

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

#### 2.1 Sejarah Perusahaan

PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk (BSI) resmi diresmikan pada 1 Februari 2021 atau Jumadil Akhir 1442 H oleh Presiden Ir. H. Joko Widodo di Istana Negara Jakarta. BSI menjadi bank syariah terbesar di Indonesia setelah menggabungkan tiga bank syariah milik negara, yakni PT Bank BRI Syariah, Tbk, PT Bank Syariah Mandiri, Tbk, dan PT Bank BNI Syariah, Tbk. Izin resmi untuk merger ketiga bank syariah ini diberikan oleh Lembaga Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 27 Januari 2021 dengan surat Nomor SR-3/PB.1/2021. Peresmian BSI oleh Presiden Ir. H. Joko Widodo menjadi langkah penting dalam memperkuat posisi dan peran BSI sebagai pemimpin di industri perbankan syariah di Indonesia.



**Gambar 2. 1 Logo PT Bank Syariah Indonesia, Tbk.**

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

Logo Bank Syariah Indonesia (BSI) menampilkan simbol "BSI" yang mencerminkan identitas bank sebagai bank berbasis syariah. Simbol ini dikelilingi oleh bentuk bola dunia yang mencerminkan visi global bank ini. Warna hijau dalam logo menggambarkan komitmen BSI untuk mengikuti prinsip-prinsip syariah dalam layanannya, sementara warna biru mengindikasikan stabilitas dan profesionalisme. Dengan desain yang sederhana dan makna yang mendalam, logo BSI mencerminkan identitas bank yang menggabungkan nilai-nilai syariah dengan visi global dan komitmen pada keuangan yang bertanggung jawab.

Pasca-merger, BSI menjadi lembaga keuangan syariah terbesar di Indonesia dengan jangkauan layanan yang luas, mencakup berbagai sektor ekonomi. Bank ini memiliki komitmen untuk mendukung pembangunan ekonomi nasional dengan memajukan prinsip ekonomi syariah di masyarakat. Dengan adanya dukungan penuh dari pemerintah melalui Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN), diharapkan BSI memiliki kemampuan untuk berkompetisi secara global dan menjadi salah satu kekuatan utama dalam perekonomian nasional. Dalam konteks Indonesia yang memiliki mayoritas penganut agama Islam, kehadiran BSI menjadi krusial dalam memberikan layanan keuangan

sesuai prinsip syariah. Ini mencakup pembiayaan berbasis syariah seperti pembiayaan rumah, kendaraan, usaha kecil dan menengah (UKM), serta produk-produk keuangan lainnya yang mematuhi prinsip-prinsip hukum Islam.

Dengan tingginya persentase penduduk Muslim di Indonesia, Bank Syariah Indonesia, Tbk diharapkan dapat memainkan peran penting dalam perekonomian, membantu mendorong pertumbuhan ekonomi yang adil, berkelanjutan. Bank ini juga diharapkan bisa menjalankan kontribusi yang signifikan dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat dengan memberikan kesempatan lebih besar kepada masyarakat untuk ikut serta dalam kegiatan ekonomi yang halal.

Bank Syariah Indonesia (BSI) mungkin telah menerapkan berbagai strategi dalam persaingan saat ini. Ini mungkin termasuk upaya untuk memperluas jaringan cabang dan layanan digital, diversifikasi serta perluasan ragam produk dan jasa keuangan yang sesuai dengan ajaran syariah, peningkatan fokus pada pelayanan nasabah, serta inovasi teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional. Kepatuhan penuh terhadap prinsip-prinsip syariah tetap menjadi fokus utama, dan BSI mungkin juga telah menjalin kemitraan strategis dengan institusi syariah lainnya untuk memperluas pasar dan sumber daya. Strategi perusahaan BSI dapat terus berkembang seiring dengan perubahan dinamika pasar dan persaingan yang terus berlanjut di sektor perbankan.

### **2.1.1 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**

Setelah adanya PT Bank Syariah Indonesia, Tbk sejak 2021, meskipun merupakan bank yang relatif baru, perusahaan ini telah berhasil memperoleh sejumlah prestasi yang mengesankan. Prestasi ini melibatkan pencapaian kantor area,

pengakuan di tingkat nasional, bahkan hingga pengakuan internasional. Berikut adalah beberapa prestasi yang berhasil diraih oleh kantor area dan perusahaan ini.



**Gambar 2. 2 Wall of Fame BSI KCP Jakarta Panglima Polim**

### **1. Prestasi KCP Panglima Polim, Bank Syariah Indonesia**

- a. Juara 1 KCP dengan *Growth* Mitraguna Tertinggi, 2021
- b. Juara 3 Cabang dengan *Growth Consumer* Tertinggi, 2021
- c. Juara 3 Ekspansi Pembiayaan Retail Tertinggi Tahun, 2021
- d. Pencapaian Cabang dengan Produk Pensiun Terbaik Pertama, 2022
- e. *The Best KCP* Kategori Pensiun, 2022
- f. *The Best KCP* Kategori FBI, 2022
- g. CFE Terbaik Kedua, 2022
- h. CSE Terbaik Ketiga, 2022
- i. ISE NOA Tertinggi, 2023
- j. Juara 2 Tenis Meja Ganda Putra HUT RI Ke-77

### **2. Prestasi Nasional Bank Syariah Indonesia**

- a. PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk (BSI) meraih prestasi sebagai salah satu dari lima besar bank nasional, menandakan posisinya yang kuat dalam industri.
- b. Sebagai bank syariah terbaik di sektornya pada tahun 2021, BSI memberikan pelayanan keuangan yang unggul sesuai dengan prinsip syariah.
- c. Penghargaan sebagai bank syariah terbaik dalam mendukung pengendalian moneter pada tahun 2021 menegaskan kontribusi BSI dalam menjaga stabilitas ekonomi.

- d. Gelar *Best Overall* dalam kategori Kartu Debit, Kredit Pemilikan Rumah (KPR), dan Mobile Banking di Bank Umum Syariah pada tahun 2021 mencerminkan keunggulan BSI dalam berbagai layanan perbankan, sementara peringkat pertama dalam Mobile Banking dan Tabungan di Bank Umum Syariah menunjukkan dedikasinya untuk memberikan layanan terbaik. Terakhir, sebagai Bank Terbaik di Sektor Syariah dalam *Bisnis Indonesia Award 2022*, BSI mengukuhkan posisinya sebagai pelopor dalam industri perbankan syariah di Indonesia.

### 3. Prestasi Internasional Bank Syariah Indonesia

- a. Meraih *GIFA Market Leadership Award (Islamic Banking)* pada tahun 2021 menunjukkan posisi unggul dalam kepemimpinan pasar bagi PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk (BSI) di sektor perbankan syariah.
- b. Pengakuan sebagai *The Strongest Islamic Retail Bank In Indonesia* pada tahun 2021 menandakan kekuatan BSI sebagai bank ritel syariah yang tangguh dan andal di Indonesia.
- c. Mendapatkan predikat *The Strongest Islamic Retail Bank In Asia Pacific* pada tahun 2021 menegaskan keunggulan BSI sebagai bank ritel syariah terkuat di kawasan Asia Pasifik.

#### 2.2.3 Nilai Organisasi

Bank Syariah Indonesia menjadikan prinsip nilai-nilai perusahaan sebagai fondasi utama, yang dikenal dengan *core value* "AKHLAK". *Core value* ini menjadi landasan bagi perusahaan dan seluruh karyawan dengan penjelasan sebagai berikut:

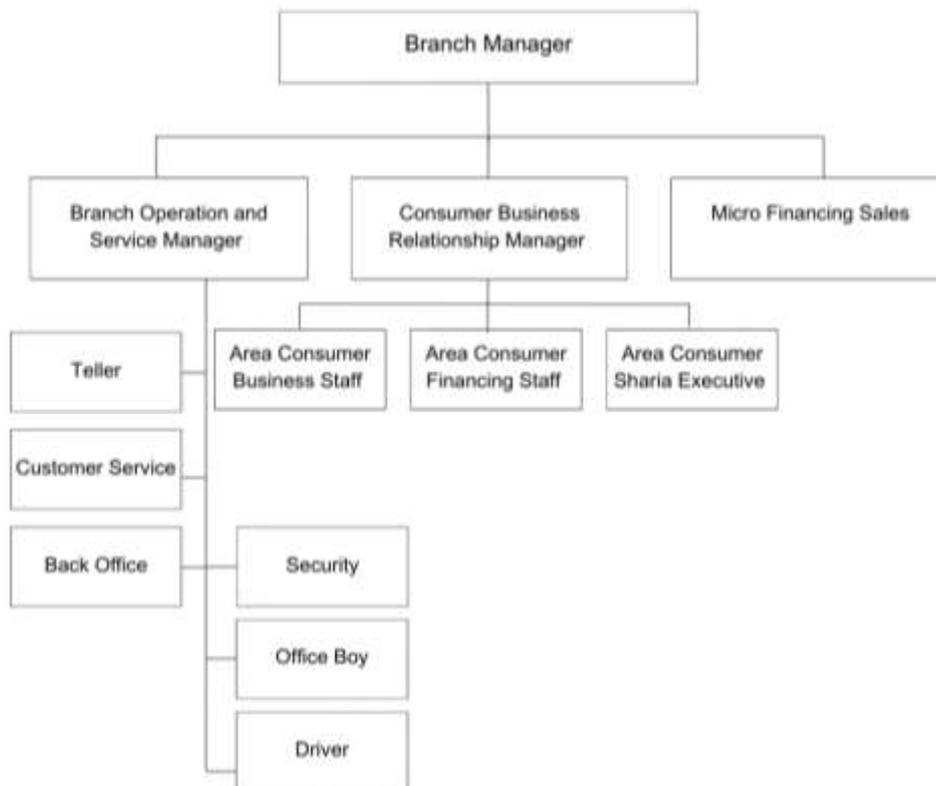
- 1) Amanah: Berkomitmen untuk memegang teguh kepercayaan yang diberikan, menciptakan hubungan yang dapat diandalkan.
- 2) Kompeten: Berusaha terus belajar dan mengembangkan kapabilitas, menunjukkan dedikasi terhadap peningkatan diri dan kualitas kerja.
- 3) Harmonis: Menciptakan lingkungan kerja yang saling peduli dan menghargai perbedaan, mempromosikan keharmonisan dalam tim dan organisasi.
- 4) Loyal: Menunjukkan loyalitas yang tinggi, berdedikasi untuk mengutamakan kepentingan Bangsa dan Negara dalam setiap tindakan dan keputusan.
- 5) Adaptif: Berkomitmen untuk terus berinovasi dan bersemangat dalam menghadapi setiap perubahan, menunjukkan kemampuan untuk beradaptasi dengan dinamika pasar dan kebutuhan pelanggan.

- 6) Kolaboratif: Membangun kerja sama dengan bersinergis, mengutamakan kolaborasi yang saling mendukung untuk mencapai tujuan bersama..

## 2.2 Struktur Organisasi

Sistem organisasi adalah suatu kerangka hierarki atau tingkatan yang menggambarkan elemen-elemen yang membentuk suatu organisasi, apabila setiap karyawan menduduki tempat serta fungsi yang terdefinisi. Tujuan utama dalam pembentukan struktur organisasi adalah merancang suatu kerangka kerja yang mempermudah pelaksanaan proses kerja secara efektif, efisien, dan mencapai tingkat optimal dalam pencapaian tujuan perusahaan.

Terbentuknya susunan organisasi ini, mempermudah karyawan memahami tanggung jawabnya dan bagaimana mereka berkontribusi dalam mencapai tujuan perusahaan. Sehingga, perancangan struktur ini bertujuan untuk menciptakan landasan yang kuat, mempermudah koordinasi yang efektif, dan menjaga kelancaran komunikasi di seluruh organisasi.



**Gambar 2. 3 Struktur Organisasi BSI KCP Jakarta Panglima Polim**

Berdasarkan ilustrasi struktur organisasi pada Gambar 2.3, struktur organisasi PT Bank Syariah Indonesia Tbk di KCP Jakarta Panglima Polim mirip dengan struktur organisasi umum pada perusahaan lain. Tempat di mana praktikan menjalankan Kerja

Profesi, yaitu PT Bank Syariah Indonesia KCP Panglima Polim, dipimpin oleh seorang branch manager sebagai jabatan tertinggi. Berikut adalah tanggung jawab yang diemban oleh karyawan di setiap divisi dan bagian di PT Bank Syariah Indonesia Tbk KCP Jakarta Panglima Polim:

#### 1. *Branch Manager (BM)*

Tugas Branch Manager (BM) di PT Bank Syariah Indonesia KCP Panglima Polim mencakup berbagai tanggung jawab kritis untuk memastikan operasional yang efisien dan sukses di cabang tersebut. Sebagai jabatan tertinggi, BM memiliki tugas, antara lain:

- a. Mengelola dan mengawasi kegiatan harian cabang untuk mencapai efisiensi dan kualitas pelayanan yang optimal.
- b. Membina dan memotivasi tim untuk mencapai target individu dan kolektif. Mengelola performa karyawan, memberikan umpan balik, dan merancang program pelatihan jika diperlukan.
- c. Menetapkan dan mencapai target penjualan dan keuangan cabang. Mengelola aset dan kredit dengan bijak untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.
- d. Menjaga standar layanan pelanggan yang tinggi. Menanggapi masukan dan keluhan pelanggan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.
- e. Memastikan kepatuhan cabang terhadap peraturan dan kebijakan perusahaan serta regulasi yang berlaku. Melakukan pengawasan dan audit internal secara berkala.
- f. Mengembangkan dan melaksanakan rencana strategis untuk mencapai tujuan jangka pendek dan panjang cabang.

#### 2. *Branch Operational And Service Manager (BOSM)*

- a. Bertanggung jawab atas pelaksanaan operasional harian cabang. Memastikan penerapan kebijakan dan prosedur operasional perusahaan.
- b. Menjaga dan meningkatkan standar layanan pelanggan di cabang. Menangani keluhan dan masukan pelanggan untuk memastikan kepuasan pelanggan.
- c. Mengelola dan mengawasi proses transaksi harian di cabang. Memastikan kecepatan dan ketepatan dalam pelayanan transaksi.
- d. Mendukung pengembangan tim operasional di cabang. Melibatkan diri dalam pelatihan karyawan dan memastikan kelancaran tugas harian.

### 3. *Customer Service (CS)*

- a. Menyediakan pelayanan pelanggan yang ramah dan efisien di loket atau melalui saluran komunikasi lainnya. Menjawab pertanyaan, memberikan informasi, dan memberikan bantuan kepada nasabah.
- b. Melakukan proses transaksi perbankan seperti penyetoran, penarikan, transfer, dan pembayaran. Memastikan keakuratan dan kecepatan dalam penanganan transaksi nasabah.
- c. Membantu nasabah dalam memahami fitur dan manfaat produk.
- d. Menangani keluhan nasabah dan mencari solusi dengan cepat dan efektif. Memberikan bantuan dalam menyelesaikan masalah administratif atau transaksional.

### 4. *Teller*

- a. Menangani transaksi keuangan nasabah, seperti penyetoran, penarikan, transfer, dan pembayaran tagihan. Memastikan kelancaran proses transaksi sesuai dengan prosedur perbankan.
- b. Melakukan verifikasi dokumen identifikasi nasabah sebelum memproses transaksi. Memvalidasi informasi dan jumlah transaksi untuk mencegah kesalahan dan penyalahgunaan.
- c. Menyediakan informasi saldo dan mutasi rekening kepada nasabah. Memberikan penjelasan terkait transaksi dan layanan perbankan.
- d. Menangani keluhan atau pertanyaan nasabah terkait transaksi atau layanan perbankan. Memberikan solusi atau arahan yang sesuai untuk meningkatkan kepuasan nasabah.

### 5. *Back Officer*

- a. Bertanggung jawab atas pengelolaan dan pemeliharaan data nasabah dan dokumen transaksi. Memastikan keakuratan dan keamanan informasi yang tersimpan di sistem.
- b. Melakukan proses kliring untuk memastikan kelancaran dan kebenaran transaksi antarbank. Menangani penyelesaian transaksi serta rekonsiliasi harian untuk memastikan ketepatan data keuangan
- c. Terlibat dalam pemantauan dan evaluasi risiko operasional. Memastikan kepatuhan terhadap regulasi dan kebijakan internal perbankan.
- d. Menyiapkan laporan keuangan dan analisis data yang diperlukan oleh manajemen. Mendukung proses pelaporan ke otoritas pengawas dan instansi terkait.

6. *Consumer Business Relationship Manager (CBRM)*

- a. Mengembangkan dan memelihara hubungan bisnis dengan pelanggan di segmen konsumen. Menjalin kemitraan yang kuat untuk meningkatkan pangsa pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan.
- b. Menganalisis kebutuhan dan preferensi pelanggan di segmen konsumen. Menyusun solusi keuangan yang sesuai untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.
- c. Menyajikan dan menjelaskan produk dan layanan perbankan kepada pelanggan. Membantu pelanggan memahami manfaat dan fitur produk yang ditawarkan
- d. Menetapkan dan mencapai target penjualan di segmen konsumen. Merencanakan strategi pemasaran untuk memperluas basis pelanggan dan meningkatkan volume bisnis.

7. *Area Consumer Business Staff (CBS)*

- a. CBS bertanggung jawab untuk mengelola dan memproses dokumen-dokumen terkait pembiayaan dan layanan konsumen. Hal ini mencakup verifikasi, pengecekan kelengkapan, dan penyimpanan dokumen secara sistematis.
- b. CBS terlibat dalam proses pemrosesan pembiayaan, termasuk pengecekan dokumen, evaluasi keuangan, dan tahapan administratif lainnya. Mereka memastikan bahwa setiap permohonan pembiayaan diproses dengan cermat dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- c. Memberikan pelayanan kepada nasabah terkait pertanyaan, informasi, atau kebutuhan terkait pembiayaan. CBS berperan dalam menjaga hubungan baik dengan nasabah dan memberikan solusi terbaik sesuai dengan kebijakan perusahaan.
- d. CBS berkoordinasi dengan berbagai unit internal, seperti unit risiko, unit pembiayaan, dan unit lainnya, untuk memastikan bahwa seluruh proses terkait pembiayaan konsumen berjalan dengan lancar dan sesuai dengan kebijakan perusahaan.
- e. CBS bertugas untuk melakukan monitoring terhadap perkembangan pembiayaan konsumen. Hal ini mencakup pemantauan terhadap pembayaran angsuran, evaluasi kinerja pembiayaan, dan penyusunan laporan berkala. Monitoring ini dilakukan guna memastikan keberlanjutan pembiayaan dan memberikan informasi yang akurat kepada pihak terkait, termasuk manajemen perusahaan.

8. *Area Consumer Financing Staff (CFE)*

- a. Bertanggung jawab dalam mengelola pengajuan pembiayaan dari konsumen. Melakukan analisis dan verifikasi dokumen untuk menentukan kelayakan pembiayaan.
- b. Memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen dalam proses pengajuan pembiayaan. Menjelaskan syarat dan ketentuan pembiayaan dengan jelas kepada konsumen.
- c. Melakukan pemantauan terhadap portofolio pembiayaan di wilayah kerja. Menyiapkan laporan berkala terkait kinerja pembiayaan dan konsumen.
- d. Berkoordinasi dengan tim terkait, seperti *Consumer Business Relationship Manager dan Back Officer*, untuk memastikan kelancaran proses pembiayaan. Mengkomunikasikan informasi terkait pembiayaan kepada semua pihak yang terlibat.

9. *Area Consumer Sharia Executive*

- a. Mengembangkan dan merancang produk serta layanan keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Ini mencakup penelitian pasar, analisis kebutuhan nasabah, dan inovasi dalam menciptakan solusi keuangan.
- b. Mengelola risiko yang terkait dengan aspek syariah dalam operasional perusahaan. Hal ini mencakup pemantauan dan evaluasi terhadap kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah, identifikasi potensi risiko syariah, dan pengembangan strategi mitigasi risiko.
- c. Memberikan pelayanan konsumen yang berorientasi pada prinsip-prinsip syariah. Memberikan edukasi kepada konsumen tentang produk dan layanan syariah yang ditawarkan.
- d. Menyiapkan laporan kinerja terkait dengan produk dan layanan syariah. Melakukan analisis data untuk memberikan wawasan mengenai performa produk syariah di wilayah kerjanya.

10. *Micro Financing Sales*

- a. Mengembangkan strategi pemasaran untuk produk pembiayaan mikro di wilayah kerjanya. Mempromosikan produk pembiayaan mikro kepada segmen pasar yang tepat.
- b. Menawarkan produk pembiayaan mikro kepada calon pelanggan potensial. Melakukan penjualan produk dengan memahami kebutuhan dan kemampuan finansial pelanggan.

- c. Melakukan analisis kredit untuk menilai kelayakan calon peminjam mikro. Memastikan proses pengajuan pembiayaan mikro sesuai dengan kebijakan dan prosedur perusahaan.
- d. Memberikan pelayanan pelanggan yang baik dengan merespons pertanyaan dan memberikan informasi yang diperlukan. Memastikan kepuasan pelanggan dan menjaga hubungan yang baik untuk meningkatkan retensi pelanggan.

#### 11. *Office Boy*

- a. Melakukan tugas kebersihan di kantor, termasuk membersihkan ruangan, meja, dan peralatan kantor. Menjaga kebersihan dan kerapian ruang kerja agar tetap nyaman dan representatif.
- b. Bertanggung jawab untuk mendistribusikan dokumen atau barang ke berbagai departemen atau unit di kantor. Memastikan kelancaran proses distribusi agar pekerjaan berjalan dengan efisien.
- c. Menyediakan dan menata ruang rapat sesuai kebutuhan sebelum pertemuan atau presentasi. Memastikan segala perlengkapan dan kebutuhan pertemuan tersedia dengan baik.
- d. Memberikan dukungan dalam tugas-tugas umum kantor, seperti menyediakan minuman atau membantu dalam kegiatan sehari-hari. Melaksanakan instruksi tugas-tugas kantor yang diberikan oleh atasan atau pihak terkait.

#### 12. *Security*

- a. Bertanggung jawab atas pengamanan fisik gedung, area parkir, dan lingkungan sekitar kantor.
- b. Menjaga kontrol akses ke area terbatas dalam gedung atau pusat kegiatan perbankan.
- c. Melakukan pemeriksaan keamanan terhadap pengunjung atau kendaraan yang masuk ke area kantor.

#### 13. *Driver*

- a. Mengemudikan kendaraan untuk mengangkut pegawai dari dan ke lokasi sesuai dengan arahan, dan waktu yang telah disusun.
- b. Mengantarkan dokumen atau barang ke berbagai tempat.
- c. Menjalankan perawatan rutin dan memastikan kendaraan dalam kondisi baik dan aman.

### 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

PT Bank Syariah Indonesia, Tbk, terutama di KCP Panglima Polim, secara rutin melibatkan diri dalam beberapa kegiatan inti. Diantaranya adalah pembukaan rekening tabungan syariah untuk nasabah, pemasaran produk, administrasi, pengecekan, dan penagihan terkait dengan berbagai produk seperti Kredit Pemilikan Rumah, MitraGuna, Pembiayaan Investasi, dan Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan. Proses pembiayaan melibatkan pengecekan data nasabah untuk memastikan kepatuhan terhadap persyaratan dan ketentuan perusahaan. Setelah verifikasi dokumen selesai dan memenuhi syarat, nasabah dapat mengajukan peminjaman atau mencairkan dana sesuai dengan prinsip syariah yang berlaku. Seluruh proses ini dilakukan dengan transparansi dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang menjadi landasan PT Bank Syariah Indonesia, Tbk.

Dalam menjalankan aktivitas harian di PT Bank Syariah Indonesia Tbk, Kantor Cabang Pembantu (KCP) Panglima Polim menjalankan serangkaian kegiatan rutin yang menunjukkan komitmen terhadap nilai-nilai perusahaan dan prinsip syariah. Setiap hari dimulai dengan sebuah briefing yang melibatkan seluruh karyawan, dimulai dengan doa pagi, pembacaan Ayat Suci Al-Quran, dan pembacaan ikrar sigap BSI. Ikrar ini menjadi suatu kewajiban bagi karyawan untuk bersama-sama mencegah terjadinya fraud, menolak gratifikasi, dan menjaga risiko operasional. Selanjutnya, terdapat sesi sharing dan evaluasi di setiap divisi, yang melibatkan evaluasi pembacaan nilai-nilai inti perusahaan yang terangkum dalam "AKHLAK". Melibatkan seluruh staf dalam pembacaan nilai-nilai ini membantu membangun budaya kerja yang didasarkan pada etika, integritas, dan komitmen terhadap prinsip-prinsip syariah.

Dalam ranah produk, KCP Panglima Polim menawarkan berbagai produk dari PT Bank Syariah Indonesia Tbk kepada nasabahnya. Produk-produk ini mencakup beragam layanan dan fasilitas yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, bank tidak hanya menonjolkan kegiatan operasionalnya yang berlandaskan pada nilai-nilai Islam, tetapi juga menyediakan solusi keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah untuk memenuhi kebutuhan nasabahnya di wilayah Panglima Polim. Ini mencerminkan komitmen bank untuk memberikan pelayanan yang sesuai dengan nilai-nilai syariah sambil tetap menjaga integritas dan keberlanjutan operasional, berikut ini merupakan produk– produk PT Bank Syariah Indonesia yang ditawarkan KCP Panglima Polim sebagai berikut.

## 1. Tabungan

### a. Tabungan Mudharabah

Tabungan Mudharabah adalah jenis tabungan yang berlandaskan prinsip bagi hasil (Mudharabah). Dalam skema ini, nasabah (shahibul maal) menyetor sejumlah uang kepada bank (mudharib) untuk diinvestasikan dalam proyek-proyek atau usaha-usaha yang halal. Investasi menghasilkan keuntungan yang dibagi proporsional antara nasabah dan bank sesuai kesepakatan. Jika terjadi kerugian, nasabah bertanggung jawab penuh tanpa partisipasi bank dalam kerugian tersebut. Ini mencerminkan prinsip saling berbagi risiko dan keuntungan dalam investasi sesuai perjanjian awal.

### b. Tabungan Wadiah

Tabungan Wadiah adalah jenis tabungan yang didasarkan pada prinsip penyimpanan aman (wadiah). Dalam hal ini, nasabah menitipkan uangnya kepada bank, dan bank bertanggung jawab untuk menjaga dan menyimpan dana tersebut dengan aman. Bank tidak menggunakan dana nasabah untuk tujuan investasi atau bisnis tanpa izin. Meskipun bank tidak memberikan keuntungan atas tabungan ini, nasabah dapat mendapatkan jaminan keamanan dana penyimpanannya.

### c. Tabungan Haji Indonesia/BSI Tabungan Haji Muda Indonesia

Tabungan Haji Indonesia atau BSI Tabungan Haji Muda Indonesia adalah produk tabungan yang dikhususkan untuk membantu nasabah dalam menabung untuk membiayai ibadah haji. Nasabah menyetor sejumlah uang secara berkala ke dalam tabungan ini, dan bank memberikan imbal hasil sesuai dengan prinsip bagi hasil (Mudharabah). Investasi ini bertujuan untuk mengumpulkan dana guna mendukung biaya perjalanan haji. Pendekatan ini sesuai dengan kaidah syariah untuk memberikan dukungan kepada masyarakat muslim agar dapat menunaikan kewajiban ibadah haji.

### d. BSI Deposito Rupiah

BSI Deposito Rupiah adalah produk deposito yang ditawarkan oleh PT Bank Syariah Indonesia Tbk. Deposito ini beroperasi sesuai dengan prinsip Mudharabah, di mana nasabah menempatkan sejumlah dana pada bank untuk jangka waktu tertentu. Investasi ini menghasilkan keuntungan yang kemudian dibagi antara nasabah dan bank sesuai dengan kesepakatan awal. Deposito Rupiah memberikan kepastian tingkat pengembalian yang stabil, menjadi pilihan bagi mereka yang menginginkan investasi dengan risiko yang dapat terkontrol.

## 2. Pembiayaan

Bank Syariah Indonesia (BSI) menyediakan ragam fasilitas pembiayaan sesuai dengan kaidah syariah. Beberapa produk pembiayaan yang dapat ditemukan di Kantor Cabang Pembantu (KCP) Jakarta Panglima Polim antara lain:

### a. BSI Griya Hasanah

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) adalah suatu solusi yang memungkinkan seseorang memiliki rumah impian dengan cara mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah Indonesia (BSI). Dalam konteks ini, BSI menyediakan KPR Syariah, yang menjalankan sesuai dengan aturan syariah. Melalui layanan ini, bank memberikan fasilitas pembiayaan rumah yang sesuai dengan hukum-hukum Islam. Dengan demikian, KPR Syariah dari BSI memberikan alternatif yang sesuai dengan nilai-nilai syariah untuk memenuhi kebutuhan perumahan masyarakat Indonesia.



**Gambar 2. 4 Nasabah BSI Griya Hasanah**

**Sumber:** <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/parent/produk/bsi-griya>

Berdasarkan Gambar 2.4, terlihat bahwa nasabah BSI Griya Hasanah merupakan bagian dari portofolio produk PT Bank Syariah Indonesia, khususnya dalam ranah Kredit Pemilikan Rumah (KPR). BSI Griya Hasanah dapat diidentifikasi sebagai salah satu program KPR yang ditawarkan oleh bank ini. Secara umum, nasabah memiliki kesempatan untuk mengajukan produk ini dengan maksud membayar secara angsuran dapat memperoleh rumah, yang didukung oleh pinjaman uang dengan aturan berdasarkan syariah.

Besaran angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah ditentukan berdasarkan nilai rumah yang dibeli dan periode waktu pembayaran yang dipilih. BSI Griya Hasanah, sebagai bagian dari program KPR, memberikan fleksibilitas kepada nasabah untuk memiliki rumah impian mereka dengan aturan keuangan

syariah yang dijunjung tinggi oleh PT Bank Syariah Indonesia. Produk ini kemungkinan memiliki beberapa program tambahan yang dapat memberikan variasi atau pilihan kepada nasabah, namun rincian lebih lanjut mengenai program-program tersebut mungkin dapat ditemukan pada sumber informasi yang lebih lengkap atau panduan yang disediakan oleh bank. Produk tersebut memiliki beberapa program yaitu:

- a. BSI Griya Reguler adalah produk Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dari PT Bank Syariah Indonesia. Nasabah dapat mengajukan pembiayaan rumah dengan pembayaran cicilan yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah, berdasarkan harga rumah dan jangka waktu pembayaran.
- b. BSI Griya Simuda adalah produk KPR yang menawarkan pembiayaan rumah dengan proses cepat dan persyaratan yang lebih fleksibel. Didesain untuk memudahkan nasabah dalam memiliki rumah impian, Griya Simuda tetap mengikuti prinsip-prinsip syariah.
- c. BSI Griya Mabur adalah program KPR dari PT Bank Syariah Indonesia yang menekankan konsep pembiayaan berkah. Dengan harapan memberikan keberkahan, Griya Mabur dirancang sesuai prinsip-prinsip syariah untuk memberikan manfaat ganda kepada nasabah dalam kepemilikan rumah.

Dalam produk BSI Griya Hasanah, terdapat beberapa jenis pembiayaan yang dapat dimanfaatkan oleh nasabah untuk berbagai keperluan, seperti:

- a. Pembiayaan Pembelian Rumah (KPR Hasanah): Produk ini memungkinkan nasabah untuk memiliki rumah dengan skema pembayaran cicilan sesuai prinsip syariah. Nasabah dapat memilih rumah yang diinginkan dan mendapatkan pembiayaan untuk pembelian tersebut.
- b. Pembiayaan Renovasi Rumah (KRR Hasanah): Nasabah dapat menggunakan produk ini untuk membiayai proyek renovasi rumah mereka. Pembiayaan diberikan sesuai dengan prinsip syariah, memberikan dukungan untuk meningkatkan atau memperbaiki kondisi rumah.
- c. Pembiayaan Take Over Hasanah: Jika nasabah memiliki pembiayaan rumah pada bank lain, mereka dapat memanfaatkan pembiayaan Take Over Hasanah untuk mentransfer pembiayaan tersebut ke Bank Syariah Indonesia dengan skema yang sesuai dengan prinsip syariah.
- d. Pembiayaan Investasi Properti (KInvest Hasanah): Produk ini memungkinkan nasabah untuk melakukan investasi dalam bentuk kepemilikan properti. Keuntungan yang diperoleh dari investasi ini akan

dibagi antara nasabah dan bank sesuai dengan kesepakatan awal, dengan tetap mengikuti prinsip-prinsip syariah.

Setiap produk tersebut dirancang untuk memberikan solusi finansial yang sesuai dengan prinsip syariah, memungkinkan nasabah untuk mencapai tujuan properti mereka dengan cara yang halal dan berkelanjutan.

Pada produk BSI Griya Hasanah, terdapat sejumlah syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi oleh calon pemohon pembiayaan. Calon pemohon diharuskan memiliki kewarganegaraan Indonesia, berusia minimal 21 tahun atau sudah menikah, dengan batasan usia maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan, dan merupakan pegawai tetap.

Fitur pembiayaan ini melibatkan plafon mulai dari Rp 50 juta hingga Rp 1,5 miliar, dengan jangka waktu pembayaran mencapai 20 tahun, selaras dengan prinsip-prinsip syariah. Terdapat biaya tertentu yang terkait dengan pembiayaan ini. Penandatanganan dokumen dilakukan di cabang bank, dan proses pengajuan ditekankan sebagai proses yang cepat dan mudah, memberikan kemudahan kepada nasabah yang ingin memanfaatkan fasilitas pembiayaan rumah sesuai dengan prinsip syariah yang diterapkan oleh PT Bank Syariah Indonesia, Tbk.

#### **b. Mitraguna**

Mitraguna BSI adalah fasilitas pinjaman yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) khusus untuk karyawan. Dalam konteks ini, Mitraguna BSI dirancang sebagai pinjaman multiguna, menyediakan akses ke dana pinjaman yang dapat dimanfaatkan oleh karyawan untuk berbagai keperluan. Sebagai pinjaman yang diperuntukkan secara khusus untuk karyawan, Mitraguna BSI memberikan kemudahan bagi mereka untuk memenuhi kebutuhan finansial pribadi tanpa perlu memberikan jaminan khusus. Fasilitas ini mencerminkan upaya BSI dalam memberikan dukungan keuangan kepada karyawan melalui prinsip-prinsip syariah yang dijunjung tinggi.

Proses pengajuan yang mudah dan dokumen yang lebih sederhana memudahkan nasabah untuk mendapatkan pembiayaan tanpa riba. Keuntungan lainnya termasuk margin pinjaman yang bersaing, layanan dan dukungan dari tim profesional Bank BSI, serta kemudahan bertransaksi melalui layanan perbankan syariah yang komprehensif. Untuk nasabah yang mencari investasi, program ini juga dapat memberikan potensi keuntungan sesuai dengan performa investasi bank.



**Gambar 2. 5 Nasabah Mitraguna Berkah**

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

Dari Gambar 2.5, terlihat bahwa terdapat pembiayaan yang disebut Mitraguna Berkah, yang diberikan oleh bank khususnya kepada Aparatur Sipil Negara (ASN) dan pegawai tetap dari berbagai instansi seperti perusahaan, lembaga negara, yayasan, dan badan usaha lainnya. Pengajuan pembiayaan ini dapat dilakukan secara massal (kelompok) maupun perorangan. Pembiayaan Mitraguna Berkah melayani sejumlah segmen nasabah, termasuk ASN BO2, BUMN & Group, Lembaga Negara, TNI/POLRI, Dokter dan Pegawai RS, serta Perusahaan Swasta.

Nasabah yang memanfaatkan Mitraguna Berkah dapat menikmati beberapa manfaat, seperti pembiayaan hingga Rp. 1,5 miliar, tenor pembiayaan hingga 15 tahun, tanpa perlu memberikan agunan, dan pembayaran angsuran yang tetap hingga pembiayaan lunas. Skema akad yang digunakan dalam pembiayaan Mitraguna Berkah mencakup Murabahah, Ijarah, dan Musyarakah Mutanaqhisah (MMQ), mencerminkan berbagai metode sesuai aturan dan kaidah syariah.

Untuk menjadi nasabah pembiayaan Mitraguna Berkah dari Bank Syariah Indonesia (BSI), calon pemohon perlu memenuhi beberapa syarat tertentu. Calon nasabah harus merupakan Warga Negara Indonesia (WNI) dengan usia minimal 21 tahun atau telah menikah, serta usia maksimal saat jatuh tempo pembiayaan tidak melebihi 58 tahun atau belum memasuki usia pensiun sebelum jatuh tempo pembiayaan. Pembiayaan ini terbuka untuk berbagai segmen, termasuk ASN BO2, BUMN & Group, Lembaga Negara, TNI/POLRI, dokter, pegawai RS, dan pegawai swasta, terutama yang menerima gaji melalui sistem payroll BSI.

### c. BSI KUR MIKRO

BSI KUR merupakan produk yang merupakan bagian dari program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang dicanangkan oleh pemerintah, khususnya untuk mendukung usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang memiliki potensi untuk menjadi usaha yang layak dan produktif. Dalam konteks ini, BSI KUR diarahkan untuk memberikan pembiayaan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, menjadikan layanannya sejalan dengan nilai-nilai keuangan Islam. Produk ini bertujuan untuk memberikan dukungan finansial kepada UMKM agar dapat tumbuh dan berkembang, menciptakan dampak positif dalam perekonomian, sambil memastikan bahwa proses pembiayaan dilakukan sesuai aturan keuangan syariah yang dipegang oleh Bank Syariah Indonesia (BSI).



**Gambar 2. 6 Nasabah KUR Mikro BSI**

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

Gambar 2.6 menampilkan Nasabah KUR Mikro BSI, yang merupakan bagian dari program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia untuk mendukung Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Program ini menonjolkan margin pinjaman yang rendah, proses pengajuan yang mudah, dan plafon pembiayaan yang mencapai Rp 500 juta. BSI menyediakan tiga jenis KUR, yaitu KUR Super Mikro, KUR Mikro BSI, dan KUR Kecil, masing-masing dengan persyaratan dan ketentuan yang berbeda.

Bank Syariah Indonesia menyediakan tiga jenis Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang dirancang untuk mendukung Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan karakteristik dan skala usaha yang berbeda. Pertama, KUR Super Mikro, ditujukan untuk UMKM dengan skala sangat kecil, memberikan pembiayaan hingga maksimal Rp 10 juta tanpa biaya administrasi. Kedua,

KUR Mikro BSI memungkinkan nasabah mengajukan pembiayaan dalam kisaran Rp 10 juta hingga Rp 50 juta untuk kebutuhan modal kerja dan investasi. Terakhir, KUR Kecil, dengan plafon pembiayaan lebih tinggi, yakni dari Rp 50 juta hingga Rp 500 juta, dirancang untuk UMKM yang memerlukan dukungan finansial signifikan. Persyaratan dan ketentuan yang berbeda pada setiap jenis KUR mencerminkan fleksibilitas Bank Syariah Indonesia dalam memberikan solusi pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan dan skala usaha yang beragam di tingkat mikro, kecil, dan menengah.

Untuk mengajukan pinjaman KUR (Kredit Usaha Rakyat) di Bank Syariah Indonesia (BSI), calon peminjam perlu memenuhi beberapa persyaratan khusus yang ditetapkan oleh bank. Persyaratan tersebut dapat mencakup, namun tidak terbatas pada:

- Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM): Calon peminjam harus memiliki usaha yang tergolong dalam kategori Mikro, Kecil, atau Menengah sesuai definisi yang berlaku.
- Warga Negara Indonesia (WNI): Calon peminjam harus merupakan Warga Negara Indonesia.
- Dokumen Usaha: Persyaratan dokumen usaha seperti Surat Izin Usaha, Tanda Daftar Perusahaan (TDP), atau dokumen lainnya yang relevan dengan jenis usaha yang dijalankan.
- Rekening Bank: Mungkin diperlukan rekening bank aktif atas nama peminjam di Bank Syariah Indonesia.
- Perhitungan Keuangan: Peminjam perlu menyediakan laporan keuangan usaha, seperti laba rugi dan neraca, untuk menilai kesehatan keuangan usaha.
- Jaminan (jika diperlukan): Untuk pinjaman tertentu, bank mungkin meminta jaminan tertentu, seperti sertifikat tanah atau aset lainnya.
- Dokumen Identifikasi Pribadi: KTP (Kartu Tanda Penduduk) dan dokumen identifikasi pribadi lainnya.
- Dokumen Pendukung Lainnya: Dokumen pendukung lainnya yang mungkin diminta oleh bank, seperti Surat Keterangan Usaha, rencana usaha, atau dokumen lain yang relevan.