

BAB III

GAMBARAN UMUM

3.1 Sejarah Singkat PT. Bank Syariah Mandiri *Branch Office* Tasikmalaya Singaparna

Krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis politik nasional. Dalam kondisi tersebut telah mengakibatkan perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan sangat parah. Keadaan tersebut menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil tindakan untuk merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Lahirnya Undang-undang No.10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-undang No.7 Tahun 1997 tentang Perbankan telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank-bank syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah.

PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga berupaya keluar dari krisis 1997-1999 dengan berbagai cara. Mulai dari langkah-langkah menuju *marger* sampai akhirnya memilih konversi menjadi bank syariah dengan suntikan modal dari pemilik.

Dengan terjadinya *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, rencananya PT. Bank

Susila Bakti menjadi Bank Syariah (dengan nama bank syariah sakinah) diambil oleh PT. Bank Mandiri (persero).

PT. Bank Mandiri (persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi bank syariah, sejalan dengan keinginan PT. Bank Mandiri (persero) untuk membentuk unit syariah. Langkah awal dengan mengubah anggaran dasar tentang nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Sakinah berdasarkan akta notaris Ny. Machrani M.S.SH, No.29 pada tanggal 19 Mei 1999. Kemudian melalui akta No.23 tanggal 8 September 1999 notaris Sutjipto, SH nama PT. Bank Syariah Sakinah Mandiri diubah menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.

Senin tanggal 25 rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syariah Mandiri. Kelahirannya PT. Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para peintis bank syariah di PT. Bank Susila Bakti dan manajemen PT. Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran bank syariah dilingkungan PT. Bank Mandiri (persero).

Melihat segmentasi pemasaran yang sangat banyak, dan skala aktivitas perbankan yang cukup baik PT. Bank Syariah Mandiri mendirikan beberapa *Branch Office*, termasuk *Branch Office* Tasikmalaya Singaparna. Yang berdiri pada tanggal 17 Maret 2012 yang terletak di jalan Raya Timur Singaparna Nomor 74 Blok Cikiray Singaparna Kabupaten Tasikmalaya.

3.2 Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri *Branch Office* Tasikmalaya Singaparna

Adapun visi misi dari PT. Bank Syariah Mandiri *Branch Office* Tasikmalaya Singaparna, adalah sebagai berikut :

a. Visi

“ Bank Syariah Terdepan dan Modern”

Bank Syariah Mandiri Terdepan, yaitu menjadi bank syariah yang selalu unggul diantara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada *segmen consumer, micro, SME, commercial, dan corporate.*

Bank Syariah Mandiri Modern yaitu menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

b. Misi

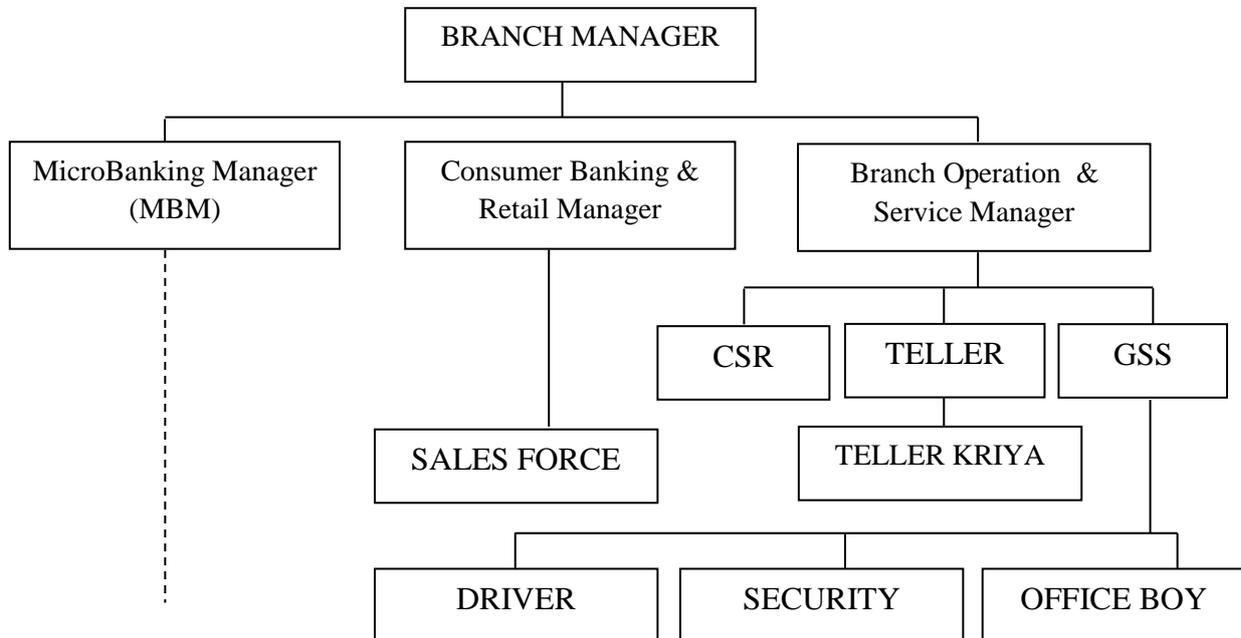
- a) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b) Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- c) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e) Mengembangkan menjemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

3.3 Struktur Organisasi dan Uraian Jabatan

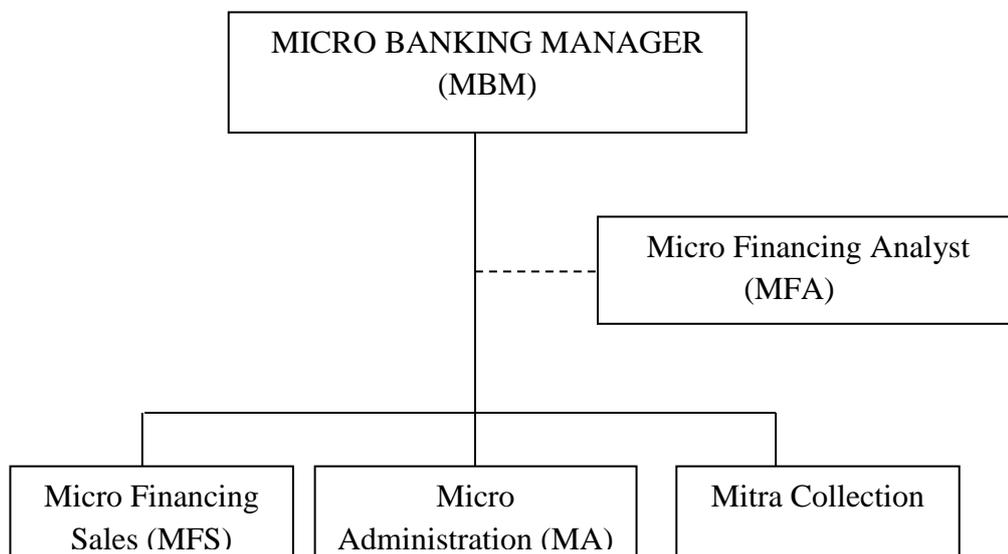
3.3.1 Struktur Organisasi

STRUKTUR ORGANISASI PT. BANK SYARIAH MANDIRI
BRANCH OFFICE TASIKMALAYA SINGAPARNA

Struktur Organisasi Unit Branch



Struktur Organisasi Unit Bisnis Mikro



Sumber : PT. Bank Syariah Mandiri *Branch Office* Tasikmalaya
Singaparna

Gambar 3.1
Struktur Organisasi *Branch Office* Tasikmalaya Singaparna

3.3.2 Uraian Jabatan

1. *Branch Manager* (Kepala Cabang)
 - a. Mengelola dan mengawasi seluruh aktivitas yang terjadi di bank berdasarkan syariah secara efektif dan efisien.
 - b. Mengkoordinasi dan mengawasi seluruh aktivitas operasional.
 - c. Memimpin operasional pemasaran produk-produk *Commercial Banking & Consumer Banking*.
 - d. Menyusun rencana bisnis bank dan melakukan sosialisasi rencana bisnis bank.
 - e. Menerima prosedur operasional dan lembur kerja pelaporan.
 - f. Melakukan observasi langsung atas kinerja bawahan.
 - g. Memberikan feedback baik positif maupun negatif untuk meningkatkan kinerja bawahan.
 - h. Melakukan penilaian kinerja secara efektif.
2. *BOSM (Branch Operation & Service Manager)*
 - a. Memonitor pencapaian rencana bisnis bank oleh groupnya.
 - b. Mengevaluasi dan menyusun laporan pencapaian rencana bisnis bank secara periodik setiap bulan.
 - c. Mengembangkan prosedur atau cara khusus untuk mencapai rencana bisnis bank jika belum tercapai.
 - d. Memonitor pelaksanaan prosedur operasional manajemen resiko oleh bawahannya.
 - e. Mengevaluasi pelaksanaan prosedur operasional manajemen resiko.

3. *Customer Service*

- a. Memberikan pelayanan kepada nasabah berkaitan dengan pembukaan rekening tabungan, giro, pembukaan deposito, dan permohonan nasabah yang lainnya.
- b. Memberikan informasi se jelas mungkin mengenai berbagai produk dan jasa yang ingin diketahui dan diminati kepada nasabah atau calon nasabah.
- c. Menerima, melayani dan mengatasi permasalahan yang disampaikan oleh nasabah sehubungan dengan ketidakpuasan nasabah atas pelayanan yang diberikan kepada pihak nasabah.
- d. Memperkenalkan dan menawarkan produk dan jasa yang ada dan yang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.

4. Teller

- a. Melayani penarikan, transfer dan penyetoran uang dari pelanggan.
- b. Melakukan pemeriksaan kas dan menghitung transaksi harian menggunakan komputer, kalkulator, atau mesin penghitung.
- c. Pemeriksaan kas dan membayarkan penarikan uang nasabah setelah memverifikasi data, jumlah uang dan memastikan akun nasabah memiliki dana yang cukup untuk penarikan.
- d. Menerima cek dan uang tunai untuk deposit, memverifikasi jumlah dan periksa keakuratan slip setoran.

5. Teller Kriya

- a. Memasukkan transaksi nasabah ke dalam komputer untuk mencatat transaksi dan mengeluarkan tanda terima yang dihasilkan komputer.
- b. Membantu dan melayani nasabah terkait transaksi keuangan.
- c. Mengidentifikasi kesalahan transaksi ketika debit dan kredit tidak seimbang.
- d. Menyiapkan dan memverifikasi cek kasir.

6. GSS (*General Support Staff*)

- a. Membantu segala kegiatan administrasi dan mendukung operasional untuk sebuah tim dalam divisi tertentu.
- b. Membuat surat (memo masuk atau memo keluar) rekapitulasi data yang dibutuhkan oleh seluruh anggota tim dalam satu divisi maupun data yang dibutuhkan oleh pimpinan divisi.

7. CBRM (*Consumer Banking & Relationship Manager*)

- a. Mengenal konsumen secara individu
- b. Menjaga relasi atau hubungan, baik itu intra perusahaan ataupun inter perusahaan.
- c. Membedakan konsumen, dengan mengetahui bahwa konsumen tersebut berbeda secara SDM.
- d. Berinteraksi dengan konsumen dan menyesuaikan perlakuan terhadap konsumen.

8. *Sales Force*

- a. Melakukan pemasaran produk pembiayaan pensiunan.
- b. Maintenance nasabah pensiunan.

9. MBM (*Micro Banking Manager*)

- a. Bertanggung jawab terhadap pencapaian target pembiayaan outlet Warung Mikro.
- b. Sebagai supervisi terhadap pegawai di outlet warung mikro.
- c. Melakukan monitoring terhadap nasabah pembiayaan *existing*.
- d. Melakukan pembinaan dan pengembangan kepada pegawai di outlet warung mikro.
- e. Ikut membantu melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah di outlet warung mikro.

10. MFS (*Micro Financing Sales*)

- a. Menawarkan pinjaman kepada nasabah atau pelanggan yang membutuhkan dana.
- b. Memasarkan jasa pinjaman tunai dari suatu bank.

11. MFA (*Micro Financing Analyst*)

- a. Memberikan kelayakan dokumen persyaratan kredit calon debitur beserta kekuatan legalitas dokumen persyaratan kredit calon debitur.
- b. Melakukan kunjungan langsung ke lapangan *survey* ke calon debitur terhadap aplikasi kredit baru (*new order*), pengulangan

(*repeat order*) atau tambahan (*additional order*) jika meragukan kebenaran dan validitas data analisa.

- c. Mewakili kepala cabang menandatangani *purchase order* apabila kepala cabang berhalangan.

12. *MA (Micro Administration)*

- a. Mengadministrasikan semua berkas yang berkaitan dengan pembiayaan mikro, mulai dari berkas pengajuan, proses persetujuan, akad, sampai pelunasan.

13. *Mitra Collection*

- a. Melakukan penagihan ke lokasi mikro.
- b. Menjalin hubungan baik antara bank dengan para nasabah mikro.

14. *Driver (Supir)*

- a. Menunjang kelancaran transportasi yang diperlukan kantor.
- b. Mengurus dan merawat mobil agar tetap bersih dan siap pakai.
- c. Melaporkan kerusakan kendaraan agar segera dilakukan perbaikan.
- d. Bersama petugas kantor dan satpam membawa uang setoran dari kantor cabang utama ke kantor cabang pembantu, atau sebaliknya.

15. *Security (Satpam)*

- a. Bertanggung jawab kepada kepala cabang dalam hal keamanan.
- b. Mengawasi dan menjaga kewanamanan dari kegiatan operasional kantor.
- c. Mengawal penyeteroran dan pengambilan uang.
- d. Selalu waspada terhadap kemungkinan terjadinya kejahatan yang dapat mengganggu kegiatan operasional.

16. *Office Boy* (pesuruh kantor)
- Menjaga kebersihan kantor secara keseluruhan.
 - Membantu penyiapan arsip dan dokumen nasabah.
 - Sewaktu-waktu bila dibutuhkan melakukan kegiatan pengiriman (kurir) dokumen ke kantor cabang atau kantor lainnya.

3.4 Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Ahmad dan Abdul (2008 : 15) menyatakan perbedaan bank syariah dengan bank konvensional dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel 3.1
Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

| Perbedaan | Bank Syariah | Bank Konvensional |
|-------------|--|---|
| Keuntungan | Berbasis Revenue Sharing/ Profit Loss Sharing | Berbasis Bunga |
| Produk | Multi produk (jual beli, bagi hasil, jasa) | Produk Tunggal (kredit) |
| Dasar Hukum | Al-Quran, sunnah, fatwa ulama, BI, dan pemerintah | Bank Indonesia dan Pemerintah |
| Organisasi | Harus memiliki Dewan Pengawas Syariah | Tidak memiliki Dewan Pengawas Syariah |
| Operasional | - Dana masyarakat (DPK) berupa titipan (<i>wadi'ah</i>), dan investasi (<i>mudharabah</i>) yang baru akan mendapat hasil jika “diusahakan” terlebih dahulu - Penyaluran dana (<i>financing</i>) | - Dana masyarakat (DPK) berupa titipan simpanan yang harus dibayar bunganya pada saat jatuh tempo - Penyaluran dana pada sektor yang |

| | | |
|--------------|---|--|
| | pada usaha yang halal dan menguntungkan | menguntungkan aspek halal tidak menjadi pertimbangan agama |
| Resiko | <i>Risk Sharing</i> | <i>Anti Risk</i> |
| Falsafah | Tidak berdasarkan bunga (Riba), spekulasi (maisir) dan ketidakjelasan (gharar) | Berdasarkan Bunga |
| Pendapatan | Pendapatan yang diterima deposan terkait langsung dengan pendapatan yang diterima oleh bank dari pembiayaan | Pendapatan yang diterima deposan tidak terkait dengan pendapatan yang diterima oleh bank dari kredit |
| Aspek Sosial | Dinyatakan secara eksplisit dan tegas yang tertuang dalam visi dan misi | Tidak diketahui secara tegas |
| Uang | Uang bukan komoditi tetapi hanyalah alat pembayaran | Uang adalah komoditi selain sebagai alat pembayaran |
| Operasional | Beroperasi dengan pendekatan sektor riil | Beroperasi dengan Pendekatan sektor keuangan, tidak terkait langsung dengan sektor riil |

Sumber : Buku Lembaga Keuangan Syariah

3.5 Orbitrase

3.5.1 Kegiatan Usaha pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP

Tasikmalaya Singaparna

Untuk menunjang pelayanan operasional PT. Bank Syariah Mandiri menawarkan beberapa produk yang ditawarkan, diantaranya :

1. Produk Simpanan

Mengamankan dana di Bank Syariah Mandiri bukan sekedar menyimpan atau menitipkan dana. Dana nasabah insyaallah akan diinvestasikan secara optimal untuk membiayai berbagai macam usaha halal dan produktif bagi kepentingan umat. Bagi hasil yang akan nasabah peroleh setiap bulannya merupakan hasil dari pembiayaan Bank Syariah Mandiri untuk usaha-usahanya.

Saat ini Bank Syariah Mandiri mengimplementasikan pola bagi hasil usaha pendapatan (*revenue sharing*) yang berarti bank membagi hasil usaha secara penuh dan adil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati, sebelum biaya-biaya operasional bank.

Adapun produk-produk penghimpunan dana di Bank Syariah Mandiri antara lain :

a. Tabungan

Tabungan merupakan produk penghimpunan dana yang berbentuk simpanan. Pada Bank Syariah Mandiri produk tabungan dibagi menjadi beberapa jenis, yaitu sebagai berikut :

a) Tabungan BSM

Tabungan BSM adalah simpanan dalam bentuk mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di counter BSM atau melalui ATM.

b) Tabungan Simpatik BSM

Tabungan Simpatik BSM adalah simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat

dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang telah disepakati.

c) Tabungan Berencana BSM

Tabungan Berencana BSM adalah simpanan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

d) Tabungan Mabror BSM

Tabungan Mabror BSM adalah simpanan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu masyarakat muslim dalam merencanakan ibadah haji dan umrah, tabungan ini dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqoh*.

e) Tabungan BSM Investasi Cendikia

Tabungan BSM Investasi Cendikia adalah simpanan atau tabungan berjangka dalam mata uang rupiah dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) yang dilengkapi perlindungan asuransi.

f) Tabungan Pensiunan

Tabungan pensiun merupakan produk tabungan yang disediakan bagi nasabah pensiunan pegawai negeri.

b. Deposito

Deposito merupakan produk penempatan dana selama jangka waktu tertentu. BSM memiliki dua produk deposito, yaitu :

a) Deposito BSM

Deposito BSM adalah produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqoh*.

b) Deposito Valas

Deposito valas adalah produk investasi berjangkawaktu tertentu dalam mata uang US Dollar yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqoh*.

c. Giro

Giro merupakan produk simpanan dana yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan menggunakan cek atau bilyet giro. BSM memiliki beberapa produk giro, antara lain :

a) Giro BSM

Giro BSM adalah sarana penyimpanan dana yang disediakan bagi nasabah dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yaddhammah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.

b) Giro BSM Valas

Giro BSM Valas adalah sarana penyimpanan dana dalam bentuk mata uang US Dollar yang disediakan bagi nasabah perusahaan atau badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yaddhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro

nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.

c) Giro BSM SGD

Giro Singapur Dollar sarana penyimpanan dana dalam mata uang dollar singapur yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan atau badan hukum pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yaddamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.

2. Produk Pembiayaan

a. BSM Implan

BSM Implan adalah pembiayaan consumer dalam mata uang rupiah yang diberikan bank kepada karyawan tetap perusahaan atau koperasi yang pengajuannya diajukan secara masal (kelompok). BSM Implan dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para anggota koperasi karyawan atau karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan dan yang belum mempunyai pengalaman dalam kegiatan simpan pinjam atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas.

Manfaat BSM Implan antara lain :

a) Bagi perusahaan :

- Salah satu bentuk penghargaan kepada karyawan.
- Outsourcing sumber dana dan administrasi pinjam.

b) Bagi koperasi karyawan

- Salah satu bentuk penghargaan kepada karyawan.

b. Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah atau pembiayaan untuk pembelian rumah tempat tinggal (konsumtif), baik baru maupun bekas di lingkungan developer maupun non developer dengan prinsip *murabahah*.

Manfaat pembiayaan griya BSM antara lain :

- a) Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan tempat tinggal (konsumtif), baik baru maupun bekas.
- b) Nasabah dapat mengangsur pembiayaan dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

c. Pembiayaan Mikro

- a) Pembiayaan Serbaguna Mikro (PSM), yaitu pembiayaan yang diberikan kepada wiraswasta/profesional maupun pegawai aktif untuk membiayai berbagai macam kebutuhannya selain kebutuhan produktif.

b) Pembiayaan Usaha Mikro (PUM)

- Pembiayaan Modal Kerja, yaitu pembiayaan jangka pendek untuk membiayai kebutuhan modal kerja dengan

menggunakan pilihan akad yang disesuaikan dengan kebutuhan modal kerja.

- Pembiayaan Investasi, yaitu pembiayaan jangka menengah dan jangka panjang untuk membiayai kebutuhan investasi.

d. Pembiayaan Emas

Pada bank syariah mandiri produk emas dibagi menjadi dua, yaitu produk cicil emas dan produk gadai emas. Berikut ini merupakan penjabaran singkat kedua produk tersebut :

- a) Cicil Emas adalah produk pembiayaan untuk kepemilikan emas yang menggunakan akad *murabahah*.
- b) Gadai Emas adalah produk pembiayaan dengan jaminan emas.

e. Pembiayaan kepada Pensiunan

Pembiayaan pensiunan adalah produk pembiayaan yang ditujukan kepada para pensiunan dengan menggunakan akad *murabahah*.