

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN METODE PENELITIAN

3.1. Gambaran Umum Perusahaan

3.1.1. Sejarah dan Profil Perusahaan



Gambar 3.1. Logo Bank Syariah Indonesia

Sumber : Bank Syariah Indonesia KC Tasikmalaya Sutisna Senjaya

PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) yang secara resmi lahir pada 1 Februari 2021 atau 19 Jumadil Akhir 1442 H. Presiden Joko Widodo secara langsung meresmikan Bank Syariah Indonesia tersebut di Istana Negara. BSI merupakan bank hasil merger antara PT Bank BRI syariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara resmi mengeluarkan izin merger tiga usaha bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021 melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021. Selanjutnya, pada 1 Februari, Presiden Joko Widodo meresmikan kehadiran BSI.

Komposisi pemegang saham BSI adalah: 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 yang masing-masing di bawah 5%. Penggabungan ini menyatukan kelebihan dari ketiga bank syariah, sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

BSI merupakan ikhtiar atas lahirnya bank syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cermin wajah perbankan syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (*Rahmatan Lil 'Aalamiin*).

Potensi BSI untuk terus berkembang dan menjadi bagian dari kelompok bank syariah terkemuka di tingkat global sangat terbuka. Selain kinerja yang tumbuh positif, dukungan iklim bahwa pemerintah Indonesia memiliki misi lahirnya ekosistem industri halal dan memiliki bank syariah nasional yang besar serta kuat, fakta bahwa Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia ikut membuka peluang. Dalam konteks inilah kehadiran BSI menjadi sangat penting. Bukan hanya mampu memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal, tetapi juga sebuah ikhtiar mewujudkan harapan Negeri.

3.1.2. Visi dan Misi Perusahaan

4.1.2.1. Visi

Top 10 Global Islamic

4.1.2.2. Misi

1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia
2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.
3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

3.1.3. Budaya Perusahaan

Nilai budaya perusahaan yang di terapkan Bank Syariah Indonesia yaitu

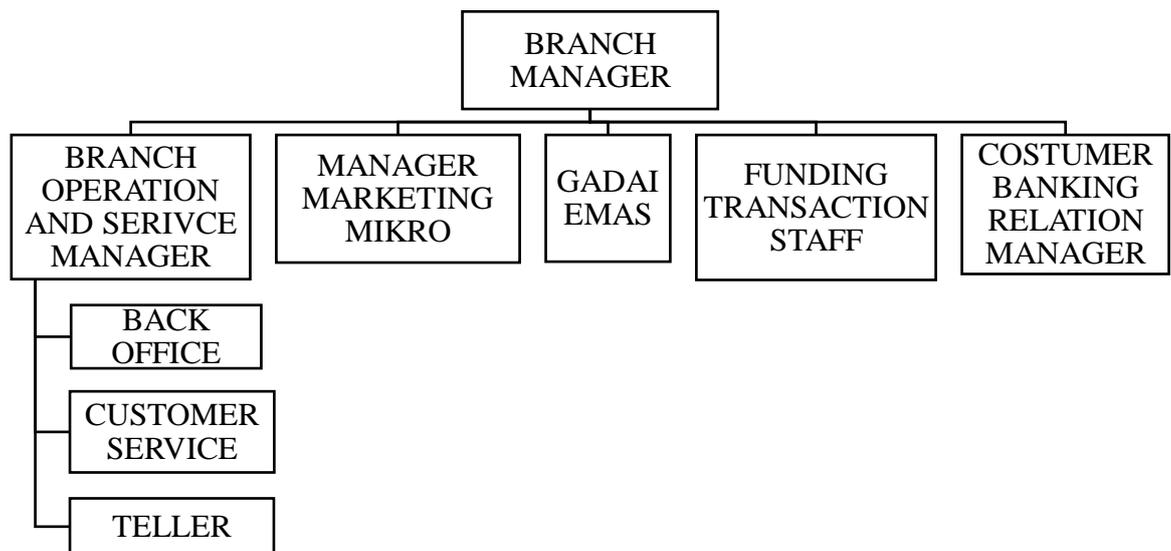
AKHLAK :

1. Amanah
Memegang teguh kepercayaan yang diberikan
2. Kompeten
Terus belajar dan mengembangkan kapabilitas
3. Harmonis
Saling peduli dan menghargai perbedaan
4. Loyal
Berdedikasi dan mengutamakan kepentingan bangsa dan negara
5. Adatif
Terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan

6. Kolaboratif

Membangun kerjasama yang sinergis

3.1.4. Struktur Organisasi PT Bank Syariah Indonesia



Gambar 3.2. Struktur Organisasi BSI KC Tasimalaya Sutisna Senjaya

Sumber : Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tasikmalaya Sutisna Senjaya

Keterangan :

1. *Branch Manager* : Tito Indratno
2. *Branch Operation and Service Manager* : Seno Darmayuwondo
3. *Manager Marketing Mikro* : Aan
4. *PAWNING* : Bagian Pemberian Pembiayaan Gadai Emas / Anis
5. *Funding Transaction Staff* : Erna Hernawati

6. *Consumer Banking Relationship Manager* : Ari Kiswanto / Panji Nova
7. *Costumer Service SPV* : Soraya Utami Dewi
8. *Back Office SPV* : Esti Fitrauli
9. *Costumer Service Relationship* : Galih Januar / Jamilah / Dania
10. *TELLER* : Dewi Rahmawati / Siska Rahmawati / Leddy Ramdani
11. *Operational Staff* : Yoga Yudistira / Teguh Muhammad
12. *Consumer Banking Staff* : Devi Rustendi

3.1.5. Job Description

1. *BM (Branch Manager)*
Melakukan supervisi semua kegiatan di kantor cabang
2. *BOSM (Branch Operation and Service Manager)*
Melakukan supervisi kegiatan operasional dan layanan kantor cabang
3. *MRMTC (Manager Marketing Mikro)*
Memasarkan produk pembiayaan segmen mikro (UMKM = 10-300jt)
4. *PAWNING (Gadai Emas)*
Melayani nasabah dalam pemberian pembiayaan gadai emas
5. *FTS (Funding Transaction Staff)*
Memasarkan produk pendanaan dan mencari nasabah tabungan yang sifatnya retail atau kecil
6. *CBRM (Consumer Banking Relationship Manager)*
Memasarkan dan mencari nasabah pembiayaan yang bersifat konsumsi
(Spv)
7. *CSS (Costumer Service SPV)*

Mengsupervisi tugas dari CS dan Teller

8. *BOSPV (Back Office SPV)*

Mengsupervisi tugas OS

9. *CSR (Costumer Service Relationship)*

Memberikan layanan dan memasarkan produk pendanaan khususnya atau produk perbankan lain pada umumnya

10. *TELLER*

Melayani nasabah seperti melakukan penyetoran, penarikan tunai, dan transfer baik tunai maupun tunai, dll

11. *OS (Operational Staff)*

Mengelola laporan keuangan, bertanggungjawab pada tersedianya stok barang yang dibutuhkan untuk operasional kantor cabang dan bertanggungjawab terhadap tangible yang ada di kantor cabang

12. *CBS (Consumer Banking Staff)*

Memasarkan dan mencari nasabah pembiayaan yang bersifat konsumsi (pelaksana)

4.1.6. Produk dan Jasa Bank Syariah Indonesia

1. Individu

a. Tabungan

Beragam produk tabungan sesuai prinsip syariah:

- 1) BSI Tabungan Haji Indonesia
- 2) BSI Tabungan Haji Muda Indonesia
- 3) BSI Tabungan Bisnis 2) BSI Tabungan Classic

- 4) BSI Tabungan Easy Mudharabah
- 5) BSI Tabungan Easy Wadiah
- 6) BSI Tabungan Efek Syariah
- 7) BSI Tabungan Junior
- 8) BSI Tabungan Mahasiswa
- 9) BSI Tabungan Payroll
- 10) BSI Tabungan Pendidikan
- 11) BSI Tabungan Pensiun
- 12) BSI Tabungan Prima
- 13) BSI Tabungan Rencana
- 14) BSI Tabungan Simpanan Pelajar
- 15) BSI Tabungan Smart
- 16) BSI Tabungan Valas
- 17) BSI TabunganKu
- 18) BSI Tapenas Kolektif

b. Pembiayaan

Beragam produk pembiayaan sesuai syariah:

- 1) Bilateral Financing
- 2) BSI Cash Collateral
- 3) BSI Distributor Financing
- 4) BSI Griya Hasanah
- 5) BSI Griya Konstruksi 6) BSI Griya Maburr
- 6) BSI Griya Simuda

- 7) BSI Griya Swakarya
- 8) BSI KPR Sejahtera
- 9) BSI KUR Kecil
- 10) BSI KUR Mikro
- 11) BSI KUR Super Mikro
- 12) BSI Mitra Beragun Emas
- 13) BSI Mitraguna Berkah
- 14) BSI Multiguna Hasanah
- 15) BSI Oto
- 16) BSI Pensiun Berkah
- 17) BSI Umrah
- 18) Mitraguna Online.

c. Investasi

Beragam produk investasi sesuai syariah:

- 1) Bancassurance
- 2) BSI Deposito Valas
- 3) BSI Reksa Dana Syariah
- 4) Cash Waqf Linked Sukuk Ritel (Sukuk Wakaf Ritel)
- 5) Deposito Rupiah
- 6) Referral Retail Brokerage
- 7) SBSN Ritel.

2. Digital Banking

- a. BSI Mobile
 - b. Buka Rekening Online
 - c. Solusi Emas
 - d. BSI QRIS
 - e. BSI Cardless Withdrawal
 - f. BSI Debit Card
 - g. BSI Debit OTP
 - h. BSI ATM CRM
 - i. BSI Aisyah
 - j. BSI Net
 - k. BSI JadiBerkah.id
 - l. BSI Merchant Business
 - m. BSI API Platform
 - n. BSI Smart Agent
 - o. BSI Payment Point
3. Kartu
- a. Kartu Pembiayaan
 - 1) BSI *Hasanah Card Classic*
 - 2) BSI *Hasanah Card Gold*
 - 3) BSI *Hasanah Card Platinum*
 - b. Kartu Debit
 - 1) BSI Debit GPN

- 2) BSI Debit OTP
- 3) BSI Debit Visa
- 4) Kartu BSI Debit Sabi
- 5) Kartu Debit BSI SimPel
- 6) Kartu Haji BSI Visa

3.2. Metode Penelitian

3.2.1. Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana penelitian adalah sebagai instrument kunci teknik pengumpulan data dilakukan secara trigulasi (Sugiono, 2016:9). Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini diantaranya :

1. Data Primer

Data Primer merupakan data yang secara langsung diperoleh dari lapangan atau lokasi penelitian, dengan cara mengumpulkan data dan informasi secara langsung dari narasumber (Sugiono, 2016:225).

2. Data Sekunder

Data Sekunder merupakan pendukung dari data primer. Data sekunder diperoleh penulis dari studi *literature* yang berupa buku, penelitian yang sudah ada, jurnal dan internet yang berhubungan dengan teori yang relevan dengan permasalahan penelitian (Sugiono, 2016:225).

3.2.2. Teknik Pengumpulan Data

1. Studi Lapangan

Penulis melakukan pengumpulan data dengan cara penelitian secara langsung pada objek penelitian, dengan melakukan berbagai kegiatan seperti observasi, dokumentasi dan wawancara. Studi lapangan dilakukan dengan cara mengadakan peninjauan langsung pada instansi yang menjadi objek untuk mendapatkan data primer dan data sekunder (Sugiyono, 2016:7).

2. Studi Kepustakaan

Penulis menggunakan Teknik pengumpulan data dengan cara studi kepustakaan. Yang dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari berbagai *literature* dan sumber bacaan yang berhubungan dengan prosedur pembukaan rekening tabungan Haji iB Masalah dengan akad *mudharabah*. Studi kepustakaan berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang terkait dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti (Sugiyono, 2016:291).

3. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan antara dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu (Sugiyono, 2016:310).

4. Observasi Langsung

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan, para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi (Sugiyono, 2016:310) .

3.2.3. Teknik Analisa Data

Dalam proses analisis data ini dibagi menjadi beberapa proses yaitu Reduksi data, Penyajian data dan penarikan kesimpulan yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan penelitian adalah mengumpulkan data. Tanpa teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang diterapkan (Sugiyono, 2016:308).

2. Reduksi data

Menurut Sugiyono (2016:249) Reduksi data merupakan proses berfikir *sensitive* yang memerlukan kecerdasan dan kedalaman wawasan yang tinggi. Bagi peneliti yang masih baru dalam melakukan reduksi data dapat mendiskusikan pada teman atau orang lain yang dipandang ahli. Pada penelitian ini penulis berdiskusi atau melakukan wawancara dengan pembimbing magang dan juga *customer service* di PT Bank Syariah Indonesia KC Sutisna Senjaya Tasikmalaya.

3. Penyajian data

Dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, hubungan antar kategori, dan *flowchart* (Sugiyono,

2016:249). Dalam penelitian ini penulis melakukan penyajian data dengan ketiga bentuk tersebut, mengenai prosedur pembukaan rekening BSI Tabungan Haji Indonesia dengan Akad *Wadiah Yad Dhamanah*.

4. Penarikan kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif yaitu merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti jadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori (Sugiyono, 2016:252). Setelah data disajikan data akan ditarik kesimpulan oleh penulis mengenai topik yang telah dibahas yaitu prosedur pembukaan rekening BSI Tabungan Haji Indonesia dengan Akad *Wadiah Yad Dhamanah*.