

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

#### 2.1 Sejarah Perusahaan



Gambar 2. 1 Logo PT Bank Syariah Indonesia, Tbk

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

PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk disingkat BSI merupakan bank yang telah resmi berdiri pada 1 Februari 2021 atau Jumadil Akhir 1442. Peresmian Bank Syariah Indonesia dilakukan secara langsung oleh Presiden Ir. H. Joko Widodo di Istana Negara Jakarta yang merupakan bank syariah terbesar di Indonesia. PT Bank Syariah Indonesia, Tbk merupakan bank hasil dari merger antara bank syariah Badan Usaha Milik Negara sebelumnya yaitu PT Bank BRI Syariah, Tbk, PT Bank Syariah Mandiri, Tbk, dan PT Bank BNI Syariah, Tbk.

Sebelumnya dengan resmi Lembaga Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan izin untuk melakukan penyatuan usaha atau merger pada tiga perusahaan bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021 dengan surat Nomor SR-3/PB.1/2021. Setelah resmi mendapatkan izin maka selanjutnya peresmian dilakukan oleh Presiden Ir. H. Joko Widodo. Pada penggabungan perusahaan setiap bank memiliki pemegang saham perusahaan Bank Syariah Indonesia, dengan komposisi kepemegang saham yaitu PT Bank Syariah Mandiri, Tbk 50,83%, PT Bank BNI Syariah, Tbk 24,85%, PT Bank BRI Syariah, Tbk 17,25%.

Penggabungan dari ketiga bank syariah ini bisa mendapatkan kelebihan yang dimiliki, sehingga dapat memberikan layanan yang lengkap, dengan jangkauan yang lebih luas, serta kapasitas modal yang baik. Dengan adanya dukungan perusahaan yang komitmen dari pemerintah melalui Kementerian BUMN, PT Bank Syariah Indonesia, Tbk mendapatkan dukungan untuk dapat bersaing dalam bank tingkat global.

Indonesia merupakan negara dengan keberadaan penduduk muslim terbesar di Dunia, jumlah penduduk muslim tercatat pada 31 Desember 2021 penduduk muslim mencapai 86,9% dari populasi tanah air. Dengan ini dapat membuka peluang besar bagi keberadaan PT Bank Syariah Indonesia, Tbk berharap menjadi kekuatan baru untuk pembangunan ekonomi nasional. Potensi PT Bank Syariah Indonesia, Tbk dapat terus berkembang dan menjadi salah satu dari bank syariah terkemuka pada tingkat global. Dengan kehadiran PT Bank Syariah Indonesia, Tbk bukan hanya sebagai tempat untuk aktivitas ekonomi dengan industri yang halal, namu juga sebagai harapan untuk Negeri.

### **2.2.1. Visi dan Misi**

#### **1. Visi Perusahaan**

Menjadi Top 10 Global Islamic Bank.

#### **2. Misi Perusahaan**

- a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia. Dengan melayani lebih dari 20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan aset (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 komitmen pada pengembangan karyawan serta komitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

## 2.2.2. Prestasi Perusahaan

Sejak resminya PT Bank Syariah Indonesia, Tbk pada tahun 2021, walaupun masih terhitung bank baru, namun PT Bank Syariah Indonesia, Tbk sudah banyak meraih prestasi-prestasi yang membanggakan mulai dari prestasi kantor area, perusahaan secara nasional, bahkan hingga internasional. Berikut ini merupakan prestasi yang telah didapatkan oleh kantor area dan perusahaan.



Gambar 2. 2 Wall of Fame Kantor Area Pondok Indah

Sumber : Data Pribadi

### 1. Prestasi Kantor Area Pondok Indah, Bank Syariah Indonesia

- 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 Nasional Bank Syariah Indonesia**

- 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.
- h. Peringkat 1 Mobile Banking Bank Umum Syariah, 2021.
- i. Peringkat 1 Tabungan Bank Umum Syariah, 2021.
- j. Bisnis Indonesia Award, Bank Terbaik di Sektor Syariah, 2022.

## **3. Prestasi Internasional Bank Syariah Indonesia**

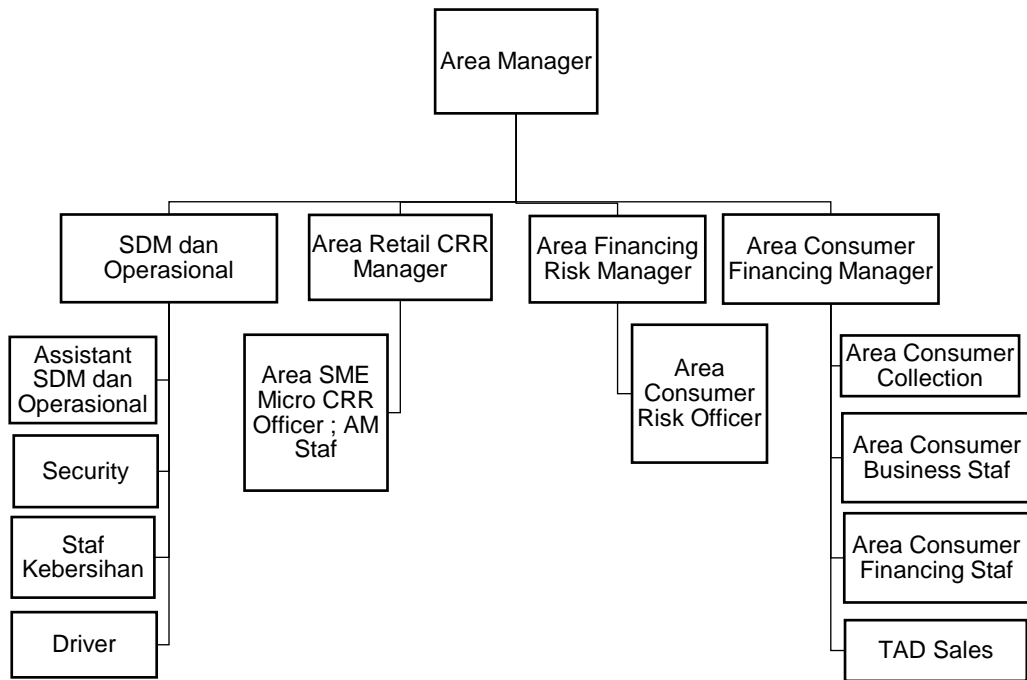
- a. *GIFA Market Leadership Award (Islamic Banking)*, 2021.
- b. *The Strongest Islamic Retail Bank In Indonesia*, 2021.
- c. *The Strongest Islamic Retail Bank In Asia Pacific*, 2021.

### **2.2.3. Nilai Organisasi**

Bank Syariah Indonesia memiliki prinsip nilai-nilai perusahaan sebagai landasan yaitu adalah *core value* "AKHLAK", yang merupakan dasar untuk perusahaan dan para karyawannya, berikut merupakan penjelasannya:

1. Amanah, memegang teguh kepercayaan yang diberikan.
2. Kompeten, terus belajar dan mengembangkan kapabilitas.
3. Harmonis, saling peduli dan menghargai perbedaan.
4. Loyal, berdedikasi dan mengutamakan kepentingan Bangsa dan Negara.
5. Adaptif, terus berinovasi dan antusias dalam mengerjakan ataupun menghadapi perubahan.
6. Kolaboratif, membangun kerja sama yang sinergis.

## 2.2 Struktur Organisasi



**Gambar 2. 3 Struktur Organisasi BSI Kantor Area Pondok Indah**

**Sumber : Data diolah oleh praktikan dari Kantor Area Pondok Indah**

Struktur organisasi merupakan awal sebagai permulaan untuk melaksanakan kegiatan di dalam organisasi, dimana struktur organisasi merupakan tersusunnya pada suatu perusahaan untuk melaksanakan sesuai dengan perencanaan, pengarahan, pengawasan, dan pengorganisasian. Struktur organisasi adalah gambaran yang menggambarkan tipe dari organisasi, pendepartemenan organisasi, dan jenis dari wewenang pejabat, bidang dan hubungan pekerjaan, garis perintah dan tanggung jawab, rentang dari kendali dan pimpinan dari organisasi.

Sama seperti perusahaan pada umumnya, PT Bank Syariah Indonesia Tbk memiliki struktur organisasi sesuai dengan penempatannya. Pada tempat Praktikan melakukan Kerja Profesi ditempatkan pada PT Bank Syariah Indonesia Area Pondok Indah dipimpin oleh kepala area manager yang merupakan jabatan tertinggi. Berikut ini merupakan tugas yang dilakukan oleh karyawan pada setiap divisi dan bagian di PT Bank Syariah Indonesia Tbk Area Pondok Indah adalah:

1. *Area Manager*
  - a. Melakukan penyusunan strategi-strategi bisnis di Kantor Area dan memastikan dalam melakukan eksekusi pada strategi tersebut.
  - b. Memastikan pencapaian kinerja dan kualitas pembiayaan *Consumer* di Areanya.
  - c. *Relationship dengan Key Person* di Institusi/ Instansi/ Perusahaan/ *Developer/ Mitra Oto/ Dealer*.
  - d. Sebagai pemegang kewenangan untuk memutus pembiayaan fungsi bisnis.
  - e. Melakukan monitoring capaian target setiap divisi.
  - f. Melakukan monitoring kinerja setiap karyawan dan kinerja setiap cabang yang dinaungi oleh area Pondok Indah.
  - g. Melakukan pemeriksaan data nasabah yang akan melakukan pembiayaan KPR.
  - h. Memimpin kegiatan doa dan *briefing* pagi.
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. *Security*
  - a. Melakukan penjagaan keamanan kantor.
  - b. Mengarahkan setiap tamu atau nasabah.

5. Staf 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.
6. *Driver*
  - a. Sebagai membawa kendaraan apabila karyawan lainnya memiliki tugas atau keperluan kantor di luar kantor.
  - b. Melakukan perawatan kendaraan kantor.
  - c. Melakukan kebersihan kendaraan kantor.
  - d. Melakukan penjagaan kendaraan kantor.
7. Area *Retail CRR Manager*
  - a. Sebagai pengelolaan dari 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*.
  - d. Melakukan aktivitas dari pembiayaan.
8. Area *SME Micro CRR Officer ; AM Staf*
  - 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.
9. Area *Financing Risk Manager*
  - a. Melakukan pengawalan 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.
10. Area *Consumer Risk Officer*
  - a. Otorisasi hasil verifikasi di sistem
  - b. Melakukan pairing Analisa dan pengusulan dalam kerjasama.

d. Melakukan kebersihan setiap malam di dalam kantor.

11. *Area Consumer Financing Manager*

- a. Melakukan penyusunan strategis *sales*, rencana akuisisi Consumer di Area (dengan berbagai 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* setiap *sales* setiap cabang.
- 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 Staf*

- 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

Kegiatan yang umum yang dilakukan oleh perusahaan PT Bank Syariah Indonesia, Tbk khususnya pada Area Pondok Indah yang merupakan perusahaan dibidang perbankan berbasis syariah memiliki kegiatan umum yaitu melakukan pemasaran, administrasi, pengecekan, pencairan, dan penagihan pada produk-produk yang disediakan oleh PT Bank Syariah Indonesia, Tbk dengan bentuk berupa Pembiayaan pinjaman dana Kredit Pemilikan Rumah, Mitraguna, Pembiayaan Investasi, Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan atau dalam bentuk pembiayaan lainnya. Pembiayaan ini disertakan dengan pengecekan data nasabah berupa dokumen apakah nasabah sudah memenuhi syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh PT Bank Syariah Indonesia, Tbk, apabila seluruh dokumen telah lengkap dan memenuhi syarat maka dapat melakukan peminjaman dan juga menggunakan pencairan dana dari PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk apabila nasabah dapat memenuhi persyaratan maka nasabah mencairkan dana yang sebelumnya menggunakan akad syariah.

Dalam kegiatan sehari-hari PT Bank Syariah Indonesia Tbk pada Area Pondok Indah memiliki kegiatan rutin yang dilakukan setiap harinya yaitu, melakukan *briefing* secara *online* melalui *Zoom Meeting* dengan doa pagi, pembacaan Ayat Suci Al quran, pembacaan ikrar zero Covid-19 BSI yang merupakan kewajiban karyawan mematuhi protokol kesehatan di dalam maupun di luar kantor, melakukan *sharing* dan evaluasi setiap divisi dengan melakukan evaluasi pembacaan *core values* "AKHLAK" yang merupakan nilai-nilai perusahaan diucapkan bersama dengan seluruh staf dan ditutup dengan doa penutup.

Pada PT Bank Syariah Indonesia, Tbk memiliki banyak produk yang disediakan untuk nasabah pada Kantor Area Pondok Indah memiliki beberapa produk yang telah disediakan, berikut ini merupakan produk-produk PT Bank Syariah Indonesia yang ditawarkan oleh kantor Area Pondok Indah sebagai berikut.

## 1. BSI Griya Hasanah



Gambar 2. 4 Logo BSI Griya Hasanah Online

**Sumber:** <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/griya-hasanah-online>

BSI Griya Hasanah merupakan salah satu produk dari PT Bank Syariah Indonesia yang merupakan program Kredit Pemilikan Rumah (KPR), sama seperti program KPR pada umumnya nasabah dapat mengajukan produk ini dengan membeli rumah melalui pembayaran cicilan menggunakan pinjaman dana dengan prinsip syariah. Besaran dari cicilan atau angsuran disesuaikan dengan harga rumah (margin) dan jangka waktu pembayarannya. Produk tersebut memiliki beberapa program yaitu BSI Griya Reguler yang merupakan layanan dengan pembiayaan secara syariah sesuai dengan tujuannya. BSI Griya Simuda yang merupakan pembiayaan kepemilikan rumah diperuntukan bagi usia muda agar dapat memiliki rumah impian pembayaran *plafon* yang lebih tinggi namun angsurannya lebih ringan dengan jangka lebih panjang sampai dengan 30 tahun. BSI Griya Maburur dimana nasabah yang memilih pada layanan ini dapat memiliki kesempatan berhadiah porsi haji senilai Rp25.000.000,- setelah melakukan pembayaran lancar selama 2 (dua) tahun.

Dalam produk BSI Griya Hasanah ini dibagi menjadi beberapa pembiayaan yang dapat digunakan untuk para nasabah melakukan permohonan biaya yaitu:

- a. **Pembelian Rumah Baru/Rumah *Second*/Ruko/Rukan/Apartemen**  
Merupakan pembiayaan membeli hunian baru yaitu berdasarkan hunian baru dari perjanjian baru atau belum pernah mengajukan program Kredit Pemilikan Rumah dari bank lainnya.
- b. ***Take Over***  
Merupakan pembiayaan dari pembelian bangunan yang diperuntukan untuk hunian dimana sebelumnya sudah menjalankan Kredit Pemilikan Rumah pada bank lainnya, nasabah akan memindahkan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah kepada PT Bank Syariah Indonesia, Tbk.
- c. **Kavling Siap Bangun**  
Merupakan pembiayaan untuk melakukan pembelian kavling yang siap untuk dibangun diperuntukan untuk hunian. Nasabah yang ingin melakukan pembelian tanah dapat mengajukan pembiayaan.
- d. **Pembangunan atau Renovasi Rumah**  
Merupakan pembiayaan yang diperuntukan untuk nasabah yang ingin melakukan pembangunan atau renovasi rumah, nasabah dapat melakukan pengajuan biaya tersebut.

Pada produk tersebut memiliki syarat dan ketentuan pembiayaan yaitu pemohon yang berkewarganegaraan Indonesia, usia minimal 21 tahun atau sudah menikah dengan maksimal usia pemohon 55 tahun atau pada saat jatuh tempo pembiayaan, dan merupakan pegawai tetap. Fitur pada pembiayaan yaitu plafon mulai dari Rp 50jt sampai dengan 1.5M, jangka waktu sampai dengan 20 Tahun, sesuai dengan syariah, terdapat biaya, penandatanganan di cabang, dan proses yang cepat dan mudah.

## 2. Mitraguna Berkah



Gambar 2. 5 Logo Mitraguna Berkah

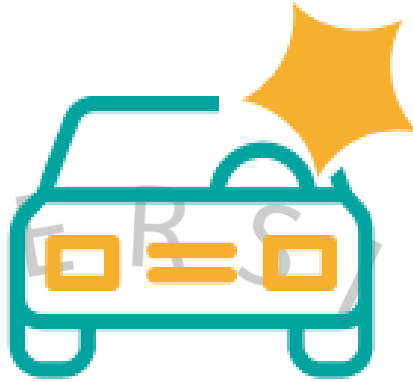
Sumber: <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/bsi-mitraguna-berkah>

Mitraguna merupakan produk yang merupakan pemberian pembiayaan tanpa agunan yang bertujuan sebagai multiguna atau ragam kebutuhan yang halal, melalui sumber dari pembayaran melalui gaji atau pendapatan pegawai tetap. Pada produk mitraguna ini memiliki syarat dari pembiayaan yaitu sebagai warga negara Indonesia, umur minimal 21 tahun atau sudah menikah dengan umur maksimal 55 tahun. Pembiayaan memiliki jangka waktu 15 tahun dengan limit maksimal 1,5 Milyar. Pembiayaan pencairan dana pada produk Mitraguna menggunakan Akad.

Syarat dan ketentuan untuk melakukan pembiayaan BSI Mitraguna berkah yaitu sebagai berikut:

- a. KTP
- b. Kartu Keluarga
- c. Nomor Pokok Wajib Pajak
- d. Surat Keterangan Pegawai
- e. Dokumen Pendapatan (slip gaji atau tunjangan)
- f. Mutasi Rekening Koran
- g. Surat Izin Praktik (khusus dokter).

### 3. BSI OTO



Gambar 2. 6 Logo BSI OTO

Sumber: <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/bsi-oto>

BSI OTO merupakan salah satu produk yang memberikan layanan untuk pembiayaan kepemilikan kendaraan mobil atau motor baru dan mobil bekas dengan melakukan secara angsuran dengan jangka waktu pada mobil baru 1-7 tahun, mobil dan motor bekas 1-5 tahun. Keunggulan pada produk ini yaitu sesuai dengan prinsip syariah dengan akad murabahah yang merupakan skema jual beli sesuai dengan syariah, memiliki jaringan yang luas, biaya angsuran tetap hingga jatuh tempo, kalkulasi dana yang kompetitif, proses mudah dan cepat, DP mulai dari 0%, dapat autodebet dari tabungan. Syarat dan ketentuan untuk melakukan pembiayaan BSI OTO yaitu nasabah yang mau melakukan permohonan biaya berkewarganegaraan Indonesia yang berdomisili di Indonesia, pegawai tetap, wiraswasta, dan professional, usia minimal 21 (dua satu) tahun atau sudah menikah, *special price* pembiayaan BSI OTO untuk pembelian mobil baru. Alur dalam proses pembiayaan BSI OTO dimana bank terlebih dahulu membeli kendaraan sesuai dengan keinginan, lalu menjual kendaraan tersebut kepada nasabah ditambah dengan keuntungan margin bagi bank yang disertai dengan kesepakatan secara tertulis.

#### 4. Refinancing



Gambar 2. 7 Logo BSI Refinancing

Sumber: <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/1619171317refinancing>

Produk PT Bank Syariah, Tbk ini merupakan layanan pada pembiayaan bagi para nasabah untuk melakukan permohonan mendapatkan dan atas dari aset atau objek untuk kebutuhan seperti akuisisi aset, *take over*, dan kebutuhan investasi lainnya dengan jangka waktu pembayaran minimum 12 (dua belas) bulan dan maksimum sesuai dengan kebutuhan nasabah. *Refinancing* ini menggunakan prinsip syariah dengan menggunakan akad murabahah, akad musyarakah, dan Ijarah muntahiyya.

Keunggulan yang bisa didapatkan dari produk pembiayaan refinancing PT Bank Syariah Indonesia, Tbk. Sebagai berikut:

1. Menggunakan prinsip syariah dengan menggunakan akad murabahah.
2. Menggunakan metode pembayaran angsuran bisa dengan *grace period* atau *balloon payment*.
3. Pembiayaan dapat bertahap maupun secara langsung yang bersifat *liquid*.

## 5. Pembiayaan Investasi



Gambar 2. 8 Logo Pembiayaan Investasi

Sumber: <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/1612006255bsi-pembiayaan-investasi>

Pembiayaan Investasi merupakan program pembiayaan dengan jangka menengah dan jangka panjang untuk pengadaan barang-barang berupa memberikan modal untuk berbagai macam kegunaan investasi seperti perluasan lahan, pendirian proyek baru, pendanaan *refinancing* untuk investasi. Dalam pembiayaan ini memiliki syarat dan ketentuan secara umum yaitu, dengan memberikan dokumen legalitas usaha, memberikan laporan keuangan perusahaan, menyerahkan copy rekening bank selama 6 (enam) bulan, menyerahkan data secara objek untuk pembiayaan.

Keunggulan yang bisa didapatkan dari produk pembiayaan Pembiayaan Investasi PT Bank Syariah Indonesia, Tbk. Sebagai berikut:

- a. Biaya angsuran dengan adanya jangka waktu yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan.
- b. Bisa menggunakan valuta IDR dan USD.
- c. Dapat melakukan pencairan atas dasar prestasi.

Dari produk-produk yang ada pada perusahaan PT Bank Syariah Indonesia, Tbk kantor Area Pondok Indah, setiap produk menggunakan prinsip syariah yang merupakan perjanjian kegiatan antara bank dan nasabah untuk melakukan pembiayaan, penyimpanan dana, dan kegiatan lainnya yang berdasarkan dari hukum Islam. Akad yang digunakan PT Bank Syariah Indonesia, Tbk yang digunakan dari produk yang antara lain, sebagai berikut:

1. Akad Murabahah

Akad murabahah merupakan perjanjian dari pembiayaan berupa transaksi dari jual beli untuk suatu barang yang berasal dari perolehan barang dengan waktu pengembalian dan tambahan margin yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

2. Akad Musyarakah

Akad musyarakah merupakan perjanjian dari pembiayaan atau penanaman dari dana dua atau lebih yang memiliki dana atau barang untuk menjalankan suatu usaha tertentu berdasarkan porsi modal masing-masing dari nisbah.

3. Akad Wadiah

Akad wadiah merupakan perjanjian dari kegiatan penyimpanan dana atau barang dari pihak penyimpan (nasabah) kepada pihak yang menyimpan (bank) pada pihak penyimpan dapat mengambil dana atau barang yang dititipkan akan dapat diambil sesuai dengan keinginan.

4. Akad Mudharabah

Akad mudharabah merupakan perjanjian dari kegiatan pembiayaan atau penanaman dana dari pihak pemilik dana (nasabah) kepada pihak yang akan mengelola dana (bank) agar dana tersebut dapat dikelola sesuai dengan syariah, hasil dana yang dikelola akan dibagi hasil oleh pihak pemilik dana maupun pihak pengelola.