

BAB III

GAMBARAN UMUM BRI SYARIAH KANTOR CABANG PADANG

A. Sejarah BRI Syariah¹

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. BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah. Kehadiran PT. BRI Syariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRI Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan produk PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.,

¹ *Sejarah BRI*, <http://www.brisyariah.co.id>

Aktivitas PT. Bank BRI Syariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRI Syariah (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 BRI Syariah.

Saat ini PT. Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan. Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi 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.

PT. BRI Syariah KC Padang yang beralamat di jalan Veteran No.37D, Padang, Sumatera Barat. Merupakan kantor cabang dari PT. BRI Syariah Wilayah Sumatera Barat, dan sudah berdiri sejak 15 Januari 2004 di Padang, Sumatera Barat.

B. Visi dan Misi BRI Syariah²

Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan financial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

Misi

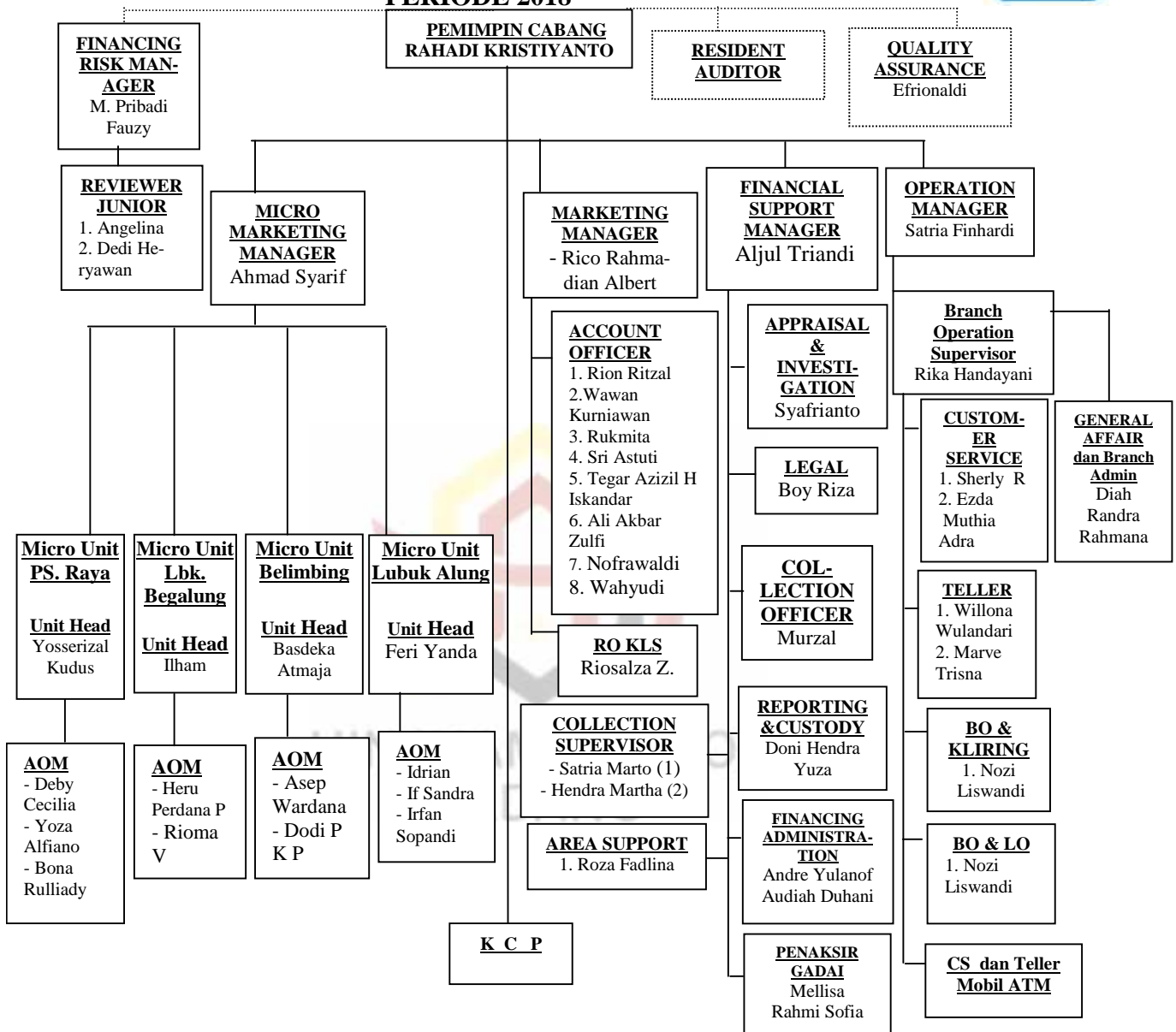
- Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan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

C. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Padang

Struktur organisasi merupakan suatu susunan dan posisi yang ada pada suatu organisasi dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang diharapkan dan diinginkan, struktur organisasi menggambarkan tanggung jawab pada masing-masing bagian, sehingga tugas yang diberikan pemimpin dapat dilaksanakan dan dipertanggung jawabkan sesuai dengan tujuan yang telah direncanakan dan diharapkan. jadi struktur organisasi sangatlah penting didalam perusahaan yang salah satunya perusahaan perbankan.

² *Visi dan Misi BRI Syariah*, <http://www.brisyariah.co.id>

**STRUKTUR ORGANISASI
PT. BANK BRISYARIAH
CABANG PADANG
PERIODE 2018**



1. Sistem operasional bank syariah mandiri kantor area padang

A. Kepala Cabang (*Branch Manager*)

Tugas dari kepala cabang :

1. mengelola secara optimal sumber daya cabang agar dapat mendukung kelancaran operasional bank.
2. menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai tingkat volume/sasaran yang telah ditetapkan baik pembiayaan, dana, maupun jasa.
3. memastikan realisasi target operasional cabang serta menetapkan upaya- upaya pencapaiannya.
4. melakukan kegiatan penghimpunan dana, pemasaran, pembiayaan, pemasaran jasa-jasa dan mencapai target yang telah ditetapkan.
5. melakukan *review* terhadap ketajaman dan kedalaman analisis pembiayaan guna antisipasi resiko.
6. mengimplementasikan *corporate culture* BRI Syariah kepada seluruh cabang.

B. Manajer Marketing (*Marketing Manager*)

tugas dari manajer marketing :

- 1) Mengelola secara optimal sumber daya agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang.
- 2) Membuat rencana kerja (RKSP) tahunan bidang pemasaran agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang.

- 3) *Review* prasyarat/syarat dalam surat penegasan persetujuan pembiayaan (SP3) telah sesuai dengan yang diputuskan komite pembiayaan cabang.
- 4) Melaksanakan tugas- tugas lainnya yang diberikan cabang.

C. Manajer Operasional (*Service Manager*)

tugas dari manager operasional :

- 1) Mengelola secara optimal sumber daya bidang operasi agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang.
- 2) Membuat rencana dan sasaran kerja tahunan cabang di bidang operasional.
- 3) Melakukan pengecekan pemenuhan prasyarat/syarat pembiayaan berdasarkan surat penegasan persetujuan pembiayaan (sp3) dan akad pembiayaan.
- 4) Melaksanakan tugas lain yang diberikan kepala cabang.

D. Pengawasan Kepatuhan Pegawai

kebijakan atau peraturan :

- 1) Memastikan kebijakan intern, prosedur operasional atau peraturan lainnya yang telah tersedia.
- 2) Memastikan bahwa kebijakan atau ketentuan telah di sosialisasikan.

E. Landing atau PMS (Pelaksana Marketing suport)

Tugasnya terdiri dari :

- 1) Menyalurkan dana pihak ketiga kepada nasabah (PNS dan Swasta atau Koperasi) yang membutuhkan pembiayaan (untuk dikelola nasabah tersebut).
- 2) Memonitor pelaksana angsuran nasabah setiap bulannya.
- 3) Menjaga kualitas pembiayaan dengan meningkatkan kualitas pelayanan dan *service* terhadap nasabah.
- 4) Menjaga hubungan baik dengan nasabah.

F. Analisis Warung Mikro (*micro financing analyst*)

Tugasnya terdiri dari :

- 1) Menganalisa layak atau tidaknya calon nasabah yang diberikan pembiayaan.
- 2) Memfollow-up nasabah.
- 3) Menjaga hubungan baik dengan nasabah.

G. PMM (pelaksana marketing mikro)

Tuganya terdiri dari :

- 1) Mencari nasabah yang membutuhkan pembiayaan mikro.
- 2) Ikut serta memfollow-up nasabah.

H. Back Office

Tugasnya terdiri dari :

- 1) Mempersiapkan dokumen pembiayaan yang telah di putuskan.

- 2) Membantu untuk pengecekan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas di cairkan berdasarkan syarat yang telah di sepakati.
- 3) Monitoring ketertiban pelaksanaan pembayaran kewajiban nasabah (angsuran atau bagi hasil).
- 4) Melaksanakan administrasi jaminan pembiayaan.
- 5) Monitoring kewajiban nasabah yang telah jatuh tempo (menunggak) untuk diinformasikan kepada operation manajer dan diteruskan kepada marketing manajer untuk ditindak lanjuti.
- 6) Melaksanakan pengelolaan filling dokumen pembiayaan (legal dokumen) secara aman dan tertib.
- 7) Melakukan monitoring atau kualitas aktiva produktif dan menginformasikan hasilnya kepada operation manajer.
- 8) Mengusulkan perbaikan pedoman, ketentuan monitoring atau pengawalan pembiayaan.
- 9) Pelayanan transfer, inkaso dan kliring secara cepat dan benar untuk kepuasan nasabah dan investor.
- 10) Menatausahakan absensi harian pegawai (pagi dan sore), cuti tahunan pegawai dan pemberian pinjaman pegawai.
- 11) Mensosialisasikan peraturan perusahaan dan ketentuan-ketentuan dibidang ketenagakerjaan kepada seluruh pegawai cabang.
- 12) Membuat analisa kebutuhan pegawai seluruh unit kerja dikaitkan dengan kondisi usaha telah dibuat secara akurat.
- 13) Memeriksa hasil departemental proof (proofing antar bagian).

- 14) Mencetak mutasi harian dari setiap bagian dan melaksanakan pemeriksaan atas kebenaran transaksi harian cabang.
- 15) Memeriksa kembali seluruh tiket biaya dan memastikan bahwa tiket tersebut telah di setujui oleh pejabat yang berwenang.

I. Teller

Tugasnya terdiri dari :

- 1) Melaksanakan kegiatan-kegiatan sesuai dengan ketentuan dari SOP yang telah ditetapkan.
- 2) Mengambil box teller dan Kartu Contoh Tanda Tangan (KCTT) setiap pagi hari (dari kluis atau khasanah) dan menyimpan kembali ke khasanah pada sore hari setelah kegiatan operasional teller selesai.
- 3) Menghitung persediaan uang yang ada pada awal dan akhir hari membuka atau menutup box teller.
- 4) Melayani penyetoran dan penarikan tunai maupun non tunai dengan benar dan cepat sesuai dengan wewenangnya.
- 5) Membuka (posting) mutasi kas secara benar melalui terminalnya.
- 6) Memastikan kesesuaian jumlah penyetoran atau penarikan nasabah antara jumlah menurut huruf dan jumlah menurut angka, dan jumlah uang tunai atau warkat setoran serta data yang direkam dalam komputer cabang.
- 7) Memastikan kesesuaian tanda tangan nasabah pada bukti penarikan dengan Contoh Tanda Tangan (CTT) nasabah.
- 8) Menjaga keamanan dan keserasian CTT nasabah.

- 9) Menyotir dan mempersiapkan bundelan uang tunai yang akan dilabel (diikat dengan kertas vignet BSM).
- 10) Menghitung saldo khas akhir hari dan mencocokkan dengan jumlah fisik saldo uang tunai yang ada dalam boxnya sendiri.
- 11) Melaksanakan sign-in dan sign-off secara tertib dipagi hari dan setiap akan mengakhiri pekerjaan pada terminal (work stasiun).
- 12) Membuat laporan penutupan asuransi cash in transit (CIT) dan cash in safe (CIF).

J. Customer Service

Tugasnya terdiri dari :

- 1) Memberikan penjelasan kepada nasabah atau calon nasabah atau calon investor mengenai produk-produk Bank Syariah Mandiri, syarat-syarat dan tata cara prosedurnya.
- 2) Melayani pembukaan dan penutupan rekening giro, tabungan dan deposito sesuai dengan permohonan investor atau peraturan BI.
- 3) Meneruskan permohonan nasabah kepada customer service.
- 4) Melayani permintaan buku cek atau bilyet giro, referensi bank atau surat keterangan bank dan sebagainya.
- 5) Melayani permintaan nasabah untuk pemblokiran (stop payment), informasi saldo, laporan kehilangan, mutasi rekening, standing order atau instruksi pembayaran berjangka lainnya.
- 6) Input data customer facility.
- 7) Melaksanakan pelayanan kepada nasabah sesuai dengan standar pelayanan yang ditentukan BSM.

- 8) Melaksanakan pemasaran dan promosi produk dan jasa BSM.
- 9) Melakukan pengamanan, pemeliharaan dan pengelolaan surat-surat berharga dengan baik sesuai dengan ketentuan.
- 10) Memberikan pelayanan rekening.
- 11) Mengajukan nasabah atau calon nasabah potensial untuk memanfaatkan fasilitas perbankan langsung atau elektronik (ATM, Phone Banking dan Internet Banking).
- 12) Mengadministrasikan, mengcode, menginput data buku cek dan bilyet giro.
- 13) Menerima dan membantu menyelesaikan keluhan nasabah.
- 14) Melaksanakan tugas-tugas administrasi customer service.

K. Office Boy

Tugasnya terdiri dari :

- 1) Memberikan pelayanan konsumsi karyawan.
- 2) Menjaga kebersihan dan keamanan ruang kerja dan gudang pada kantor, peralatan, dan barang-barang konsumsi.
- 3) Melaksanakan tugas ekspedisi korespondensi kantor.
- 4) Membantu tugas kegiatan operasional harian kantor.
- 5) Membantu setiap unit kerja khususnya unit kerja yang ditempati seperti tugas foto copy, pencairan file, data, barang, pembelian barang dan tugas lainnya.

L. Security

Tugasnya terdiri dari :

- 1) Menjaga keamanan kantor dan fasilitas kantor.

- 2) Menyambut nasabah yang datang ke kantor.

M. Driver

Tugasnya terdiri dari :

- 1) Antar dan jemput karyawan maupun nasabah dalam kegiatan operasional.
- 2) Menjaga inventaris kantor berupa kendaraan roda empat.

D. Tujuan Perusahaan

BRI Syariah merupakan bank yang terbilang baru, bank yang mulai beroperasi pada tahun 2009 ini terus melakukan berbagai persiapan dan pembenahan dalam rangka membangun fondasi yang kokoh untuk menunjang pertumbuhan bank. Untuk mengembangkan pelayanan jaringan BRI Syariah mengembangkan layanan penjualan melalui sinergi dengan Bank Rakyat Indonesia dalam bentuk Unit Pelayanan Syariah (UPS) atau Unit Mikro untuk melayani sector UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah).

BRI Syariah juga akan mempersiapkan peluncuran produk baru baik pendanaan maupun pembiayaan, yang akan difokuskan pada segmen UMKM dan Konsumer sesuai dengan visinya menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah, untuk kehidupan lebih bermakna.

Keseluruhan inisiatif ini tentunya tidak akan berhasil dilaksanakan tanpa dukungan sumber daya manusia yang handal. Selain menggiatkan program rekrutmen untuk mengisi posisi lowong, BRI Syariah juga akan menyelenggarakan berbagai pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan dan keahlian kerja. Hal lain yang tidak kalah penting dilakukan BRI Syariah adalah

memperkuat sistem teknologi informasi untuk mendukung kegiatan operasional bank sehari-hari. Bank akan mengimplementasikan Core Banking System dan mengembangkan berbagai sistem teknologi informasi dan system pembayaran yang handal guna memberikan layanan prima bagi nasabah.

E. Produk Tabungan yang ada di BRI Syariah:

Tabungan BRI Syariah iB mempunyai moto “Kemudahan bertransaksi yang penuh kebaikan”³ Tabungan BRI Syariah iB merupakan tabungan dari BRI Syariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan, dipersembahkan untuk anda yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan.

Berbagai produk unggulan yang ada di BRI Syariah Cabang Padang adalah bertujuan untuk memberikan ketenangan serta kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah. Adapun fasilitas yang ada di BRI Syariah Cabang Padang diantaranya adalah:

1. Fasilitas Serba Mudah yang disingkat dengan FAEDAH,
2. Kartu ATM BRI Syariah
3. Tabungan Haji BRI Syariah iB6 dengan moto “Mewujudkan langkah terbaik dalam menyempurnakan ibadah”. Manfaatnya Ketenangan, kenyamanan serta lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah karena pengelolaan dana sesuai syariah.
4. Tabungan Impian Syariah iB

Dengan moto “Wujudkan Impian dengan Terencana”. Tabungan Impian BRI Syariah iB adalah tabungan berjangka dari BRI Syariah dengan

³ *Tabungan BRI Syariah*, <http://www.brisyariah.co.id/?q=tabungan-brisyariah>

prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian Anda dengan terencana. Tabungan Impian BRI Syariah iB memberikan ketenangan serta kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah serta dilindungi asuransi.

5. Giro BRI Syariah iB

merupakan simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (wadi'ah yad dhamanah) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan Cek/Bilyet Giro.

6. Deposito BRI Syariah iB

Deposito BRI Syariah iB adalah produk investasi berjangka kepada Deposan dalam mata uang tertentu. Keuntungannya dana dikelola dengan prinsip syariah sehingga shahibul maal tidak perlu khawatir akan pengelolaan dana. Fasilitasnya: ARO (Automatic Roll Over), Bilyet Deposito.

F. Dana pihak ketiga

Di samping produk-produk yang ditawarkan oleh BRI Syariah seperti di atas, BRI Syariah juga memiliki program usaha yang disebutkan dana pihak ketiga di antaranya adalah:

1. Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRI Syariah iB dengan moto "Memberi Solusi Terbaik Mewujudkan Langkah Ke Baitullah". Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRI Syariah iB merupakan layanan pinjaman(qardh) untuk perolehan nomor porsi pelaksanaan ibadah haji, dengan pengembalian yang ringan dan jangka waktu yang fleksibel beserta jasa pengurusannya, sehingga Anda leluasa dalam mewujudkan niat menuju

Baitullah. Manfaatnya untuk mendapatkan solusi terbaik serta lebih berkah untuk mewujudkan langkah ke Baitullah karena pembiayaan sesuai syariah.

2. Gadai BRI Syariah IB. Gadai BRI Syariah iB hadir untuk memberikan solusi memperoleh dana tunai untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak ataupun untuk keperluan modal usaha dengan proses cepat, mudah, aman dan sesuai syariah untuk ketentraman anda. Manfaatnya untuk mendapatkan pilihan tepat, penuh manfaat serta lebih berkah karena pembiayaan sesuai syariah.

3. KPR BRI Syariah iB. Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

4. Bank Finance (Pembiayaan Bank)

Bank Finance ini bertujuan untuk membantu nasabah yang memiliki kendala dalam hal pembelian rumah, tanah, apartemen atau ruko, maka dalam hal ini BRI Syariah akan membantu pihak nasabah yang mengajukan permohonan dengan ketentuan sebagai berikut:

- Pembelian Rumah

Dalam program ini untuk rumah baru, maksimum 90% dari penawaran developer atau nilai pasar yang ditetapkan penilai jaminan Bank atau Harga Jual Rumah, mana yang lebih rendah, sedangkan untuk rumah bekas, maksimum 80% dari nilai pasar (ditetapkan penilai jaminan Bank), untuk pembangunan rumah, maksimum 80% dari

Rencana Anggaran Biaya, selama tidak lebih besar dari nilai tanah yang dijaminkan, untuk renovasi Rumah, maksimum 100% dari Rencana Anggaran Biaya selama tidak lebih besar dari nilai tanah yang dijaminkan, untuk take Over Pembiayaan Rumah 100% dari Outstanding pembiayaan Bank Konvensional/Bank Syariah dan/atau 80% dari nilai pasar yang ditetapkan penilai jaminan Bank (mana yang terendah)

- **Pembiayaan Tanah**

Untuk pembiayaan tanah ini BRI Syariah memberikan pinjaman maksimum 70% dari harga penawaran pengembang (developer) atau nilai pasar yang ditetapkan penilai jaminan Bank dengan pembatasan bahwa untuk tanah real estate, harus dengan developer yang sudah bekerjasama dengan Bank, serta maksimum 50% dari nilai pasar yang ditetapkan penilai jaminan Bank untuk tanah yang di luar perumahan/RE.

G. KLM BRI Syariah ib.

KLM BRI Syariah IB juga merupakan salah satu program usaha yang ditawarkan BRI Syariah kepada nasabahnya, program usaha ini menawarkan kepada siapapun kini untuk dapat memiliki emas dengan mudah dan murah.. Kepemilikan Logam Mulia BRI Syariah (KLM BRI Syariah iB) ini hadir membantu nasabah mewujudkan mimpi memiliki emas logam mulia dengan lebih mudah. Manfaat kemudahan memiliki logam mulia emas ANTAM 24 karat (99,999%) dan lokal dengan sistem pembiayaan cicilan ringan dan proses cepat, menggunakan prinsip jual beli (murabahah) dengan akad Murabahah bil Wakalah.