

**BAB III**  
**GAMBARAN UMUM**  
**PT. BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PADANG**

**A. Sejarah berdiri dan perkembangan PT. Bank Syariah Mandiri**

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi

kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangaun Indonesia yang lebih baik.<sup>1</sup>

## **B. Sejarah dan Lokasi Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Padang**

PT. Bank Syari'ah Mandiri telah membuka cabang di seluruh Indonesia khususnya di Sumatera Barat. Kantor cabang PT. Bank Syari'ah Mandiri pertama kali beroperasi di kota Padang pada tanggal 12 Juli 2002. Berdirinya PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Padang mempunyai beberapa kantor kas dan kantor cabang pembantu di berbagai daerah.

Lokasi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Padang terletak di Jl. Belakang Olo No. 47, Kel. Kampung Jawa, Kota Padang, Sumatera Barat - 25171. Lokasi Bank Syari'ah Kantor Cabang ini sangat strategis, yakni terletak di tepi jalan raya dan dekat dengan pusat perbelanjaan. Lokasi ini ramai dengan pemukiman masyarakat serta dilalui oleh angkutan umum dan mudah dijangkau oleh kendaraan umum maupun pribadi.<sup>2</sup>

## **C. Visi dan Misi PT. Bank Syari'ah Mandiri**

### **1. Visi**

“Memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia”.

---

<sup>1</sup> [www.Syari'ahMandiri.co.id/Category/InfoPerusahaan/Sejarah, visi & misi](http://www.Syari'ahMandiri.co.id/Category/InfoPerusahaan/Sejarah,visi&misi), Rabu 2 Mei 2018 Pukul 19.00 WIB

<sup>2</sup> Neneng Noviyanti, Customer Service Office (CSO) Kantor Cabang Padang, wawancara langsung, 2 Mei 2018

## 2. Misi

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b. Mengutamakan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah .
- c. Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e. Mengembangkan manajemen telenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.<sup>3</sup>

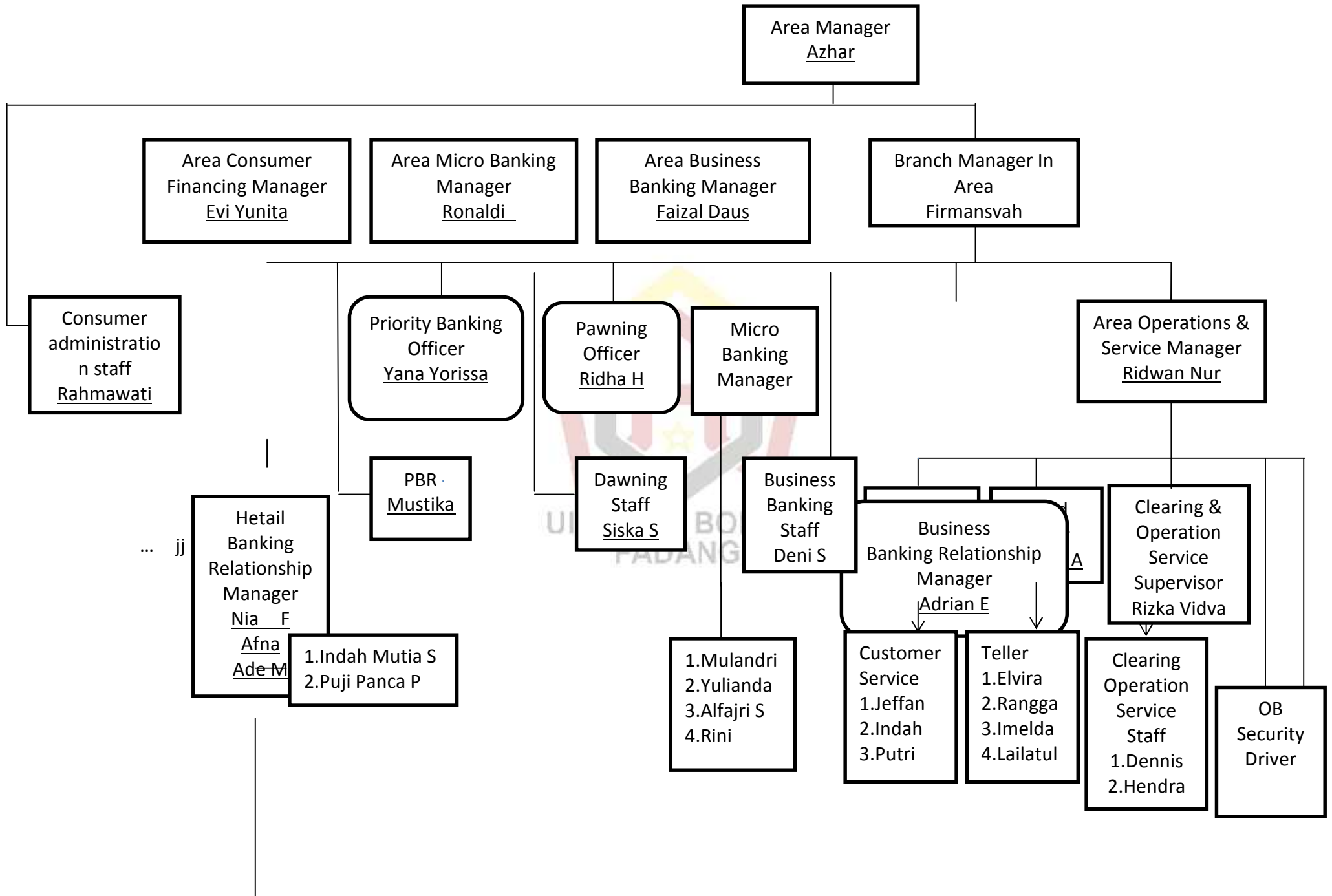
### **D. Kepengurusan dan Struktur Organisasi BSM**

Struktur Organisasi BSM Cabang Padang:



---

<sup>3</sup> [www. Syari'ah Mandiri co.id/Category/Info Perusahaan/Sejarah, visi & misi](http://www.Syari'ahMandiri.co.id/Category/InfoPerusahaan/Sejarah,visi&misi), Rabu 2 Mei 2018 Pukul 19.00 WIB



Berikut ini adalah penjelasan secara singkat mengenai tugas setiap bagian pada Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

### **1. Kepala Cabang**

- a. Mengkoordinasi dan menetapkan rencana kerja tahunan KCP, agar selaras dengan visi, misi dan strategi BSM.
- b. Mengendalikan dan mengevaluasi pelaksanaan rencana kerja KCP, untuk memastikan tercapainya target KCP yang telah ditetapkan, secara tepat waktu.
- c. Menetapkan kebutuhan dan strategi pengembangan SDI di KCP untuk memastikan jumlah dan kualifikasi SDI sesuai dengan strategi Bank.
- d. Melakukan analisa SWOT terhadap kondisi KCP setiap bulan dalam rangka menetapkan posisi KCP terhadap posisi pesaing di wilayah kerja setempat.
- e. Menilai, memutuskan dan melegalisasi kegiatan non operasional Capem.
- f. Mengkoordinasikan seluruh sarana dan kegiatan untuk mencapai target yang telah ditetapkan dan disepakati sejalan dengan visi, misi dan sasaran kegiatan kerja.

### **2. Manager Operational dan Marketing Manager**

- a. Membuat rencana kerja mingguan/bulanan di bagiannya, untuk memastikan kesesuaiannya dengan rencana kerja Capem.
- b. Mengkoordinasikan dan menetapkan serta mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan langsung.

- c. Melakukan supervisi terhadap proses pekerjaan dibawah koordinasinya, untuk memastikan seluruh pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana/target kerja dan SOP yang berlaku.
- d. Membuat dan mengkaji pelaksanaan rencana kerja bagiannya untuk memastikan tersedianya data yang akurat dan mutakhir sebagai bahan evaluasi dan pengambilan keputusan atasan.
- e. Mengembangkan ketrampilan dan pengetahuan bawahan, agar memenuhi persyaratan minimum jabatan sehingga dapat melakukan pekerjaannya sesuai standar dan SOP.
- f. Mengkaji dan mengusulkan permintaan barang atau peralatan kerja, untuk memastikan penggunaan yang paling efektif terhadap seluruh barang dan peralatan kerja.

### **3. Account Officer dan Officer Gadai**

- a. Secara terus menerus berupaya meningkatkan kemampuan/pemahaman produk-produk bank syariah mandiri dan tatacara pelayanannya termasuk syarat-syarat dari masing-masing jenis produk.
- b. Melaksanakan pengumpulan data atau informasi mengenai perkembangan ekonomi, pembangunan ekonomi, dan dunia usaha setempat untuk dijadikan indikator pengembangan usaha Capem.
- c. Mengimplementasikan budaya kerja BSM.
- d. Menjaga sikap sesuai code of conduct BSM.
- e. Melaksanankan pekerjaan lain yang ditugaskan atasan.

**4. Admin Pembiayaan / Back office**

- a. Penginputan data nasabah pembiayaan dan melakukan BI cheking.
- b. Monitoring jadwal pembayaran/pelunasan-pelunasan nasabah.
- c. Menyimpan berkas pembiayaan.
- d. Pengurusan perpajakan BPKB dan pengajuan asuransi.

**5. Back Office / SDI Umum**

- a. Mengurus kepegawaian dan pemeliharaan kantor.
- b. Rekrutmen karyawan.
- c. Melaksanakan transfer non tunai, kliring dan RTGS.
- d. Membuat laporan bulanan.

**6. Financing Operation Center (FOC)**

- a. Mengalihkan fungsi-fungsi tugas administrasi pembiayaan.
- b. Mereview dari segi kepatuhan dan legal dalam administrasi pembiayaan.
- c. Melakukan pencairan pembiayaan.
- d. Mengevaluasi jaminan.

**7. Customer Services**

- a. Memberikan penjelasan ke nasabah tentang produk, syarat dan tatacaranya.
- b. Melayani pembukaan rekening tabungan, giro dan deposito.
- c. Melayani permintaan nasabah untuk melakukan pemblokiran.
- d. Melayani permintaan buku cek/bilyet giro.



## 8. Teller

- a. Menerima setoran tunai dan non tunai.
- b. Melakukan pembayaran.
- c. Mengambil/menyetorkan uang dari Bank Indonesia, kantor pusat, cabang lain sesuai penugasan layanan dari nasabah.
- d. Mengamankan dan menyimpan uang tunai, surat berharga dan membuat laporan sesuai dengan bidangnya.

## 9. PMS, SFE dan pelaksanaan Gadai

- a. Memasarkan produk.
- b. Pemberkasan/kelengkapan data yang diminta dan penilaian kelayakan.
- c. Melakukan akad pembiayaan.

## E. Produk dan Layanan BSM

### 1. Produk Pendanaan (Funding) BSM

- a. Tabungan Bsm

Tabungan Bsm adalah tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas dikonter bsm atau melalui ATM.

Tabungan ini memakai akad *mudharabah muthlaqah* dengan setoran awal Rp 80.000 dan setoran selanjutnya Rp 10.000. Dan manfaat tabungan BSM adalah dengan bagi hasil yang kompetitif, fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai ATM & debit, fasilitas *e Banking* yaitu BSM Mobil *Banking* & BSM Net *Banking*, memudahkan

dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah, aman dan terjamin, dan *online* diseluruh *outlet* BSM

b. Tabungan simpatik

Tabungan Simpatik adalah tabungan berdasarkan prinsip *Wadiah* (Bonus) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati, dengan setoran awal Rp 50.000 sudah termasuk ATM dan buku tabungan.

Manfaat tabungan simpatik BSM adalah bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM, fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM & debit, fasilitas *e banking*, yaitu BSM *Mobile Banking* & BSM *Net Banking*, penyaluran zakat, infaq, dan sedekah, dan *online* diseluruh *outlet* BSM.

c. TabunganKU

TabunganKU yaitu tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Manfaat tabunganKu adalah aman dan terjamin dan Online diseluruh *outlet* BSM, dan Bonus *Wadiah* diberikan sesuai kebijakan bank.

d. Tabungan Mabru

Tabungan Mabru adalah simpanan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu masyarakat muslim dalam merencanakan

ibadah haji dan umrah dengan menggunakan prinsip *Mudharabah Mutlaqah*.

e. Tabungan Berencana

Tabungan Berencana yaitu produk tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian bagi penabung maupun ahli waris untuk memperoleh dananya sesuai target pada waktu yang di inginkan.

f. Deposito BSM

Deposito BSM adalah produk investasi berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan.

Manfaat: Sarana investasi terarah sesuai syariah, jangka waktu : 1, 3, 6, dan 12 bulan, aman dan terjamin, Dapat dijadikan jaminan pembiayaan dan Bagi hasil kompetitif.

g. Giro

Giro BSM adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, atau alat perintah bayar lainnya dengan prinsip wadiah yad adhdhamanah.

Manfaat: Aman dan terjamin, Kemudahan bertransaksi finansial, cocok bagi para pengusaha, Dapat dijadikan jaminan pembiayaan, Fasilitas pengiriman account statement setiap awal bulan dan Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan bank.

## 2. Produk Pembiayaan (landing) BSM

### a. Gadai Emas BSM

Gadai Emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Manfaat:

- 1) Proses cepat
- 2) Proses mudah
- 3) Jaminan keamanan.

### b. Mudharabah BSM Pembiayaan

Mudharabah BSM adalah pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati. Manfaat:

- 1) Membiayai total kebutuhan modal usaha nasabah nisbah bagi hasil tetap antara bank dan nasabah.
- 2) Angsuran berubah-ubah sesuai tingkat revenue atau realisasi usaha nasabah (revenue sharing).

### c. BSM Cicil Emas

Pembiayaan BSM Cicil Emas adalah fasilitas yang disediakan oleh Bank Syariah Mandiri untuk pembiayaan kepemilikan emas berupa emas batangan dengan jangka waktu 1 sampai dengan 5 tahun dengan cara mencicil. Produk BSM Cicil Emas memiliki berbagai keunggulan yaitu:

- 1) Aman Emas dapat diasuransikan
- 2) Menguntungkan Tarif yang kompetitif
- 3) Layanan profesional Perusahaan terpercaya dengan kualitas layanan terbaik
- 4) Mudah Pembelian emas dengan cara cicilan atau angsuran
- 5) Likuid Dapat diungkan dengan cara dijual atau digadaikan.

d. Musyarakah BSM

Pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati. Manfaat:

- 1) Lebih menguntungkan karena berdasarkan prinsip bagi hasil
- 2) Mekanisme pengembalian yang fleksibel sesuai dengan realisasi usaha.

e. Murabahah BSM

Pembiayaan Murabahah BSM adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati. Manfaat:

- 1) Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang konsumsi seperti rumah, kendaraan atau barang produktif seperti mesin produksi, pabrik dan lain-lai.
- 2) Nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

### 3. Produk Jasa BSM KC Padang

#### a. Kartu /ATM BSM

Kartu / ATM BSM merupakan sarana untuk melakukan transaksi pada ATM Syariah Mandiri. Manfaat:

- 1) Penarikan tunai dengan cepat
- 2) Penarikan beberapa kali, juga saat bank tutup
- 3) Pemindahbukuan d. Praktis dan aman

#### b. BSM SMS Banking

BSM SMS Banking merupakan produk layanan perbankan berbasis teknologi seluler yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan. Manfaat:

- 1) Transaksi kapan dan dimana saja
- 2) Pendaftaran gratis di seluruh cabang BSM
- 3) Biaya transaksi murah.

### 4. Jasa Operasional BSM

#### a. Setoran Kliring Penagihan warkat bank lain di mana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah kliring.

Karakteristik:

- 1) Hasil kliring dikreditkan ke rekening nasabah atau ditransfer ke rekening nasabah di bank lain
- 2) Valuta rupiah

- 3) Bank hanya penerima amanat dan mewakili (wakalah) nasabah, bila warkat tersebut ditolak bank tertarik, maka Bank Syariah Mandiri tidak bertanggung jawab.

b. Inkaso

Penagihan warkat bank lain di mana bank tertariknya berbeda wilayah kliring atau berada di luar negeri, hasilnya penagihan akan dikredit ke rekening nasabah.

Karakteristik:

- 1) Nasabah harus memiliki rekening di Bank Syariah Mandiri
- 2) Mata uang rupiah atau valuta asing lainnya (USD, SGD)
- 3) Hasil inkaso dikreditkan ke rekening nasabah atau ditransfer ke rekening nasabah di bank lain
- 4) Bank hanya penerima amanat dan mewakili (wakalah) nasabah, bila terjadi kesalahan/keterlambatan hasil inkaso, maka Bank Syariah Mandiri tidak bertanggung jawab.