

BAB II

KONDISI UMUM BNI SYARIAH CABANG SEMARANG

1.1. Sejarah berdirinya BNI Syariah

Bank merupakan suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai *financial intermediary* atau perantara keuangan dari dua pihak, yakni pihak yang kelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana. Bank merupakan institusi yang amat penting peranannya dalam masyarakat, di mana bank adalah Lembaga Keuangan yang usaha pokoknya adalah menghimpun dana dari masyarakat (*funding*), di mana bank menerima simpanan dari masyarakat (*to receive deposits*) dalam bentuk giro, deposito, dan tabungan dan kemudian mengembalikannya lagi pada masyarakat dalam bentuk pembiayaan (*lending*).

Adapun salah satu bank yang berfungsi sebagai *financial intermediary* adalah bank negara indonesia (BNI). Bank BNI ini didirikan pada tahun 1946, selang satu tahun kemerdekaan indonesia. Pada saat itu BNI berperan sebagai *bank sentral* yang bertanggung jawab dalam menerbitkan dan mengelola mata uang rupiah. Dalam perkembangannya BNI tercatat telah mengalami perkembangan yang pesat hingga akhirnya BNI berubah status menjadi *bank komersial* pada tahun 1986. dengan fokus pelayanan pada sektor industri, BNI secara bertahap memainkan peranan penting dalam pembangunan ekonomi indonesia dan menjadi salah satu bank pemerintah yang terkemuka.

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil.

Di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Dan dengan adanya peraturan pemerintah dalam UU No. 7/1992 yang berisikan tentang perbankan yang di dalam Undang-Undang tersebut memperkenalkan sistem perbankan bagi hasil dan juga ketentuan tentang bank bagi hasil, perbankan syariah mulai dikembangkan. Dan perbankan syariah lebih serius dikembangkan lagi setelah dikeluarkan UU No. 10/1998 dan di ikuti dengan dikeluarkannya sejumlah ketentuan pelaksanaan dalam bentuk surat keputusan (SK) Direksi Bank Indonesia yang memberikan landasan hukum yang lebih kuat dan kesempatan yang luas bagi pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Dan pada masa

awal sebagai peraturan lebih lanjut tentang ketentuan operasional bank berdasarkan prinsip syari'ah dikeluarkan SK Direksi BI No. 32/34.KEP/DIR tanggal 12 mei 1999 dan kemudian dirubah dengan Peraturan Bank Indonesia (PBI) dengan No. 6/24/PBI/2004 pada tanggal 14 oktober 2004 tentang bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syari'ah.

Hal ini menimbulkan ketertarikan bank konvensional untuk menawarkan produk-produk Bank Syari'ah. Seperti halnya BNI yang mengoperasionalkan "*dual window banking system*", hal itu sebagai wujud dengan adanya UU No. 10/1998. Salah satu pertimbangan PT BNI memberikan pelayanan perbankan syari'ah adalah, *pertama*: penduduk indonesia mayoritas memeluk agama islam, dan tentunya punya keinginan untuk bermuamalah sesuai *syariat islam*. *Kedua*: dengan menggunakan prinsip bagi hasil yang menjadi landasan utama perbankan syari'ah ini diharapkan dapat meminimkan dampak negatif yang mungkin saja dapat dialami oleh ekonomi islam dimasa mendatang. *Ketiga*: pada tahun 1997 telah terjadi krisis yang sangat memukul dunia perbankan yang berprinsip bunga, dan ini berdampak pada banyaknya bank-bank yang terancam eksistensinya dan juga menurunnya kepercayaan masyarakat terhadap Bank Konvensional, sehingga mendorong Bank Konvensional untuk memiliki bank yang mengutamakan transparansi dalam semua kegiatan dan juga kegiatan yang rasional.

BNI akhirnya membuka Cabang Unit Syari'ah yang diresmikan oleh Menteri Keuangan Republik Indonesia Dr. Sudibyo yakni pada tanggal 29 April 2000. Hal ini merupakan langkah awal unit usaha syari'ah (USY). Di mana BNI Syari'ah ini akan melakukan usaha pokoknya yaitu memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi sesuai dengan prinsip syari'ah.

Dalam perkembangannya, PT. BNI Syari'ah membuka kantor Cabang Syari'ah di Semarang pada tanggal 29 April 2003 yang terletak di Jl. Pandanaran No. 102 Semarang, dengan pertimbangan mempunyai lokasi yang strategis karena berada di pusat kota Semarang sehingga memudahkan bagi nasabah.

1.2. Visi Dan Misi BNI Syari'ah

BNI Syari'ah mempunyai Visi "menjadi Bank Syari'ah yang unggul dalam layanan dan kinerja sesuai dengan kaidah sehingga Insya Allah membawa berkah".

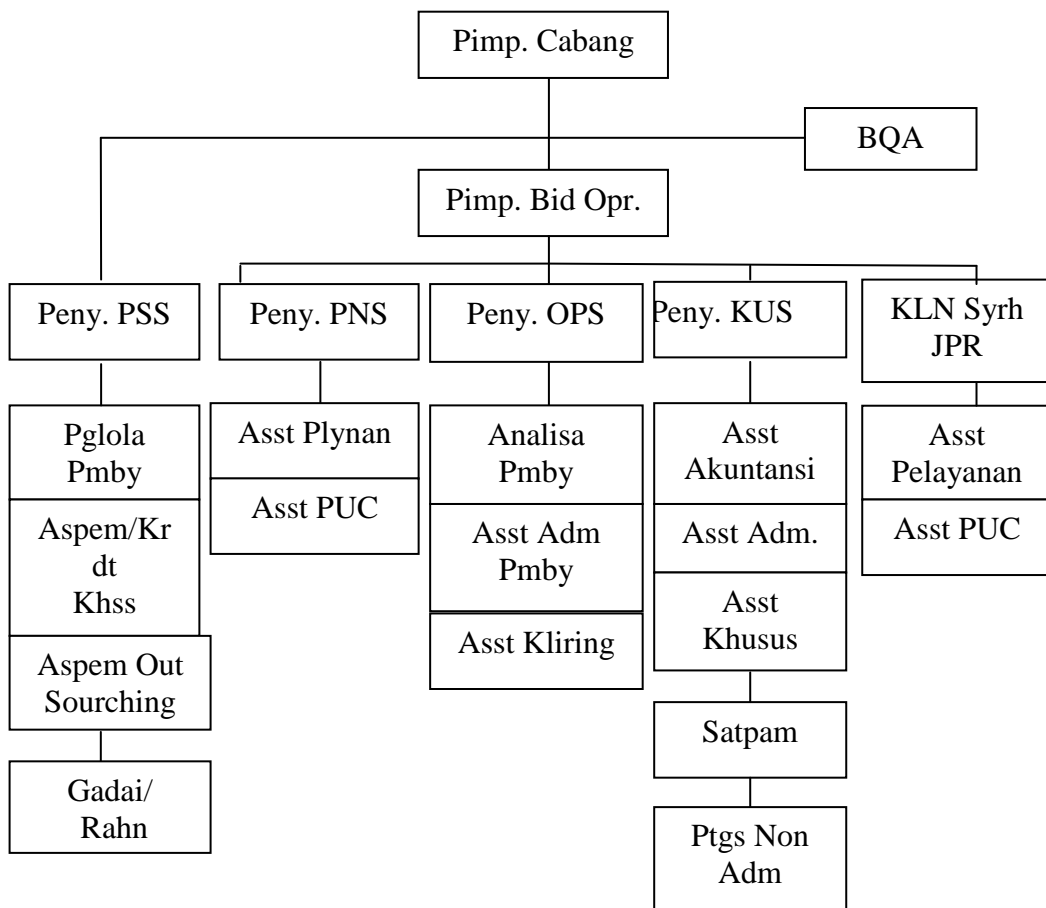
Adapun Misi yang diemban di BNI Syari'ah adalah sebagai berikut:

1. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.
2. Memberikan solusi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syari'ah.
3. Membelikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.

5. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.

1.3. Struktur Organisasi dan Tugas Pokok Masing-masing Bidang Kantor Cabang BNI Syari'ah Semarang

Gambar. 1



Sumber: Modul BNI Syari'ah

1. Tugas-Tugas Pengurus

a. Pemimpin Cabang

- 1) Menetapkan rencana kerja dan anggaran, sasaran dan tujuan yang akan dicapai, strategi dan rencana program pelaksanaan.
- 2) Menyediakan (mengarahkan, mengendalikan, dan mengawasi) secara langsung unit-unit kerja menurut bidang tugasnya di area wilayah kerjanya sejalan dengan sistem dan prosedur yang berlaku.
- 3) Memasarkan produk dan jasa-jasa BNI Syari'ah kepada nasabah serta menggali calon nasabah.

b. Pemimpin bidang operasional

- 1) Memberi dukungan kepada pemimpin cabang syari'ah dan bekerja sama dalam hal:
 - a) Menyusun rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan penetapan target pelayanan dan tujuan-tujuan yang akan dicapai.
 - b) Mengorganisasikan serta mengelola SDM yang ada di unit *front office* dan *back office*.
 - c) Pelaksanaan penerbitan garansi bank
 - d) Memberikan jasa pelayanan BNI kepada nasabah
 - e) Penyediaan informasi dan pelayanan transaksi giro *wadiah*, *tabungan mudharabah*, deposito *mudharabah* dan produk BNI Syari'ah kepada nasabah.
 - f) Pelayanan semua jenis transaksi kas tunai dan pemindahan
 - g) Operasional *back office* dalam menunjang penyelesaian transaksi produk dana, pembayaran jasa yang dilakukan *back office* dan unit pemasaran bisnis produksi.
- 2) Menyedia (mengarahkan, mengendalikan, dan mengawasi) secara langsung seluruh unit-unit operasional yang berada di bawahnya sejalan dengan prosedur dan kebijakan yang ditetapkan oleh kantor besar USY.
- 3) Memastikan Berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*)

c. Penyedia Pelayanan Nasabah

- 1) Menyelia langsung seluruh kegiatan pelayanan yang dilakukan asisten pelayanan nasabah antara lain meliputi:
 - a) Pembukaan dan pengelolaan rekening, transaksi produk jasa dalam maupun luar negeri, penerbitan BNI *card*, *phone plus*, serta melayani transaksi pencairan deposito dan lain-lain.
 - b) Melakukan *reffered* dan *cross seling* kepada *walk in customer* serta mengarahkan nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (ATM, *phone plus*) kepada nasabah yang akan datang.

- 2) bertanggung jawab untuk mengontrol dan memecahkan permasalahan yang ada, kepegawaian di unit yang dikelolanya, memeriksa pelaporan-pelaporan yang dibuat unitnya.
- 3) Mengupayakan berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar USY atau kantor wilayah.

d. Penyelia Keuangan Dan Umum

- 1) Menyelia seluruh pegawai di unit administrasi keuangan dan umum untuk memberikan pelayanan terbaik dalam pengelolaan administrasi keuangan dan umum cabang syari'ah dalam usaha:
 - a) Mengelola sistem otomasi di KCS dan cabang pembantu syari'ah.
 - b) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
 - c) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
 - d) Mengendalikan transaksi kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
 - e) Mengelola laporan kantor cabang pembantu syari'ah.
- 2) Menyelia langsung seluruh kegiatan pengelolaan administrasi kepegawaian, kebutuhan logistik, akomodasi, transportasi dan penyelenggaraan administrasi umum dan kearsipan.
- 3) Mendukung dan mensupport berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar USY atau Kantor Wilayah.

e. Penyelia Operasional

- 1) Menyelia langsung pegawai di unit administrasi domestik dan kliring dan melaksanakan kegiatan meliputi:
 - a) Mengelola transaksi kliring termasuk KU/*inkaso* dalam negeri
 - b) Melaksanakan *entry* transaksi keuangan secara kliring/pemindahan kedalam sistem
 - c) Mengelola daftar hitam/nasabah penarik cek kosong
 - d) Mengelola komunikasi cabang
 - e) Menyelesaikan transaksi daftar pos terbuka (DPT) rupiah.
- 2) Mendukung dan mensupport berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar USY atau Kantor Wilayah.

f. Penyelia Pemasaran Bisnis

- 1) Menyelia langsung kegiatan:
 - a) Memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah
 - b) Mengelola permohonan pembiayaan ritel (produktif, konsumtif), pemantauan nasabah dan *kolektibilitas*.

- c) Mengelola kualitas portepel pembiayaan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah.
- d) Membantu Kantor Besar USY/cabang lain di bidang pemasaran bisnis.
- e) Melayani dan mengembangkan hubungan dengan nasabah non ritel
- f) Melakukan penelitian potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis.

g. Asisten Pemasaran Bisnis

Di bawah penyeliaan atasannya berperan aktif dalam melaksanakan kegiatan:

- 1) Memasarkan dan mengelola pembiayaan konsumtif
- 2) Membantu memasarkan produk dan jasa BNI Syari'ah kepada nasabah/calon nasabah
- 3) Membina hubungan dan memantau pertumbuhan aktivitas nasabah *non ritel*.

h. Teller

Di bawah penyeliaan, pengendalian serta pengawasan bertanggung jawab penuh untuk menyediakan pelayanan transaksi kas/tunai, pemindahan kliring serta transaksi keuangan lainnya kepada nasabah sesuai dengan standar layanan yang ditetapkan, melakukan *referral walk in customer* serta mengarahkan nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (ATM, *phone plus*) kepada nasabah yang datang.

i. Asisten Pelayanan Nasabah

Di bawah penyeliaan atasannya bertugas:

- 1) Memberikan informasi produk jasa BNI Syari'ah kepada nasabah
- 2) Mengelola dan melayani pembukaan rekening giro, tabungan, THI, deposito
- 3) Melaksanakan penjualan melalui *cross selling*.

j. Asisten Administrasi Pembiayaan

Di Bawah penyeliaan atasannya aktif dalam menjalankan kegiatan berikut:

- 1) Mengelola administrasi pembiayaan dan portepel pembiayaan
- 2) Memantau proses pemberian pembiayaan
- 3) Mengelola penerbitan jaminan bank.

k. Asisten Keuangan Dan Umum

Di Bawah penyeliaan atasannya berperan aktif dalam kegiatan:

- 1) Mengelola sistem otomasi di kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah

- 2) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan cabang syariah dan cabang pembantu syariah
- 3) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
- 4) Mengendalikan transaksi pembukuan kantor cabang syariah dan pembantu syariah
- 5) Mengelola laporan kantor cabang syariah
- 6) Pengelolaan administrasi kepegawaian
- 7) Kebutuhan logistik, akomodasi
- 8) Transportasi dan penyelenggaraan administrasi umum dan kearsipan.

1. Petugas non administrasi

Di Bawah penyeliaan atasannya berperan aktif dalam membantu pengelolaan administrasi umum, kebutuhan logistik, urusan kerumah tanggaan serta melaksanakan kegiatan lain.

1.4. Produk-produk BNI Syariah

BNI Syariah memiliki berbagai jenis produk dan jasa yang relatif lengkap untuk memenuhi kebutuhan individu, usaha kecil, dan institusi. Produk dan jasa yang tersedia untuk individu, usaha kecil maupun institusi meliputi produk pembiayaan, produk investasi, produk simpanan, dan jasa-perbankan. Keseluruhan produk tersebut dapat digunakan oleh seluruh lapisan masyarakat tanpa membedakan etnis maupun agama.

1. Produk Penghimpunan Dana (*funding*)

a. Tabungan iB Hasanah

Simpanan transaksional yang menggunakan akad *Mudharabah*, dan penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu, tidak dapat ditarik dengan Cek/ Bilyet Giro atau alat yang dipersamakan dengan itu.

b. Tabungan iB Bisnis Hasanah

Simpanan transaksional yang menggunakan akad *Mudharabah* dan diperuntukkan kepada para pengusaha dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku tabungan.

c. Tabungan iB Prima Hasanah

Simpanan transaksional yang menggunakan akad *Mudharabah* yang ditujukan bagi nasabah prima BNI Syariah.

d. Tabungan iB Tapenas Hasanah

Tabungan berjangka bagi nasabah perorangan yang menggunakan akad *Mudharabah* untuk investasi dana pendidikan ataupun perencanaan lainnya dengan manfaat asuransi.

e. Tabungan THI iB Hasanah

Tabungan yang menggunakan akad *Mudharabah* dan digunakan sebagai sarana penghimpun dan pembayaran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH).

f. TabunganKu iB

Produk simpanan generik dari Bank Indonesia untuk meningkatkan kesadaran menabung, simpanan ini menggunakan akad *Wadi'ah*.

g. Tabungan iB Hasanah untuk Mahasiswa

Tabungan dengan akad *Wadi'ah* yang diberikan kepada para mahasiswa perguruan tinggi negeri atau swasta yang bekerjasama dengan BNI Syariah.

h. Tabungan iB Hasanah (KTA) untuk anggota Institusi

Tabungan dengan akad *Mudharabah* yang diberikan kepada para anggota Institusi yang bekerjasama dengan BNI Syariah.

i. Giro iB Hasanah

a) Giro Rupiah (IDR)

Simpanan transaksional dalam bentuk mata uang rupiah (IDR) yang menggunakan akad *Wadi'ah* yang penarikannya dilakukan dengan cek atau bilyet giro (BG).

b) Giro Valas (USD)

Simpanan transaksional dalam bentuk mata uang asing yang menggunakan akad *Wadi'ah* yang penarikannya dengan slip penarikan khusus valas.

j. Deposito iB Hasanah

a) Deposito Rupiah (IDR)

Simpanan berjangka dalam mata uang rupiah (IDR) yang menggunakan akad *Mudharabah* yang ditujukan untuk investasi dan dapat dicairkan pada saat jatuh tempo.

b) Deposito Valas

Simpanan berjangka dalam mata uang dollar (USD) yang menggunakan akad *Mudharabah* yang ditujukan untuk investasi dan dapat dicairkan pada saat jatuh tempo.

2. Produk Penyaluran Dana (*Financing*)

a. Griya iB Hasanah

Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah. Jenis akad yang digunakan adalah *Murabahah*.

b. Oto iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif *Murabahah* yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

c. Wirausaha iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syari'ah dan peraturan perundangan yang berlaku. Jenis akad yang digunakan *Murabahah, Mudharabah, Musyarakah*.

d. Gadai Emas iB Hasanah

Gadai Emas iB Hasanah atau disebut juga *Rahn* merupakan penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang

berharga berupa emas (lantakan dan atau perhiasan beserta aksesorisnya) dari nasabah kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima. Jenis akad yang digunakan adalah *Qardh, Rahn, Ijarah*.

e. Multijasa iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fixed asset* atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/ hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam. Jenis akad yang digunakan adalah *Ijarah Multijasa*

f. Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai material) dan atau *fixed asset* yang ditujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan undang-undang/ hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam. Jenis akad yang digunakan adalah *Murabahah*.

g. Fleksi iB Hasanah

Pembiayaan konsumtif bagi pegawai/karyawan suatu Perusahaan/ Lembaga/ Instansi untuk pembelian barang dan penggunaan jasa yang tidak bertentangan dengan Undang-undang/ Hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam. Jenis akad yang digunakan adalah *Murabahah* dan *Ijarah Multijasa*.

h. CCF iB Hasanah

Cash Collateral Financing iB Hasanah adalah pembiayaan yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengan simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan oleh BNI Syariah. Pembiayaan ini menggunakan akad *Murabahah* dan *Ijarah Multijasa*.¹

3. Produk-produk jasa

Adapun produk-produk jasa yang ditawarkan BNI Syariah adalah sebagai berikut:

a. Inkaso

Sangat cocok bagi nasabah yang membutuhkan penagihan warkat-warkat yang berasal dari kota lain secara cepat dan aman. Baik dari cabang syariah ke konvensional maupun sebaliknya

¹ <http://www.bnisyariah.co.id>

- b. Kiriman uang dengan fasilitas *on-line*, baik dari cabang syariah ke cabang konvensional maupun sebaliknya. Yang pelaksanaannya dilakukan pada saat sistem *gross* dalam keadaan *on-line*.
- c. Garansi Bank (*kafalah*), dapat diterbitkan oleh cabang syariah dengan ketentuan bahwa nasabah harus menyetorkan jaminan sebesar 100% dari nominal garansi.
- d. *SMS Banking, Mobile Banking, Internet Banking*: merupakan *trend* layanan perbankan yang saat ini, di mana nasabah tidak perlu datang ke bank bersangkutan untuk melakukan transaksi, nasabah bisa melakukan dimanapun berada. Misalnya: transfer, cek saldo dan lain-lain.

1.5. Manajemen BNI Syari'ah

Dalam pengelolaan usaha di BNI Syari'ah Cabang Semarang dilakukan secara profesional dengan tetap memperhatikan nasabah. Manajemen tersebut dilakukan dalam hal sebagai berikut:

a. Operasionalisasi usaha

Dalam operasionalisasi usahanya, BNI Syari'ah Cabang Semarang mendasarkan kegiatannya pada perundang-undangan perbankan. Yakni pada UU No. 7 tahun 1992, merupakan Undang-Undang tentang perbankan dan dijelaskan lebih lanjut dalam peraturan pemerintah No. 72 tahun 1992. Kemudian disempurnakan lagi dalam UU No. 10 tahun 1998.

Adapun kegiatan yang dilakukan BNI Syari'ah adalah menerima simpanan dana yang diterima dari nasabah dalam berbagai bentuk Cabang Semarang baik untuk pembiayaan personal maupun pembiayaan produktif.

Dalam pencairan pembiayaan, BNI Syari'ah berpedoman pada 5 C (*character, capital, capacity, collateral, condition of economic*) agar kemacetan dapat dihindari. Dari pembiayaan yang diberikan oleh BNI Syari'ah yakni untuk usaha yang menguntungkan.

Namun jumlah pembiayaan yang telah dikeluarkan oleh BNI Syari'ah sampai dengan februari 2007 di dominasi dengan pembiayaan yang berprinsip pada jual beli (*murabahah*).

b. Pelayanan di BNI Syari'ah Cabang Semarang

Sebagai lembaga yang selalu berhubungan dengan masyarakat luas, dan melayani semua kebutuhan nasabah tentang perbankan, maka sudah menjadi keharusan BNI Syari'ah Cabang Semarang untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi nasabahnya. Sehingga nasabahnya selalu percaya terhadap BNI Syari'ah.

Adapun usaha yang dilakukan BNI Syari'ah Cabang Semarang untuk meningkatkan pelayanan anggota dan memenuhi kebutuhan masyarakat, antara lain:

Memperluas jaringan layanan

Guna mempermudah transaksinya, maka BNI Syari'ah mempunyai wilayah kerja yang dalam hal ini penulis khususnya untuk wilayah Jawa Tengah, adalah sebagai berikut:

Pusat : Gedung BNI Lt. 22, Jl. Jend. Sudirman Kav. 1 Jakarta

Pusat

Cabang : - BNI Syari'ah Cabang Semarang, Jl. Ahmad Yani, 152

Cabang Pembantu : Kantor Cabang Pembantu UNISSULA, Jl. Raya

Kaligawe Km. 4 Semarang, Telp. (024) 6592916

: Kantor Cabang Pembantu Ungaran, Jl.

Diponegoro No. 222 A Ungaran, Telp. (024)

6922005

Adapun pelayanan lain adalah telah diimplementasikannya ICON di BNI Syari'ah yang telah memperkaya produk dan fitur dari BNI Syari'ah dan di sisi lain BNI Syari'ah juga telah menyempurnakan BNI Syari'ah *Card*. Dimana pemegang BNI Syari'ah *card* akan semakin mendapat kemudahan, karena selain dapat berfungsi sebagai kartu belanja (kartu debit) diseluruh *merchant* yang memasang logo mastercard, serta kemudahan akses di jaringan internasional ATM *Cirrus*, kini BNI Syari'ah juga menambah fitur *bill payment* di BNI ATM dan layanan SMS Banking, Hal ini dilakukan untuk mempermudah layanan pengakses data dan mengikuti perkembangan teknologi saat ini.

c. Sumber Daya Insani(SDI)

BNI Syari'ah Cabang Semarang sangat memperhatikan sumber daya insani yang ada. Karena pelayanan yang diberikan oleh pegawai bank kepada nasabahnya merupakan hal yang sangat pokok dalam bertambahnya nasabah yang bertransaksi di BNI Syari'ah.

Untuk meningkatkan kinerja BNI Syari'ah dan juga menunjang karier karyawan, diadakanlah berbagai macam pelatihan. Seperti *pelatihan dasar* yang menitikberatkan pada *kinerja dasar* dan pengetahuan *produk syari'ah* serta pelaksanaannya, pelatihan tingkat madya, meliputi materi *problem solving* dan juga keterampilan lain, serta memberi kesempatan belajar/kuliah kepada karyawan yang dianggap layak, pengadaan *short course*, pendelegasian ke pelatihan tingkat nasional maupun seminar-seminar yang berkaitan dengan ekonomi islam.