

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

#### 2.1 Sejarah Perusahaan/Bagian/Divisi

##### 2.1.1 Waktu Berdiri

PT Bank Syariah Indonesia, Tbk merupakan organisasi manajemen yang bergerak sesuai syariah. Seperti kita ketahui bahwa Indonesia memiliki jumlah penduduk muslim terbesar di dunia, sehingga negara ini memiliki potensi untuk menjadi pemimpin dalam industri keuangan syariah. Ketika masyarakat sadar akan isu halal dan dengan dukungan stakeholder yang kuat, hal ini menjadi hal yang penting untuk mengembangkan ekosistem industri halal Indonesia, khususnya bank syariah.

Bank Syariah berperan penting dalam hal ini sebagai fasilitator kegiatan ekonomi pada ekosistem industri halal. Industri perbankan syariah Indonesia telah berkembang pesat selama tiga dekade terakhir. Hal ini dapat dilihat dari inovasi produk yang dibuat, peningkatan dalam hal pelayanan, serta pengembangan jaringan yang menunjukkan *trend* positif dari tahun ke tahun. Selain itu, untuk melakukan percepatan perkembangan dapat dilihat melalui tindakan yang dilakukan oleh Bank Syariah dengan cara melakukan aksi korporasi. Aksi korporasi ini terjadi pada bank syariah ketiga Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

OJK telah mengeluarkan izin *merger* ketiga bank syariah tersebut pada tanggal 27 Januari 2021 melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021, ketiga bank syariah BUMN ini telah resmi melakukan *merger* menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI). Pada tanggal 1 Februari 2021 PT Bank Syariah Indonesia, Tbk secara resmi didirikan. Peresmian tersebut diresmikan secara langsung oleh Presiden Joko Widodo di Istana Negara.

Dengan sinergi induk di dalamnya, dalam mengidentifikasi keunggulan seperti memberikan layanan yang komprehensif, selain komitmen yang dibuat oleh kebijakan BUMN, Bank Syariah Indonesia mendapat dukungan agar dapat bersaing di dunia yang lebih besar atau internasional. Terdapat Komposisi pemegang saham di dalam Bank Syariah Indonesia, yaitu:

1. PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebesar 50,83%
2. PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk sebesar 24,85%
3. PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk sebesar 17,25%
4. Sisanya adalah pemegang saham yang masing-masing di bawah 5%.

Bergabungnya ketiga Bank Syariah tersebut menjadi salah satu alasan untuk menghadirkan Bank Syariah sebagai energi baru untuk pembangunan ekonomi nasional yang dapat berkontribusi bagi kesejahteraan masyarakat. Dengan adanya Bank Syariah Indonesia saat ini merupakan contoh bagi perbankan Syariah yang modern, universal, serta memberikan kebaikan di Indonesia.

PT Bank Syariah Indonesia, Tbk memiliki nilai-nilai perusahaan yang disebut sebagai BSI *One Culture* dengan slogan *Core Values* "**Akhlak**" sebagai kalimat afirmasi serta pedoman dengan maksud dan tujuan sebagai berikut :

1. **Amanah**, yaitu:  
Dimana artinya adalah memegang teguh kepercayaan yang diberikan.
2. **Kompeten**, yaitu:  
Seseorang harus bisa terus belajar dan mengembangkan kapabilitas.
3. **Harmonis**, yaitu:  
Setiap orang harus bisa menumbuhkan rasa saling peduli dan menghargai.
4. **Loyal**, yaitu:  
Selain bekerja keras dibutuhkan namanya dedikasi dan mengutamakan kepentingan bangsa dan negara.
5. **Adaptif**, yaitu:

Selalu bisa untuk terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan.

6. **Kolaboratif, yaitu:**

Harus membangun kerjasama yang sinergis.

Bank Syariah Indonesia memiliki peluang yang besar untuk tumbuh sehingga dapat berpotensi menjadi bank syariah di Indonesia dan dunia. Selain kinerjanya yang telah berkembang secara positif, terdapat juga dukungan dari pemerintah Indonesia yaitu dengan misi pada ekosistem industri halal seperti memiliki bank syariah nasional yang besar dan kuat serta dengan adanya penduduk muslim yang dominan membuat hal ini dapat menjadi peluang agar bank syariah Indonesia mampu terus berkembang hingga di tingkat global. Dalam konteks inilah kehadiran Bank Syariah Indonesia dinilai menjadi sangat penting untuk negara. Tidak hanya dapat berperan sebagai fasilitator dalam seluruh kegiatan ekonomi dalam industri halal, namun juga dilakukan sebagai bentuk usaha untuk mewujudkan harapan negara.

## 2.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

### 1. Visi PT Bank Syariah Indonesia,Tbk

Menjadi Top 10 Global Islamic Bank

### 2. Misi PT Bank Syariah Indonesia,Tbk

#### a. Memberikan Akses Solusi Keuangan Syariah Di Indonesia.

Melayani lebih dari 20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.

#### b. 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).

#### c. 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.

### 2.1.3 Prestasi Perusahaan



Gambar 2. 1 Prestasi Perusahaan  
Sumber: Dokumentasi Pribadi

PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Area Jakarta Pondok Indah memiliki tempat tersendiri yang diberi nama "Wall Of Fame" untuk meletakkan prestasi atau penghargaan-penghargaan yang telah didapat. PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Area Jakarta Pondok Indah telah meraih beberapa penghargaan. Berikut prestasi yang dimiliki oleh PT Bank Syariah Indonesia, Tbk secara umum dan penghargaan-penghargaan yang telah diraih oleh PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Area Jakarta Pondok Indah:

1. **Prestasi PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Area Jakarta Pondok Indah**
  - a. Juara 1 Area dengan *Growth* Tabungan tertinggi, 2021.
  - b. Juara 3 Pembiayaan Produk SME *non Linkage*, 2021.
  - c. Juara 1 *Recovery* WO terbaik SMT 1, 2021.
  - d. *The Best Lead Contribution Priority* YTD, 2021.

- e. Juara 1 *Growth PWG* tertinggi SMT 1, 2021.
- f. Kategori *Platinum Customer Business 1 Group*, 2021.
- g. *Best Unit Best Area*, 2021.
- h. Juara Kategori *Platinum CF 1*, 2022.

**2. Prestasi PT Bank Syariah Indonesia,Tbk Tingkat Nasional**

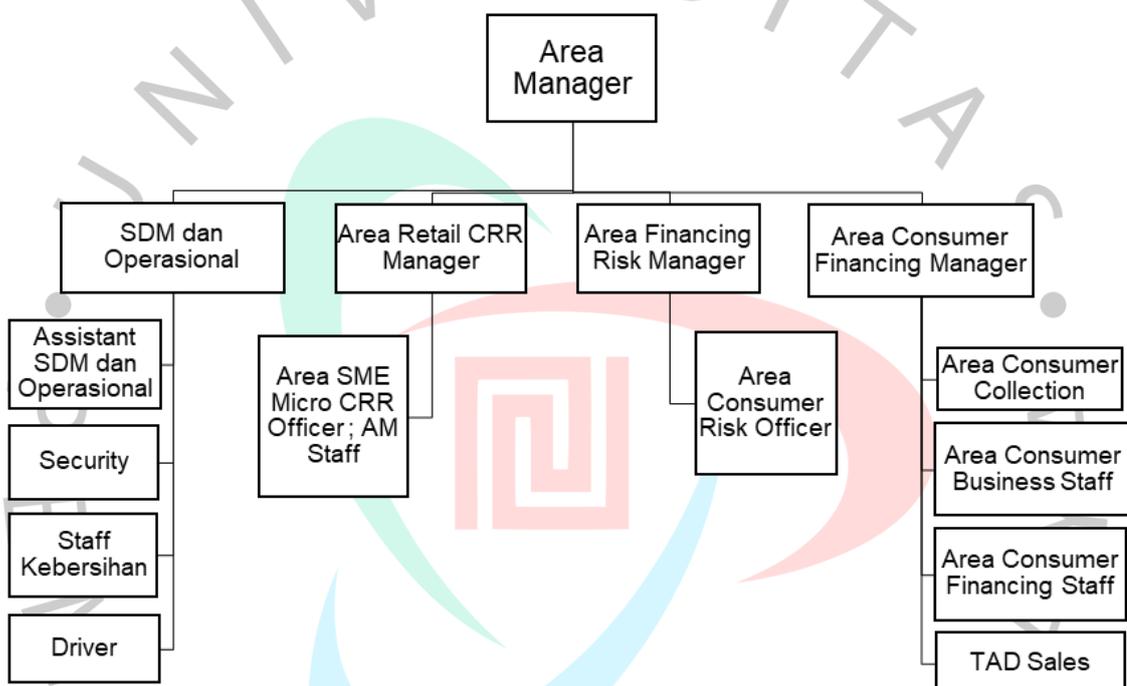
- a. Peringkat 5 Besar Bank Nasional.
- b. Bank Syariah Terbaik Sektor Bank Syariah, 2021.
- c. Bank Syariah Pendukung Pengendalian Moneter Terbaik, 2021.
- d. *Best Overall* KKB Bank Umum Syariah, 2021.
- e. *Best Overall* Kartu Debit Bank Umum Syariah, 2021.
- f. *Best Overall* KPR Bank Umum Syariah, 2021.
- g. *Best Overall Mobile Banking* Bank Umum, 2021.
- i. Peringkat 1 *Mobile Banking* Bank Umum Syariah, 2021.
- j. Peringkat 1 Tabungan Bank Umum Syariah, 2021.

**3. Prestasi PT Bank Syariah Indonesia,Tbk Tingkat Internasional**

- a. *GIFA Market Leadership Award (Islamic Banking)*, 2021.
- b. *The Strongest Islamic Retail Bank In Indonesia*, 2021.
- c. *The Strongest Islamic Retail Bank In Asia Pacific*, 2021.

## 2.2 Struktur Organisasi

Setiap perusahaan pastinya memiliki struktur organisasi yang berfungsi untuk mendeskripsikan komponen-komponen perusahaan, hal ini dilakukan agar karyawan yang berada di dalam perusahaan dapat memiliki posisi sesuai fungsinya. PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Area Jakarta Pondok Indah memiliki rangkaian struktur organisasi sebagai berikut:



Gambar 2. 2 Struktur Organisasi BSI Area Pondok Indah  
Sumber: Data diolah oleh praktikan dari kantor BSI Area Pondok Indah

### 1. *Area Manager*

- a. Melakukan penyusunan strategi bisnis di Area dan memastikan dalam melakukan eksekusinya.
- b. Melakukan memastikan pencapaian kinerja dan kualitas pembiayaan *Consumer* di Areanya.
- c. *Relationship* dengan *Key Person* di Institusi/ Instansi/ Perusahaan/ Developer/ Mitra Oto/ Dealer.
- d. Pemegang kewenangan memutus pembiayaan fungsi bisnis.
- e. Memonitoring capaian target setiap divisi.
- f. Memonitoring kinerja setiap karyawan dan kinerja setiap cabang.

- g. Melakukan pemeriksaan data nasabah yang akan melakukan pembiayaan KPR.

## **2. SDM dan Operasional**

- a. Melakukan pengelolaan kinerja setiap karyawan.
- b. Melakukan monitoring pekerjaan setiap karyawan.
- c. Melakukan monitoring pekerjaan setiap cabang dalam lingkup area.

## **3. Assistant SDM dan Operasional**

- a. Melakukan perekapan data para karyawan.
- b. Melakukan perekapan biaya kantor dan karyawan.
- c. Sebagai narahubung antara kantor kepada pihak luar.

## **4. Area Retail CRR Manager**

- a. Melakukan pengelolaan nasabah kol 2 s.d WO.
- b. Menetapkan *action* plan terhadap nasabah kol NPF dan WO.
- c. Sebagai pemegang kewenangan memutus pembiayaan fungsi dari *Recovery*.

## **5. Area SME Micro CRR Officer ; AM Staff**

- a. Melakukan pengelolaan nasabah kol 2 s.d WO.
- b. Melakukan aktivitas penagihan kepada nasabah.
- c. Melakukan pengusulan dan memproses upaya penyelamatan (restrukturisasi).
- d. Melakukan pengusulan dan memproses upaya penyelesaian pembiayaan.

## **6. Area Financing Risk Manager**

- a. Melakukan pengawasan kualitas, kolaborasi bersama dengan Bisnis dalam pencapaian kinerja, kolaborasi dengan *Recovery* untuk melakukan perbaikan kualitas dan memastikan dalam eksekusinya.
- b. Pemegang kewenangan memutus pembiayaan fungsi *Risk* dan *pairing* pemutusan dalam kerjasama.

## **7. Area Consumer Risk Officer**

- a. Otorisasi hasil verifikasi di sistem.
- b. Melakukan *pairing* analisa dan pengusulan dalam kerjasama.

## **8. Security**

- a. Melakukan penjagaan keamanan kantor.
- b. Mengarahkan setiap tamu atau nasabah.

**9. Staff Kebersihan**

- a. Melakukan kebersihan setiap pagi di dalam kantor.
- b. Melakukan pengecekan dan memastikan setiap perangkat kantor bekerja dengan baik.
- c. Melakukan kebersihan setiap malam di dalam kantor.

**10. Driver**

- a. Membawa kendaraan apabila karyawan lainnya memiliki tugas diluar kantor.
- b. Melakukan perawatan kendaraan kantor.

**11. Area Consumer Financing Manager**

- a. Melakukan penyusunan strategis *sales*, rencana akuisisi *Consumer* di Area (dengan berbagi pendekatan *sales, canvassing, value-chain, events*) dan memastikan eksekusinya.
- b. Melakukan kolaborasi dengan *Branch Manager* terkait pencapaian kinerja, strategis, dan rencana akuisisi nasabah, pengelolaan nasabah, monitoring portofolio dan kualitas.
- c. Sebagai *Center Of Excellence Segmen Consumer* di Areanya dan melakukan *sales coach*.
- d. Mendeliver program bisnis KP.

**12. Area Consumer Collection**

- a. Melakukan *follow up* atau penagihan nasabah kolektibilitas 1 yang tidak berhasil dihubungi oleh *telecollection*.

**13. Area Consumer Business Officer**

- a. Melakukan inisiasi, analisa dan menyiapkan dokumen untuk kerjasama dengan Developer.
- b. *Relationship* dengan MTF dan MUF setempat.
- c. Monitoring program pembiayaan *consumer*.

**14. Area Consumer Financing Staff**

- a. Melakukan *Checklist* dokumen syarat pembiayaan.
- b. Melakukan input data pembiayaan di sistem dan menyiapkan dokumen administrasi pembiayaan.

- c. Membuat laporan administrasi dan kinerja mingguan serta bulanan petugas *sales consumer* di Area.
- d. Membantu melakukan *follow up* atau penagihan nasabah kolektibilitas 1 yang tidak berhasil dihubungi *telecollection*.

#### 15. TAD Sales

- a. Melakukan kegiatan *sales* (termasuk dalam *canvassing*)
- b. Mengumpulkan dokumen permohonan nasabah.

### 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan/Bagian/Divisi

Seiring dengan tumbuhnya kelembagaan bank syariah di Indonesia saat ini, pastinya akan terjadi perlombaan upaya peningkatan produk-produk yang ingin dipasarkan. Sebagai salah satu lembaga perbankan, Bank Syariah Indonesia memasarkan beberapa produk untuk memenuhi kebutuhan masyarakat seperti Pembiayaan untuk keperluan KPR, OTO, dan Mitraguna untuk menarik minat konsumen. Saat ini kegiatan bisnis seperti KPR dianggap salah satu instrumen investasi menguntungkan karena memiliki harga yang terjangkau oleh nasabah. Kegiatan umum yang PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Area Jakarta Pondok Indah yaitu memproses administrasi nasabah mengenai produk BSI Griya Hasanah, BSI OTO, dan BSI Mitraguna yang dipasarkan oleh PT Bank Syariah Indonesia, Tbk.

#### 1. BSI Griya Hasanah

Produk BSI Griya Hasanah adalah suatu layanan berupa pembiayaan perumahan yang melayani berbagai macam kebutuhan, sebagai berikut:

- a. Pembelian untuk Rumah Baru, Rumah Bekas, Ruko, Rukan, Apartemen.
- b. Pembelian untuk Kavling Siap Bangun.
- c. Pembangunan/Renovasi Rumah.
- d. *Take Over* pembiayaan dari bank lain.
- e. *Refinancing* untuk memenuhi kebutuhan nasabah.

Salah satu kegiatan umum yang PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Area Jakarta Pondok Indah yaitu melakukan proses administrasi

pengajuan pembiayaan produk Griya Hasanah nasabah. Kegiatan umum proses administrasi pengajuan pembiayaan produk Griya Hasanah nasabah tersebut dilakukan dengan beberapa tahapan, yaitu:

**1. Perusahaan Mendapatkan Nasabah**

Tahap pertama, perusahaan mendapatkan nasabah melalui *sales* yang telah bekerjasama dengan developer maupun non-developer. Developer yang telah bekerjasama dengan PT Bank Syariah Indonesia Tbk disebut dengan developer PKS dan developer yang tidak bekerjasama disebut dengan developer NON-PKS.

**2. Perusahaan Menerima Dokumen Nasabah**

Tahap kedua, perusahaan menerima dokumen nasabah. Pada tahap ini divisi *Area Consumer Financing* kantor Area Pondok Indah menerima dokumen-dokumen nasabah yang ingin melakukan pengajuan pembiayaan griya hasanah melalui TAD *Sales*.

**3. Perusahaan Melakukan Pengecekan Dokumen**

Tahap ketiga, setelah menerima dokumen-dokumen yang diberikan oleh TAD *Sales*, divisi *Area Consumer Financing* melakukan pengecekan kelengkapan dokumen nasabah. Dokumen tersebut berupa formulir pengajuan pembiayaan griya hasanah, data pribadi nasabah, data agunan, serta data penjual.

**4. Perusahaan Melakukan Proses *Scanning* Dokumen Nasabah yang Sudah Lengkap**

Tahap keempat, jika dokumen nasabah sudah lolos dalam tahap pengecekan dan dinyatakan lengkap, maka divisi *Area Consumer Financing* melakukan *scan* dokumen untuk penginputan dokumen melalui sistem WISE BSI.

**5. Perusahaan Melakukan Penginputan Data Ke Sistem WISE BSI**

Tahap kelima, Divisi *Area Consumer Financing* melakukan penginputan data melalui sistem WISE BSI dengan beberapa tahapan didalamnya, yaitu melalui Stage IDE, Stage DEDUPE

GRIYA, Stage *BI CHECKING* GRIYA, Stage *UPLOAD DOCUMENT* GRIYA, dan Stage *DDE* GRIYA.

**6. Perusahaan Melakukan Registrasi Nasabah yang Telah Diinput Melalui Sistem**

Tahap keenam, ketika telah melakukan penginputan data serta dokumen nasabah melalui sistem WISE BSI, maka dilakukan tahap registrasi atau pendaftaran untuk melakukan tahap selanjutnya yaitu Tahap verifikasi pendapatan dan appraisal.

**7. Perusahaan Melakukan *Approvement***

Tahap ketujuh, ketika dokumen nasabah telah lolos dari tahap verifikasi, maka akan dilanjutkan ke dalam tahap persetujuan yang dilakukan oleh area manager dan atau manajer divisi *Area Consumer Financing*.

**8. Perusahaan Membuat Surat Permohonan Pencairan Pembiayaan (SP3) Nasabah**

Tahap kedelapan, ketika tahap *approvement* sudah selesai, maka akan dilakukan tahap pembuatan Surat Permohonan Pencairan Pembiayaan (SP3) akad yang dibuat oleh divisi *Area Consumer Financing*.

**9. Perusahaan Melakukan Akad Griya Hasanah dengan Nasabah**

Tahap kesembilan, perusahaan melakukan akad dengan nasabah yang dilakukan oleh bagian Marketing/ACFM/Area Manager secara *on the spot (ots)*.

**10. Perusahaan Melakukan Pencairan Pembiayaan Nasabah**

Tahap terakhir adalah tahap pencairan pembiayaan griya hasanah nasabah yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang sebelumnya telah disepakati pada saat perusahaan melakukan akad dengan nasabah.

## 2. BSI OTO

BSI OTO merupakan produk dalam bidang otomotif dengan Pembiayaan Kendaraan berupa mobil baru, mobil bekas, dan motor baru yang dilakukan melalui kerjasama untuk pembiayaan diantara Bank Syariah Indonesia dengan PT Mandiri Utama Finance Unit Usaha Syariah. Saat melakukan kerjasama pembiayaan Mandiri Utama Finance berperan menjadi pelaksana untuk mengurus segala bentuk kegiatan pembiayaan dengan nasabah. Terdapat tiga keunggulan pada program BSI OTO yaitu memiliki proses dengan cepat dan juga mudah, selain itu angsuran yang ditawarkan murah dan memiliki nominal yang tetap. BSI OTO juga telah bekerjasama dengan 13.000 *dealer* bahkan lebih. Bagi nasabah yang ingin melakukan pengajuan BSI OTO, nasabah harus membayar tarif berupa biaya admin dan biaya asuransi. Terdapat syarat dan ketentuan bagi nasabah yang ingin melakukan pengajuan BSI OTO yaitu:

1. Warga yang tinggal di Indonesia.
2. Nasabah wajib berprofesi sebagai pegawai tetap, wiraswasta, dan professional.
3. Minimal telah berusia 21 tahun atau telah menikah.

Pembiayaan BSI OTO merupakan pembiayaan dengan akad murabahah menggunakan skema jual beli yang sesuai dengan syariah. Proses pengajuan pembiayaan BSI OTO yaitu sebagai berikut:

1. Bank membeli kendaraan terlebih dahulu sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah dari pemilik asal (*dealer*) secara tunai.
2. Selanjutnya, Bank akan melakukan penjualan kendaraan kepada nasabah sesuai dengan harga beli yang ditawarkan oleh pemilik asal (*dealer*) yang ditambah margin sebagai profit untuk Bank dan melakukan kesepakatan bersama (bank dengan nasabah) mengenai pola pembayaran dan jangka waktu pembayaran.

### 3. BSI Mitraguna Berkah

BSI Mitraguna Berkah merupakan suatu layanan dalam bentuk pembiayaan untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan halal, dengan pembayaran yang berasal dari gaji atau penghasilan karyawan tetap (*Payroll* melalui Bank Syariah Indonesia) dan tanpa agunan. Terdapat tiga keunggulan BSI Mitraguna yaitu berupa proses pengajuan dengan mudah dan cepat, memiliki skema harga yang bersaing serta mampu memenuhi berbagai kebutuhan (*multiguna*) yang diperlukan oleh nasabah. Tujuan *multiguna* ini adalah untuk memenuhi kebutuhan nasabah untuk melakukan pembiayaan seperti pembiayaan pendidikan, pembiayaan untuk perjalanan ibadah, pembiayaan untuk pembelian bahan bangunan atau renovasi, pembiayaan untuk kesehatan, pembiayaan untuk pembelian alat *furniture*, pembiayaan untuk pembelian elektronik, dan pembiayaan untuk pembelian kendaraan.

Produk BSI Mitraguna Berkah dapat diakses melalui *digital banking* atau yang dikenal dengan nama BSI Mitraguna *Online*. Melalui BSI Mitraguna *Online*, para nasabah dapat melakukan pengajuan secara mudah dan cepat tanpa datang langsung ke Bank. Terdapat dua fitur pembiayaan yang tersedia pada BSI Mitraguna *Online* yaitu nasabah dapat melakukan pembayaran pembiayaan dengan jangka waktu hingga maksimal 3 tahun. Dengan menggunakan BSI Mitraguna para nasabah juga dapat membayar biaya admin dan biaya asuransi dengan ringan. Selain itu nasabah juga dapat mendapatkan limit pembiayaan sampai dengan sebesar Rp.50.000.000,-.

Pembiayaan online Mitraguna didasarkan pada akad *Refinancing Syariah* menggunakan sistem *Al-Bai'* dalam kerangka Musyarakah Mutanaqishah (MMQ). Musyarakah Mutanaqishah (MMQ) merupakan salah satu bentuk kerjasama (*syirkah*) dengan kepemilikan asset (barang) antara Bank dan Nasabah dimana asset salah satu pihak (Bank) akan berkurang dengan cara melakukan pembelian bertahap oleh nasabah. Aset MMQ tersebut *dijarahkan* (disewakan) sebagai salah satu bentuk usaha kerjasama yang disewakan kepada nasabah

sehingga penyewa diharuskan membayar *ujrah* untuk sewa tersebut. Keuntungan *ujrah* sendiri dibagi menjadi bank dan nasabah karena sesuai dengan nisbah akad, serta nasabah pun menggunakan bagiannya dari hak bagi hasil untuk membeli sebagian kepemilikan bank secara bertahap. Berikut adalah alur proses skema al-bai' dalam kerangka MMQ:

1. **Akad jual beli (al-Bai')** merupakan aset atau barang nasabah oleh Bank setelah melakukan penilaian (taqwim al-'urudh) terhadap aset atau barang tersebut dalam rangka pembentukan modal usaha *syirkah* Bank.
2. **Akad MMQ** merupakan penyertaan modal Bank dan nasabah yang berupa aset maupun barang (Objek MMQ) yang akan dinyatakan dalam *hishshah*/unit *hishshah* dan nisbah keuntungan (bagi hasil) ditetapkan berdasarkan kesepakatan para pihak di dalamnya.
3. **Akad Ijarah** merupakan kegiatan usaha MMQ dimana Bank berperan menjadi syarik mewakili syarik lain (nasabah) sebagai pemberi sewa (mu'jir) menyewakan aset/barang (Objek MMQ) kepada nasabah sebagai penyewa (musta'jir).
4. **Akad jual beli (al-Bai')** untuk pembelian kembali porsi *syirkah* (*hishshah*) Bank oleh nasabah dalam rangka pengalihan kepemilikan secara bertahap/berangsur sesuai dengan waktu yang disepakati.