syariah terdepan di Indonesia, kajian ini akan mengupas secara mendalam berbagai strategi dan inovasi yang diterapkan oleh BSI Cabang Agus Salim Pamekasan dalam rangka memperkuat posisinya. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi dampak dari strategi tersebut terhadap pertumbuhan nasabah, peningkatan kepercayaan masyarakat terhadap perbankan syariah, serta kontribusi BSI dalam mendukung pertumbuhan ekonomi berbasis syariah di Indonesia (Nur & Hura, 2024).

Dengan demikian, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang komprehensif mengenai efektivitas strategi dan inovasi yang dilakukan oleh BSI. Selain itu, kajian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi lembaga keuangan syariah lainnya dalam merumuskan kebijakan yang lebih adaptif dan berkelanjutan dalam menghadapi dinamika industri perbankan syariah di masa depan.

Dalam konteks transformasi digital yang semakin masif, perbankan syariah di Indonesia dituntut untuk mampu beradaptasi dengan cepat guna memenuhi kebutuhan nasabah yang semakin kompleks (Kunaifi et al., 2024). BSI Cabang Agus Salim Pamekasan telah mengadopsi berbagai inovasi digital, seperti optimalisasi layanan mobile banking, pengembangan produk berbasis fintech, serta penerapan sistem pembayaran berbasis QRIS guna memberikan kemudahan transaksi bagi nasabah. Digitalisasi ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga untuk memperluas akses layanan keuangan syariah kepada berbagai segmen masyarakat (Sulartopo Sulartopo et al., 2023).

Selain inovasi digital, BSI juga mengembangkan strategi pemasaran berbasis komunitas yang berorientasi pada peningkatan literasi keuangan syariah. Melalui berbagai program edukasi dan sosialisasi, BSI berupaya meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai manfaat perbankan syariah dan mendorong inklusi keuangan yang lebih luas. Strategi ini diharapkan dapat memperkuat kepercayaan masyarakat terhadap BSI serta meningkatkan loyalitas nasabah dalam jangka Panjang (Sono et al., 2023).

Lebih lanjut, BSI Cabang Agus Salim Pamekasan juga menjalin kolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah daerah, institusi pendidikan, dan pelaku UMKM. Kerja sama ini bertujuan untuk menciptakan ekosistem keuangan syariah yang lebih inklusif dan mendukung pertumbuhan ekonomi lokal. Program kemitraan dengan UMKM, misalnya, memberikan akses pembiayaan berbasis syariah yang lebih fleksibel dan berkelanjutan, sehingga dapat membantu pengembangan usaha kecil dan menengah di wilayah Pamekasan (Habibi & Zakiah, 2023).

Namun, dalam implementasi strategi dan inovasinya, BSI juga menghadapi berbagai tantangan, seperti persaingan dengan bank konvensional, keterbatasan infrastruktur digital di

Ummul Farida, Inovasi dan Strategi Bsi Cabang Agus Salim Pamekasan Untuk Memperkuat Posisi Di Indonesia beberapa daerah, serta perlunya peningkatan kepercayaan masyarakat terhadap sistem keuangan syariah. Oleh karena itu, diperlukan analisis mendalam mengenai efektivitas kebijakan yang telah diterapkan, tantangan yang dihadapi, serta peluang yang dapat dimanfaatkan untuk memperkuat posisi BSI di industri perbankan Syariah (Nurissyarifah & Mardikaningsih, 2024).

Melalui kajian ini, diharapkan dapat diperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai bagaimana inovasi dan strategi yang diterapkan oleh BSI Cabang Agus Salim Pamekasan dapat berkontribusi dalam memperkuat daya saing dan keberlanjutan bisnis perbankan syariah di Indonesia. Hasil penelitian ini juga dapat menjadi bahan rekomendasi bagi BSI dan institusi keuangan syariah lainnya dalam merumuskan strategi yang lebih adaptif dan responsif terhadap dinamika pasar serta kebutuhan masyarakat yang terus berkembang.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk menganalisis inovasi dan strategi yang diterapkan oleh BSI Cabang Agus Salim Pamekasan dalam memperkuat posisinya di industri perbankan syariah Indonesia. Penelitian ini dilaksanakan selama satu bulan, yaitu pada tanggal 2 Januari hingga 31 Januari 2025.

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif dengan tujuan untuk menggali secara mendalam strategi dan inovasi yang diterapkan oleh BSI Cabang Agus Salim Pamekasan. Pendekatan ini dipilih agar dapat memberikan pemahaman yang komprehensif terhadap fenomena yang sedang dikaji melalui berbagai perspektif yang relevan (Waruwu, 2023).

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di BSI Cabang Agus Salim Pamekasan, yang merupakan salah satu cabang strategis BSI di wilayah Madura. Pengumpulan data berlangsung selama 2 Januari hingga 31 Januari 2025.

3. Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini diperoleh melalui beberapa teknik, yaitu:

- a. Wawancara Mendalam (*In-depth Interview*): Wawancara dilakukan dengan manajemen BSI, pegawai, dan nasabah untuk memahami strategi yang diterapkan serta efektivitas inovasi yang dilakukan.
- b. Observasi: Pengamatan langsung dilakukan di kantor BSI Cabang Agus Salim Pamekasan untuk melihat implementasi strategi dan inovasi yang diterapkan dalam pelayanan perbankan.

- c. Dokumentasi dan Studi Literatur: Data sekunder diperoleh dari laporan resmi BSI, publikasi akademik, jurnal terkait, serta sumber lain yang relevan mengenai inovasi dan strategi perbankan syariah.

4. Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dianalisis menggunakan metode analisis tematik, yang meliputi tahapan berikut (Yuliani, 2018):

- a. Reduksi Data: Menyaring informasi yang relevan dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.
- b. Kategorisasi dan Koding: Mengelompokkan data berdasarkan tema utama, seperti digitalisasi layanan, strategi pemasaran, dan penguatan inklusi keuangan.
- c. Interpretasi dan Kesimpulan: Menyusun hasil analisis yang mengarah pada pemahaman mendalam tentang efektivitas strategi dan inovasi yang diterapkan oleh BSI.

5. Keabsahan Data

Untuk memastikan validitas data, penelitian ini menerapkan triangulasi sumber, yaitu membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memperoleh kesimpulan yang akurat. Selain itu, validitas data juga diuji melalui member checking, yaitu konfirmasi hasil penelitian kepada informan untuk memastikan kesesuaian dengan fakta di lapangan.

Dengan pendekatan ini, penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai efektivitas strategi dan inovasi yang diterapkan oleh BSI Cabang Agus Salim Pamekasan dalam memperkuat posisinya di industri perbankan syariah di Indonesia.

Hasil Dan Pembahasan

1. Profil BSI Cabang Agus Salim Pamekasan

BSI Cabang Agus Salim Pamekasan merupakan salah satu cabang strategis yang berperan penting dalam memperluas layanan perbankan syariah di wilayah Madura. Cabang ini melayani berbagai segmen nasabah, mulai dari individu, pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), hingga lembaga pendidikan dan komunitas ekonomi syariah. Dalam upaya memperkuat posisinya di industri perbankan syariah, BSI menerapkan berbagai strategi dan inovasi guna meningkatkan kualitas layanan serta daya saingnya di tengah persaingan ketat dengan bank konvensional dan lembaga keuangan lainnya.

2. Inovasi dan Strategi BSI Cabang Agus Salim Pamekasan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan melalui wawancara, observasi, dan analisis dokumen, terdapat beberapa strategi utama yang diterapkan oleh BSI Cabang Agus Salim Pamekasan, yaitu:

a. Digitalisasi Layanan Perbankan

BSI terus melakukan transformasi digital untuk meningkatkan efisiensi layanan dan kemudahan akses bagi nasabah. Beberapa inovasi digital yang telah diterapkan meliputi:

- 1) BSI Mobile: Aplikasi perbankan digital yang memberikan kemudahan dalam transaksi, seperti transfer dana, pembayaran tagihan, serta pembelian produk keuangan syariah.
- 2) QRIS dan E-Wallet Integration: Implementasi sistem pembayaran berbasis QRIS untuk mendukung transaksi tanpa uang tunai di berbagai merchant mitra BSI.
- 3) Customer Service Digital: Penggunaan chatbot dan layanan pelanggan berbasis digital untuk meningkatkan responsivitas dan kenyamanan nasabah.

b. Strategi Pemasaran Berbasis Komunitas

Untuk meningkatkan kesadaran dan partisipasi masyarakat dalam perbankan syariah, BSI mengadopsi strategi pemasaran berbasis komunitas melalui:

- 1) Edukasi Keuangan Syariah: Mengadakan seminar dan workshop mengenai literasi keuangan syariah bagi masyarakat, pelaku UMKM, dan lembaga pendidikan.
- 2) Pendekatan Personal dan Relasional: Memanfaatkan strategi pemasaran relasional dengan membangun hubungan yang erat dengan nasabah melalui pendekatan kekeluargaan dan nilai-nilai syariah.
- 3) Optimalisasi Media Sosial: Pemanfaatan platform digital, seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp, sebagai sarana komunikasi dan pemasaran produk perbankan syariah.

c. Penguatan Pembiayaan UMKM Berbasis Syariah

Sebagai bagian dari komitmennya dalam mendukung perekonomian daerah, BSI Cabang Agus Salim Pamekasan aktif dalam:

- 1) Program Pembiayaan Mikro Syariah: Menyediakan berbagai skema pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah untuk membantu pelaku UMKM mengembangkan usaha mereka.
- 2) Kemitraan dengan Lembaga Pendidikan dan Komunitas Bisnis: Menjalinkan kerja sama dengan institusi pendidikan dan komunitas bisnis untuk meningkatkan pemahaman tentang produk keuangan syariah dan memberikan akses pembiayaan yang lebih luas.

d. Peningkatan Kualitas Layanan dan Sumber Daya Manusia (SDM)

BSI berupaya meningkatkan kepuasan nasabah dengan mengoptimalkan kualitas layanan melalui:

- 1) Pelatihan dan Pengembangan SDM: Program peningkatan kompetensi karyawan dalam hal pelayanan nasabah, pemasaran, dan pemahaman terhadap produk keuangan syariah.
- 2) Peningkatan Standar Layanan: Implementasi standar operasional pelayanan yang lebih efisien dan ramah terhadap nasabah, termasuk penyediaan layanan prioritas bagi nasabah tertentu.

3. Dampak Strategi dan Inovasi terhadap Kinerja BSI

Berdasarkan analisis yang dilakukan, strategi dan inovasi yang diterapkan oleh BSI Cabang Agus Salim Pamekasan memberikan dampak positif yang signifikan, antara lain:

- a. Peningkatan Jumlah Nasabah: Implementasi strategi pemasaran berbasis komunitas dan digitalisasi layanan telah meningkatkan jumlah nasabah baru, terutama dari kalangan milenial dan pelaku UMKM.
- b. Pertumbuhan Transaksi Digital: Adopsi BSI Mobile dan QRIS telah meningkatkan jumlah transaksi non-tunai, sehingga mempercepat proses layanan perbankan dan meningkatkan efisiensi operasional.
- c. Meningkatnya Kepercayaan Masyarakat terhadap Perbankan Syariah: Program edukasi keuangan syariah telah berhasil meningkatkan pemahaman masyarakat tentang manfaat dan keunggulan sistem keuangan berbasis syariah.

4. Tantangan dan Peluang ke Depan

Meskipun strategi dan inovasi yang diterapkan telah menunjukkan hasil yang positif, BSI masih menghadapi beberapa tantangan, di antaranya:

- a. Persaingan dengan Bank Konvensional: Bank konvensional masih memiliki penetrasi pasar yang lebih luas, sehingga BSI perlu terus meningkatkan daya saingnya melalui inovasi layanan dan pendekatan pemasaran yang lebih agresif.
- b. Keterbatasan Infrastruktur Digital di Daerah Tertentu: Beberapa wilayah di Madura masih memiliki keterbatasan akses internet yang dapat menghambat adopsi layanan digital.
- c. Perlunya Peningkatan SDM dan Literasi Keuangan Syariah: Untuk memperkuat posisi di pasar, BSI perlu terus meningkatkan kompetensi SDM serta mengintensifkan edukasi kepada masyarakat agar semakin memahami keunggulan perbankan syariah.

Ke depan, BSI Cabang Agus Salim Pamekasan memiliki peluang besar untuk terus berkembang dengan mengoptimalkan digitalisasi, memperkuat kerja sama strategis, serta memperluas jangkauan layanan kepada segmen pasar yang lebih luas. Dengan strategi yang adaptif dan inovatif, BSI dapat semakin memperkuat posisinya sebagai bank syariah terdepan di Indonesia.

BSI Cabang Agus Salim Pamekasan telah berinvestasi dalam pengembangan layanan digital untuk memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi. Salah satu inovasi utama adalah aplikasi mobile banking yang memungkinkan nasabah untuk melakukan transfer, pembayaran, dan pengecekan saldo secara real-time. Dengan adanya aplikasi ini, nasabah tidak perlu lagi datang ke kantor cabang untuk melakukan transaksi sederhana, sehingga meningkatkan efisiensi waktu dan kenyamanan.

Strategi lain yang diterapkan adalah pengembangan produk pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah. BSI menawarkan berbagai produk seperti pembiayaan mikro, pembiayaan kendaraan, dan pembiayaan rumah yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Pamekasan. Dengan memberikan produk yang sesuai dengan nilai-nilai syariah, BSI dapat menarik segmen pasar yang lebih luas.

BSI Cabang Agus Salim juga menerapkan pendekatan pelayanan personal kepada nasabah. Setiap nasabah diberikan perhatian khusus melalui program customer relationship management (CRM) yang bertujuan untuk memahami kebutuhan dan preferensi masing-masing nasabah. Hal ini tidak hanya meningkatkan kepuasan nasabah tetapi juga membangun loyalitas jangka panjang.

Sebagai bagian dari strategi pemasaran, BSI aktif melakukan edukasi kepada masyarakat mengenai keuangan syariah. Melalui seminar, workshop, dan kegiatan sosial lainnya, bank ini berusaha meningkatkan pemahaman masyarakat tentang manfaat menggunakan layanan perbankan syariah. Ini membantu menciptakan kesadaran akan pentingnya memilih produk keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah.

BSI juga menjalin kerjasama dengan berbagai komunitas lokal di Pamekasan untuk memperluas jaringan dan meningkatkan visibilitas mereka. Melalui kolaborasi ini, bank dapat lebih dekat dengan masyarakat serta memahami kebutuhan mereka secara langsung. Dengan menggabungkan berbagai inovasi teknologi dan pendekatan strategis berbasis komunitas serta edukasi, BSI Cabang Agus Salim Pamekasan berupaya untuk menjadi pilihan utama bagi masyarakat dalam hal layanan perbankan syariah.

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa BSI Cabang Agus Salim Pamekasan telah menerapkan berbagai inovasi dan strategi untuk memperkuat posisinya di industri perbankan syariah Indonesia. Strategi utama yang diterapkan meliputi digitalisasi layanan perbankan, pemasaran berbasis komunitas, penguatan pembiayaan UMKM berbasis syariah, serta peningkatan kualitas layanan dan sumber daya manusia.

Implementasi strategi ini terbukti efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah, mempercepat adopsi layanan digital, serta meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap perbankan syariah. Digitalisasi layanan seperti BSI Mobile, QRIS, dan e-wallet integration telah mempercepat transaksi dan meningkatkan efisiensi operasional. Sementara itu, program pembiayaan mikro syariah dan kemitraan dengan komunitas bisnis telah membantu memperluas akses layanan keuangan syariah bagi pelaku usaha kecil dan menengah.

Meskipun demikian, BSI masih menghadapi beberapa tantangan, seperti persaingan dengan bank konvensional, keterbatasan infrastruktur digital di daerah tertentu, serta perlunya peningkatan literasi keuangan syariah di masyarakat. Untuk menghadapi tantangan ini, BSI perlu terus berinovasi,

memperluas jaringan layanan, serta meningkatkan edukasi dan literasi keuangan syariah agar dapat mempertahankan dan memperkuat posisinya di industri perbankan syariah Indonesia. Dengan strategi yang adaptif dan inovatif, BSI Cabang Agus Salim Pamekasan memiliki peluang besar untuk terus berkembang dan memainkan peran penting dalam mendorong pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia.

Daftar Pustaka

- Fathori, F. (2024). Strategi Pembiayaan Inovatif: Meningkatkan Akses Modal Bagi Startup Dan Ukm. *INVESTI : Jurnal Investasi Islam*, 5(1), 550–564. <https://doi.org/10.32806/ivi.v5i1.185>
- Habibi, M., & Zakiah, F. (2023). Dinamika Pertumbuhan Ekonomi Indonesia: Analisis Dampak Inflasi Dan Kurs Mata Uang (2010-2021). *Investi : Jurnal Ekonomi dan Perbankan*, 4(1), 458–465. <https://doi.org/10.32806/ivi.v4i1.116>
- Kunaifi, A., Fahroni, A., Milwadah, M., Hamidah, H., & Yusro, Y. (2024). Efektivitas Bi Checking dalam prudential principle terhadap pembiayaan di PT. BPRS SARANA PRIMA MANDIRI PAMEKASAN. *Prospeks: Prosiding Pengabdian Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 2(1), 277–286. <https://doi.org/10.32806/ppsv2i1.285>
- Muttaqin, H. F., & Wahyu, A. P. (2019). Innovation Computer Vision Technology With Internet Of Things (Iot) For Support Entrepreneurs In Fishery Sector. *JUMANJI (Jurnal Masyarakat Informatika Unjani)*, 2(2), 125. <https://doi.org/10.26874/jumanji.v2i2.39>
- Ndraha, A. B., Zebua, D., Zega, A., & Zebua, M. K. (2024). *Dampak Ekonomi Digital Terhadap Pertumbuhan Umkm Di Era Industri 4.0*. 01.
- Nur, A., & Hura, B. K. (2024). *Revolusi Logistik di Era Digital: Evaluasi Penggunaan Big Data di Industri Logistik*. 02(03).
- Nurissyarifah, N., & Mardikaningsih, R. (2024). Pengaruh Sinergi Kualitas Pelayanan, Promosi, Dan Persepsi Keadilan Terhadap Kepercayaan Pelanggan Pegadaian Syariah. *Prospeks: Prosiding Pengabdian Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 2(2), 444–454. <https://doi.org/10.32806/ppsv2i2.306>
- Sono, M. G., Erwin, E., & Muhtadi, M. A. (2023). Strategi Pemasaran Digital dalam Mendorong Keberhasilan Wirausaha di Era Digital. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan West Science*, 1(04). <https://doi.org/10.58812/jekws.v1i04.712>
- Suhairi, S., Nurhazizah, N., Syanda, S., & Nasution, R. A. (2024). Transformasi Digital Riset Pemasaran Global dengan Integrasi Teknologi Terkini untuk Menyusun Strategi Responsif terhadap Perubahan Pasar Global. *As-Syirkah: Islamic Economic & Financial Journal*, 3(2). <https://doi.org/10.56672/syirkah.v3i2.175>
- Sulartopo Sulartopo, Siti Kholifah, Danang Danang, & Joseph Teguh Santoso. (2023). Transformasi Proyek Melalui Keajaiban Kecerdasan Buatan: Mengeksplorasi Potensi AI Dalam Project Management. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen*, 2(2), 363–392. <https://doi.org/10.55606/jupiman.v2i2.2477>

Ummul Farida, Inovasi dan Strategi Bsi Cabang Agus Salim Pamekasan Untuk Memperkuat Posisi Di Indonesia

Ulum, M., & Irianti, N. N. (n.d.). *Pengaruh Digital Marketing Terhadap Peningkatan Kinerja Dan Impelementasi Artificial Intelligence Studi Kasus: Pt.Akadia Digital Media*.

Waruwu, M. (2023). *Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kuantitatif dan Metode Penelitian Kombinasi*. 7.

Yuliani, W. (2018). *Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif Dalam Perspektif Bimbingan Dan Konseling*. 2(2).