

BAB III

GAMBARAN UMUM INSTANSI

A. Sejarah Singkat Bank BRISyariah

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya No.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian dirubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah islam.

Dua tahun lebih PT Bank BRISyariah hadir mempersembahkan sebuah Bank *ritel modern* terkemuka dengan layanan financial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT Bank BRISyariah ditengah-tengah industry perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern setelah PT Bank BRISyariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan tuntunan dari warna biru dan putih

sebagai benang merah dengan brand PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

Aktivitas PT Bank BRISyariah semakin kokoh setelah pada tanggal 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Rakyat PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk, untuk melebur kedalam PT Bank BRISyariah (*proses spin off*) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk, dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT Bank BRISyariah.

Saat ini PT Bank BRISyariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT Bank BRISyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT Bank BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai layanan produk layanan perbankan. Sesuai dengan visinya, saat ini PT Bank BRISyariah merintis strategi dengan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk, dengan memanfaatkan jaringan kerja PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk, sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip syariah.

Dengan melihat semakin berkembangnya kegiatan perbankan di Indonesia maka didirikanlah Bank BRISyariah Kantor Cabang (KC) Padang yang kemudian pada tanggal 26 Mei 2013 diresmikan Bank

BRISyariah KCP Sungai Rumbai. Adapun tujuan dari pendirian Bank BRISyariah KCP Sungai Rumbai adalah untuk mewujudkan visi dan misi dari Bank BRISyariah secara umum.

Dilihat dari lokasi sungai rumbai merupaka lokasi yang sangat strategis untuk melaksanakan kegiatan perbankan karena berada di jalan lintas sumatera. Selain itu tingkat pendapatan penduduk juga cenderung lebih tinggi di banding daerah lainnya.

Pilar utama Bank BRISyariah

- Manajemen dan Karyawan
- Nasabah
- Pemegang Saham

Care Value

- Profesionl
- Antusias
- Penghargaan terhadap SDM
- Tawakal
- Integritas
- Orientasi Bisnis
- Kepuasan Pelanggan

UIN IMAM BONJOL
PADANG

Visi dan Misi BRISyariah

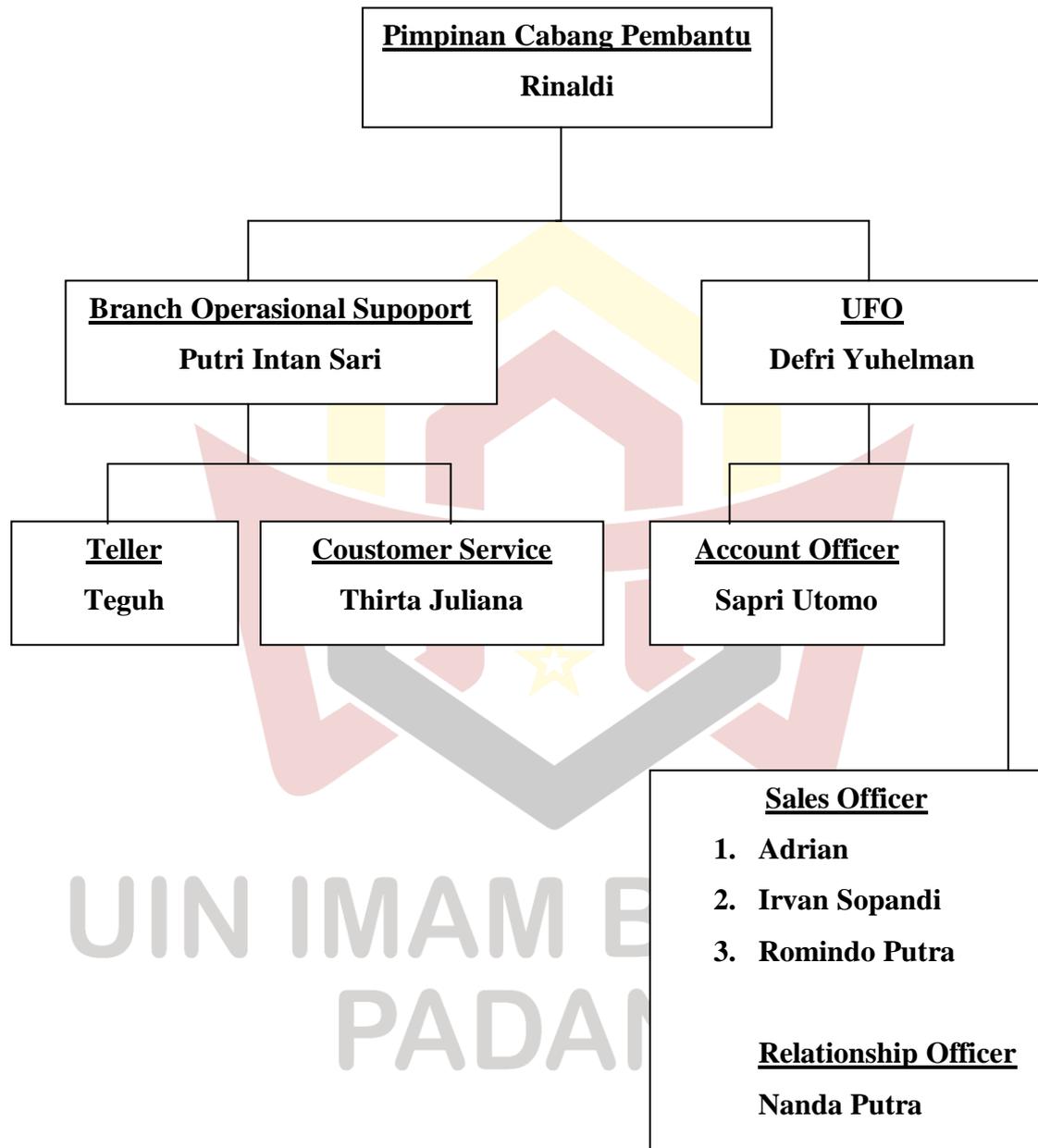
1. Visi BRISyariah

Menjadi Bank Ritel Modern Terkemuka dengan ragam layanan financial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

2. Misi BRISyariah

- a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan financial nasabah
- b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

UIN IMAM BONJOL
PADANG

B. Struktur Organisasi PT.BRISyariah KCP Sungai Rumbai

Struktur Organisasi PT.Bank BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Sungai Rumbai

1) Pimpinan Cabang

Pincapem bertugas memenage dan mengawasi kegiatan yang dilakukan oleh bagian AO, RO, dan SO agar berjalan sesuai dengan peraturan yang ditetapkan dan dapat mencapai target perusahaan yang sudah direncanakan.

2) Koordinasi dan Pelayanan Operasional (BOS)

Bertugas mengawaasi kegiatan yang dilakukan oleh CS, Teller, Security dan OB agar berjalan sesuai peraturan yang ditetapkan dan dapat mencapai target perusahaan yang sudah direncanakan, serta memanage keuangan perusahaan. Mengkoordinasikan, mengola dan mengevaluasi berbagai kegiatan operasional dan pelayanan kepada nasabah sesuai standar yang telah di tetapkan.

3) UFO (Unit Financing Officer)

UFO bertugas dan bertanggung jawab memahami pengetahuan perbankan mikro, analisis pembiayaan, penilaian jaminan daterade checking sehingga menghasilkan kualitas pembiayaan yang sehat dan menguntungkan, dan melakukan analisa evaluasi nasabah yang terkait dengan kemampuan keuangan masing-masing nasabah.

4) CS (Customer Service)

CS bertanggung jawab dalam melakukan kegiatan pelayanan baik informasi produk, transaksi *non cash* serta penanganan keluhan dan pengaduan nasabah untuk memastikan kepuasan nasabah atas pelayanan tersebut. Adapun tugas dan tanggung jawab CS adalah :

- a. Member informasi produk kepada calon nasabah dengan cara menggal potensi bisnis untuk menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah
- b. Melayani transaksi *non cash* seperti : pembukaan/ penutupan rekening, aktivasi ATM, pelayanan, permintaan dan aktivasi cek/ bilyet giro dan lainnya untuk memastikan transaksi dilakukan secara tepat dan akurat.
- c. Melakukan verifikasi awal terhadap transaksi *no cash* untuk memastikan tidak adanya kesalahan dalam transaksi tersebut
- d. Menangani keluhan dan pengaduan nasabah serta berkoordinasi dengan pihak-pihak internal terkait untuk memastikan keluhan tersebut ditangani dengan cepat dan akurat
- e. Menyusun laporan berkala terkait data serta transaksi nasabah untuk memenuhi kewajiban pelaporan yang akurat dan tepat waktu
- f. Memahami dan memenuhi kode etik dan peraturan perusahaan untuk menjaga kesinambungan usaha serta keselarasan hubungan antar bagian dan karyawan

5) Teller

Teller bertugas memberikan pelayanan kepada setiap nasabah terutama dalam hal penerimaan atau pengeluaran uang tunai maupun pemindah bukuan, mengadministrasikan semua dokumen yang berkaitan dengan unit kerja kas dan teller. Adapun tugas dan tanggung jawab teller :

a. Persiapan

- Memeriksa sarana kerja yang diperlukan
- Merapikan penampilan diri sebelum kerja
- Mengambil *cash box* dari ruang khasanah
- Menghitung uang yang ada di *cash box* dan mencocokkan jumlahnya dengan saldo yang ada di *blue sheet*
- Menerapkan standar pelayanan yang baik seperti senyum dan ramah, ucap salam dan panggil nama nasabah

b. Pelayanan

- Menerima setoran dan penarikan tabungan nasabah baik tabungan, giro dan deposito
- Melakukan pencairan cek
- Melakukan transaksi kas kecil dan uang muka
- Melakukan verifikasi *speciement* nasabah untuk setiap penarikan, pencairan cek dan pemindah bukuan dengan bilyet giro

c. Payment Point

Melakukan pembayaran Telkom dan telkomsel.

d. Administrasi

- Mencatat setiap transaksi penerimaan kedalam daftar penerimaan kas
- Mencata setiap yransaksi pembayaran ke dalam daftar pembayaran kas
- Mencatat semua transaksi harian ke *blue sheet*
- Penyetoran uang ke vount ke dalam cash vount register

e. Sortir Uang

- Menyortir uang yang diragukan keasliannya/ palsu
- Menyortir uang layak edar dan tidaknya

Selain itu AO juga menganalisis permohonan pembiayaan untuk memastikan kelayakan pembiayaan calon nasabah dalam rangka pengelolaan resiko serta mengajukan proposal permohonan pembiayaan naabah untuk di evaluasi komite pembiayaan agar di peroleh keputusan yang tepat dan cepat atas peermohonan pembiayaan tersebut.

6) AO (Account Officer)

AO bertanggung jawab dalam melakukan kegiatan-kegiatan untuk mendapatkan nasabah, melakukan proses pembiayaan (termasuk pengajuan proposal calon nasabah, perpanjang fasilitas pembiayaan, pemantauan proses berjalan, penagihan dan langkah restrukturisasi pembiayaan bila diperlukan) dan proses penempatan

dana guna mencapai target pertumbuhan volume transaksi dan bisnis yang ditetapkan.

7) SO (Sales Officer)

SO bertanggung jawab dalam mempersiapkan dan melaksanakan rencana atas account pembiayaan guna mencapai portofolio pembiayaan yang berkembang, sehat dan juga menguntungkan. Adapun tugas dan tanggung jawab SO adalah :

- a. Melakukan pemasaran nasabah tabungan
- b. Melakukan pemasaran di segmen mikro

8) RO (Relationship Officer)

RO (Relationship Officer) bertujuan menjaga kualitas pembiayaan dengan cara :

- a. Menjaga hubungan baik dengan nasabah
- b. Monitor perkembangan dan kondisi usaha nasabah (melakukan kunjungan rutin) guna memastikan pelunasan pembayaran dan kualitas pembiayaan sesuai dengan ketentuan perbankan
- c. Melakukan pickup angsuran kepada nasabah
- d. Memberi teguran bila angsuran terlambat bayar baik secara lisan maupun dalam bentuk surat peringatan

C. Ruang Lingkup Usaha BRISyariah

Kegiatan usaha BRISyariah

1. Menghimpun dana-dana komersial berupa simpanan/tabungan maupun sumber dana lainnya yang sah dan halal.
2. Menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat sesuai dengan penilaian kelayakan usaha.
3. Memberikan jasa pelayanan jasa bank kepada masyarakat untuk memudahkan setiap transaksi yang dilakukan.

Adapun produk-produk BRISyariah KCP Sungai Rumbai yaitu:

1. Produk Penghimpunan Dana

a) Tabungan Faedah BRISyariah

Tabungan faedah merupakan tabungan yang dikelola dengan prinsip titipan (*wadiah yad dhamanah*), dipersembahkan bagi yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan.

b) Tabungan Impian

Tabungan impian merupakan produk berjangka dari BRISyariah untuk nasabah perorangan yang mewujudkan impian nasabahnya (kurban, belanja, pendidikan, liburan) dengan rencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin bulanan yang akadnya *mudharabah muthlaqah*.

c) Tabungan Ku

Tabungan ku merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara

bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan menggunakan akad *wadiah yad dhamanah*.

d) Tabungan Haji

Tabungan haji merupakan tabungan investasi dari BRISyariah bagi calon haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji, dengan prinsip bagi hasil *mudharabah al muthlaqah*.

e) Tabungan Simpel

Tabungan simple merupakan tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

f) Deposito Mudharabah

Deposito merupakan pilihan investasi dengan prinsip bagi hasil bagi nasabah perorangan atau perusahaan yang dananya dapat ditarik pada saat jatuh tempo.

g) Giro iB

Giro iB merupakan simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (*wadiah yad dhamanah*) yang penarikannya dapat dilakukan oleh setiap saat dengan cek/bilyet giro.

2. Produk Penyaluran Dana

a. Mikro iB BRISyariah

Mikro iB BRISyariah merupakan suatu pembiayaan yang diberikan oleh bank BRISyariah kepada masyarakat yang membutuhkan modal tambahan untuk usahanya maupun untuk usahanya.

b. Kredit Kendaraan Bermotor iB (KKB)

KKB merupakan produk yang diberikan kepada nasabah yang menginginkan memiliki kendaraan pribadi seperti, mobil, akad yang digunakan dalam produk ini adalah *Murabahah*.

c. Kredit Usaha Rakyat (KUR)

KUR adalah produk pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah untuk membantu nasabah yang mengalami kesulitan dalam menjalankan usahanya atau nasabah yang kekurangan modal, yang berdasarkan prinsip syariah. Akad yang di pakai dalam produk ini adalah akad *Murabahah*.

d. Produk KPR BRISyariah

Produk ini merupakan Kepemilikan Rumah (KPR) BRISyariah dengan skim pembiayaan secara jual beli (*murabahah*) mewujudkan keinginan nasabah memiliki rumah dilokasi yang strategis, proses yang elatif cepat, syarat mudah, margin kompetitif dan sesuai syariah. Tak hanya rumah, berbagai keperluan pun dapat

dipenuhi dengan KPR BRISyariah. Akad yang digunakan produk KPR adalah *Murabahah*.

e. Cash Management System (CMS)

Salah satu produk unggulan BRISyariah dalam rangka mengusung visinya sebagai bank ritel modern terkemuka adalah Cash Management System BRISyariah. Produk yang disegmentasikan bagi nasabah korporat ini memberikan solusi terbaik bagi nasabah korporat dalam rangka pengelolaan keuangan dan monitoring arus kas. Didukung dengan teknologi mutakhir, CMS BRISyariah diharapkan mampu memberikan solusi terbaik bagi nasabah segmen korporat.

Saat ini terdapat perusahaan-perusahaan dan badan usaha lainnya yang sudah menggunakan jasa layanan CMS BRISyariah dengan sukses dan berjalan dengan lancar.

CMS BRISyariah sebagai layanan elektronik yang menyajikan layanan berupa transaksi financial, antara lain transfer antar bank, payroll system, pembayaran tagihan hingga sistem laporan pembayaran dan financial (informasi saldo, laporan historis transaksi, dan download ke sebagai media penyajian laporan keuangan) melalui media microsite yang disediakan oleh Bnak BRISyariah.

f. Produk Pembiayaan Kepemilikan Multi Guna (KMG)

Produk pembiayaan Kepemilikan Multi Guna (KMG) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan oleh Bank BRISyariah kepada nasabah perorangan untuk kepemilikan barang-barang multi guna selain rumah dan mobil dengan pembayaran secara berangsur dalam jangka waktu yang disepakati. Sedangkan akad yang digunakan dalam produk KMG ini adalah murabahah.

3. Produk Jasa Syariah

- 1) Kiriman uang merupakan pelayanan bank untuk jasa pengiriman uang kepada pihak yang dituju atau pihak lainnya pada bank lain.
- 2) RTGS, merupakan pelayanan bank untuk jasa pengiriman uang dengan cepat ke berbagai bank secara online.¹

UIN IMAM BONJOL
PADANG

¹Laporan Magang, PT BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Sungai Rumbai