

## BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

### 2.1 Sejarah Perusahaan



*Gambar 2. 1 Logo Bank Syariah Indonesia  
Sumber Dokumentasi Pribadi*

Sejarah korporasi BSI mencerminkan perjalanan sukses dalam mengatasi berbagai tantangan dan menjadi salah satu pemain kunci di sektor perbankan syariah di Indonesia. Dengan rekam jejak dan reputasi yang panjang, BSI tetap berkomitmen untuk memberikan solusi keuangan syariah yang inovatif dan berkelanjutan kepada masyarakat Indonesia. PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) resmi lahir pada tanggal 1 Februari 2021 yakni 19 Jumadil Akhir 1442 H. Presiden Joko Widodo meresmikan langsung bank syariah terbesar Indonesia di Istana Negara. BSI merupakan bank yang didirikan dari hasil merger antara PT Bank Brisyariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) resmi menerbitkan izin merger terhadap tiga perusahaan perbankan syariah pada 27 Januari 2021 melalui surat nomor SR-3/PB.1/2021. Selanjutnya pada tanggal 1 Februari 2021, Presiden Joko Widodo meresmikan kehadiran BSI.

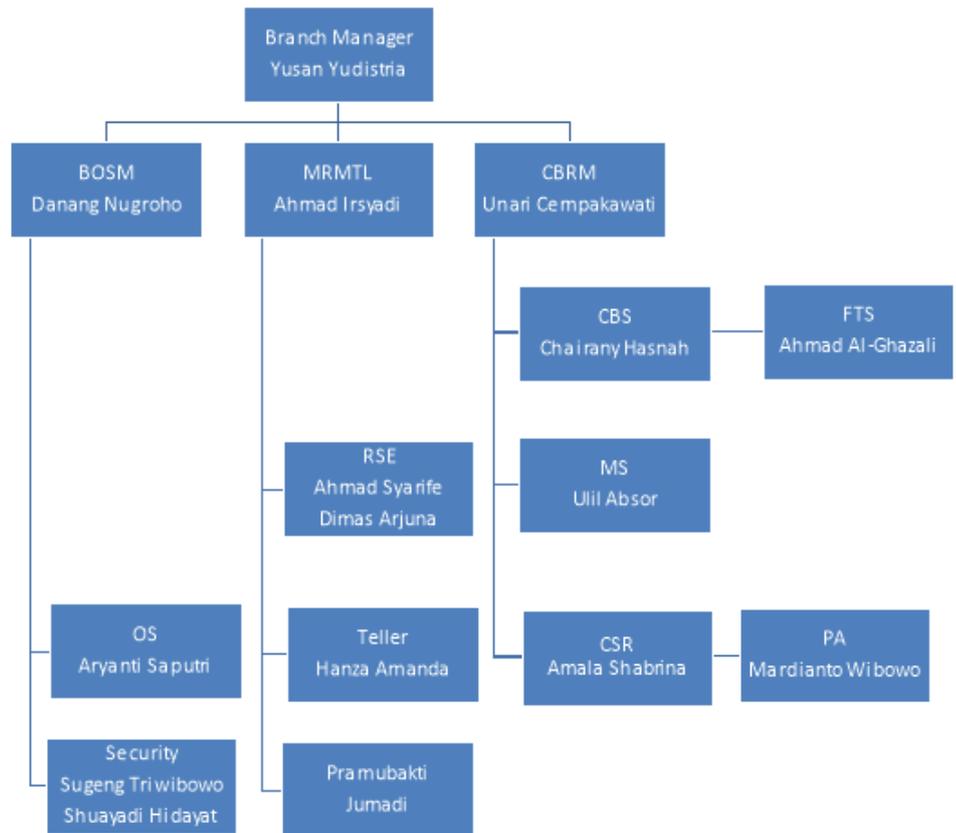
Struktur pemegang saham BSI adalah sebagai berikut: PT Bank Mandiri (Persero) Tbk 50,83%, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk 24,85%, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk 17,25%. Sisanya adalah pemegang saham dengan masing-masing pemegang saham memiliki kurang dari 5%. Penggabungan ini menyatukan keunggulan tiga bank syariah, memberikan layanan lebih komprehensif, jangkauan lebih luas, dan kapasitas permodalan lebih baik. Didukung oleh keterlibatan dunia usaha dan pemerintah yang terkoordinasi melalui Kamar Usaha, BSI didorong untuk berdaya saing global.

BSI merupakan bank syariah kebanggaan masyarakat dan diharapkan dapat menjadi sumber energi baru bagi pembangunan perekonomian nasional dan berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan BSI juga mencerminkan wajah perbankan syariah di Indonesia yang modern, universal, dan membawa kebaikan bagi alam. Potensi BSI untuk terus tumbuh dan menjadi bagian dari grup perbankan syariah terkemuka dunia terbuka lebar. Selain pertumbuhan kinerja yang positif, dukungan iklim yang dimiliki pemerintah Indonesia dalam misi menciptakan ekosistem industri halal dan memiliki bank syariah nasional yang besar dan kuat, fakta bahwa Indonesia adalah negara dengan populasi Muslim yang besar di dunia juga membuka pintu bagi perekonomian dunia. . peluang. Dalam konteks inilah kehadiran BSI menjadi begitu penting. Tidak hanya berpotensi memainkan peran pendukung penting dalam seluruh kegiatan ekonomi di ekosistem industri halal tetapi juga berupaya mewujudkan harapan negara.

## **2.2 Struktur Organisasi**

PT Bank Syariah Indonesia Tbk memiliki struktur organisasi yang terdiri dari tiga tingkatan utama. Puncak organisasi dipegang oleh Dewan Komisaris dan Direksi yang bertanggung jawab atas pengawasan dan kebijakan strategis. Manajemen menengah terdiri dari berbagai divisi seperti pemasaran, keuangan, risiko, dan sumber daya manusia, masing-masing dipimpin oleh direktur atau manajer. Di tingkat operasional, cabang-cabang di berbagai wilayah dipimpin oleh manajer cabang yang bertanggung jawab atas layanan langsung kepada nasabah. Struktur organisasi ini juga mencakup unit-unit pendukung seperti audit internal dan pengembangan produk. Dengan struktur ini, Bank Syariah Indonesia dapat menjalankan operasionalnya secara efisien, fokus pada pelayanan terbaik kepada nasabah, dan mematuhi prinsip-prinsip perbankan syariah.

**Table 1 Struktur Organisasi Kantor Cabang Bintaro Sektor 3**



Dari tabel struktur organisasi diatas dapat dijelaskan tugas yang dikerjakan pada bagian tersebut, sebagai berikut :

1. *Branch Manager*

Seorang *Branch Manager* memiliki tanggung jawab untuk mengelola operasional cabang, termasuk mengawasi serta mengelola semua aspek operasional harian cabang dan menjaga kelancaran transaksi perbankan seperti penyetoran, penarikan, dan transfer dana. *Branch Manager* juga berperan dalam menjalin hubungan baik dengan nasabah korporat dan individu untuk memperluas jaringan dan mencapai target bisnis, mengembangkan budaya kerja yang kolaboratif dan berorientasi pada pencapaian target bersama, serta memantau dan mengelola kinerja keuangan cabang, termasuk mengendalikan anggaran operasional dan mencapai target laba.

2. *Branch Operational&Service Manager (BOSM)*  
Berperan dalam memastikan terlaksananya layanan nasabah yang optimal sesuai dengan standar layanan *branch office*, memastikan terkendalinya biaya *branch office* dengan efisien dan efektif, memastikan transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan, memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumentasi, dan kearsipan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, serta mengelola kebutuhan sarana dan prasarana *branch office*.
3. *Micro Relationship Manager Team Leader*  
Bertugas melakukan pembinaan dan pengembangan kepada pegawai di *outlet* mikro serta bertanggung jawab atas pencapaian target pembiayaan *outlet* Warung Mikro dan Melakukan pengenalan produk mikro terhadap nasabah yang ingin melakukan pembiayaan.
4. *Consumer Business Relationship Manager (CBRM)*  
Memiliki tugas untuk merancang strategi dan pemasaran cabang, mencari calon debitur yang membutuhkan pinjaman kredit dan menawarkan produk pinjaman, dan memeriksa seluruh dokumen dan menganalisis kelayakan dari calon nasabah.
5. *Consumer Business Staff (CBS)*  
Berperan meningkatkan ataupun mengembangkan pertumbuhan portofolio pembiayaan, pendanaan, serta *fee based* pada segmen *consumer*, memastikan ada tersedianya data serta mengolah perencanaan kerja berdasarkan potensi pasar dan data calon nasabah dan melakukan pemenuhan dokumen-dokumen persyaratan akad serta pembuatan akad pembiayaan.
6. *Funding Transaction Staff (FTS)*  
Bertugas melakukan pemasaran produk *funding* atau *transactional banking* yang telah ditetapkan, melaksanakan kegiatan penjualan atas nasabah yang ada dikelola dengan mencakup *calling*, *visiting* dan *closing*, melakukan identifikasi dan pemetaan potensi kompetisi penghimpunan dana atau jasa layanan transaksional untuk mendukung pencapaian target bisnis cabang.
7. *Retail Sales Executive (RSE)*

Bertugas dalam menyusun rencana kerja (proyeksi pencapaian, perencanaan penjualan, rencana produktifitas) dan bertanggung jawab terhadap promosi produk untuk mendukung tercapainya penjualan.

8. *Operational Staff (OP)*

Memiliki tugas dalam melakukan pengelolaan pengadministrasian umum dan kearsipan serta berperan aktif dalam mengelola masalah kepegawaian, bertanggung jawab terhadap proses pengelolaan kepada pemesanan barang ke *supplier*, dan bertanggung jawab terhadap pelaporan pengecekan barang *fast moving* maupun yang *slow moving*

9. *Teller*

Bertugas melakukan layanan transaksi berupa pendana baik tunai dan non tunai berdasarkan kebutuhan transaksi nasabah, mengelola anggaran serta keuangan sesuai dengan rencana perusahaan, dan menghitung transaksi tunai, melakukan pemeriksaan kas, dan membuat laporan kas harian.

10. *Customer Service Representatif (CSR)*

Bertugas memberikan serta menerima permohonan pelayanan nasabah untuk transaksi pembukaan rekening dan penutupan rekening, menerima seluruh pertanyaan serta menindaklanjuti keluhan nasabah dan memberikan solusi atas permasalahan yang sedang dihadapi nasabah, serta melaksanakan keadministrasian deposito berupa aplikasi deposito, kartu deposito, *bilyet* deposito dan nota lainnya yang diperlukan.

11. *Pawning Appraisal*

Bertugas melakukan tindaklanjut atas permohonan pembiayaan gadai sesuai dengan ketentuan yang berlaku, melakukan penaksiran agunan gadai meliputi analisa fisik, analisa kimia dan berat jenis sesuai PTO Penaksiran Emas serta bertanggung jawab atas penilaian dan keaslian agunan, dan melakukan proses pencairan pembiayaan gadai.

12. *Security*

Bertanggung jawab mengenai keamanan di lingkungan perusahaan, menjaga dan mengawasi berlangsungnya kegiatan operasional perusahaan, serta menyapa dan menayakan keperluan nasabah.

13. *Pramubakti*

Bertanggung jawab atas kebersihan dan kerapian perusahaan dan membantu dalam penyimpanan perlengkapan dan peralatan

### 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Bank Syariah Indonesia (BSI) memiliki berbagai kegiatan utama yang difokuskan pada pelayanan kepada nasabah dalam melakukan berbagai transaksi keuangan sesuai dengan prinsip-prinsip akad syariah. Bank ini menawarkan layanan-layanan seperti Tabungan, Deposito, Giro, serta berbagai bentuk produk keuangan lainnya yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Di samping itu, Bank Syariah Indonesia juga memiliki fasilitas pembiayaan yang tersedia bagi nasabah yang membutuhkan pembiayaan sesuai dengan prinsip ekonomi syariah. Salah satu layanan yang diberikan oleh Bank Syariah Indonesia adalah kesempatan bagi nasabah untuk membuka rekening melalui BSI *Mobile*, yang dapat diakses melalui aplikasi pada perangkat handphone. Langkah ini memberikan kemudahan kepada nasabah dalam mengakses layanan perbankan tanpa harus datang langsung ke kantor cabang. Dengan aplikasi ini, nasabah dapat melakukan berbagai transaksi perbankan seperti pengecekan saldo, transfer dana, pembayaran tagihan, dan lain sebagainya dengan mudah melalui perangkat *mobile* mereka.

Namun, meskipun layanan ini dapat diakses melalui aplikasi di handphone, aktivasi rekening yang dilakukan melalui BSI *Mobile* juga tetap melibatkan tahap penting di dunia nyata. Nasabah perlu mengunjungi gerai Bank Syariah Indonesia untuk melakukan aktivasi rekening secara langsung. Tahap ini menciptakan kesempatan bagi nasabah untuk berinteraksi dengan staf bank, memperoleh informasi yang lebih lanjut tentang produk dan layanan yang tersedia, serta memastikan bahwa proses aktivasi berjalan sesuai dengan harapan mereka. seperti layanan gadai emas PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) mencatatkan saldo pinjaman bisnis gadai emas dan cicilan emas mencapai Rp 5,93 triliun pada tahun 2022, mencatatkan pertumbuhan tahunan yang signifikan sebesar 29,4% (YoY). Keunggulan Gadai Emas BSI adalah perawatan yang mudah dan cepat, biaya perawatan yang rendah dan nilai estimasi emas yang tinggi. Pada tahun 2022, sejak 1 Juli hingga 31 Desember 2022, sebanyak 453.122 pelanggan mengikuti program Golden Rain dan memperoleh total 8.341.912 poin. Cara kerja program dihitung berdasarkan transaksi deposit emas dan cicilan emas Anda, yang dikonversi menjadi poin yang terakumulasi selama periode program. Melalui cara ini kami berharap dapat memberikan informasi dan edukasi kepada

masyarakat mengenai layanan penitipan emas dan pencairan emas BSI yang sesuai dengan Prinsip Syariah .

Pentingnya mengkombinasikan layanan digital dengan interaksi langsung menunjukkan komitmen Bank Syariah Indonesia dalam memberikan pengalaman perbankan yang holistik dan memenuhi berbagai preferensi nasabah. Dengan menjawab kebutuhan nasabah baik dalam hal kemudahan akses digital maupun pengalaman langsung yang personal, Bank Syariah Indonesia mengokohkan diri sebagai lembaga keuangan yang mampu menyediakan layanan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, sambil tetap memprioritaskan kepuasan dan kepercayaan nasabah.

BSI mempunyai berbagai macam produk yang disediakan, berikut ini merupakan beberapa produk-produk BSI seperti :

#### 1. Tabungan

BSI memiliki beberapa macam bentuk tabungan seperti

- a. Tabungan *Easy Mudharabah*
- b. Tabungan *Easy Wadiah*
- c. Tabungan Haji Indonesia
- d. Tabungan Bisnis
- e. Tabungan *Junior*
- f. Tabungan *Payroll*
- g. Tabungan Mahasiswa
- h. Tabungan Pendidikan
- i. Tabungan Pensiun
- j. Tabungan Rencana
- k. Tabungan Simpanan Pelajar
- l. Tabungan Prima
- m. Tabungan *Valas*
- n. Tabungan *Smart*
- o. Tabungan Tabunganku
- p. BSI Taspen Kolektif
- q. BSI Rekening *Autosave* dan Qurban
- r. BSI Tabungan Efek Syariah

#### 2. Produk Pembiayaan

Berikut ini beberapa produk pembiayaan antara lain :

- a. BSI *Griya*
- b. BSI KUR Kecil
- c. BSI KUR Mikro
- d. BSI KPR Sejahtera
- e. BSI *Cash Collateral*

3. Produk Investasi

Berikut ini beberapa contoh produk investasi antara lain :

- a. BSI Deposito *Valas*
- b. Deposito Rupiah
- c. BSI Reksadana Syariah
- d. SBSN Ritel
- e. *Referral Retail Brokerage*

4. Transaksi

Berikut ini merupakan transaksi yang tersedia antara lain :

- a. BSI Giro *Valas*
- b. BSI Giro Rupiah

5. Emas

Berikut ini merupakan produk emas yang tersedia antara lain :

- a. Gadai emas
- b. Cicil Emas

6. Produk Bisnis

Berikut ini merupakan produk bisnis antara lain :

- a. BSI *Cash Management*
- b. BSI Deposito Ekspor SDA
- c. BSI Bank Garansi
- d. BSI Pembiayaan Investasi
- e. Giro *Vostro*