

BAB III

GAMBARAN UMUM PT. BPRS PNM BINAMA SEMARANG

A. Pofil PT. BPRS PNM Binama Semarang

1. Latar Belakang Pendirian

Kota Semarang sebagai Ibukota Propinsi adalah kota yang mempunyai potensial ekonomi cukup besar segala faktor usaha terdapat di kota ini mulai dari manufakturing, produksi, perdagangan dan jasa. Di beberapa wilayah kota Semarang, seperti Mijen dan Gunung Pati berpotensi pertanian dan peternakan. Sementara itu di pesisirnya juga berpotensi perikanan. Penduduk kota Semarang yang mayoritas beragama Islam (terutama masyarakat menengah ke bawah), mereka ini sebagai pelaku usaha ekonomi menengah ke bawah. Untuk mengembangkan ekonomi menengah ke bawah, dibutuhkan lembaga keuangan yang berbentuk BPRS karena dengan BPRS akan memberikan kontribusi yang positif bagi hadirnya pengembangan ekonomi, khususnya bagi masyarakat muslim menengah ke bawah. Berawal dari latar belakang itulah PT. BPRS PNM Binama Semarang didirikan diprakarsai oleh tokoh masyarakat dan pengusaha muslim.¹

2. Legalitas Badan Usaha PT. BPRS PNM Binama Semarang

Legalitas badan usaha PT. BPRS PNM Binama adalah sebagai berikut:

- a. Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 8/51/KEP.GBI/2006 tgl. 5 Juli 2006.
- b. Akte Pendirian Perseroan Terbatas No. 45, tgl. 27 Maret 2006
- c. Pengesahan Akta Pendirian PT. dari Menteri Hukum dan HAM tgl. 3 April 2006
- d. Ijin Usaha dari Bank Indonesia no. 8/51/KEP.GBI/2006, tgl. 12 Juli 2006

¹ *Company Profile* PT. BPRS PNM Binama Semarang

- e. Tanda Daftar Perusahaan Perseroan Terbatas no. 11.01.1.65.05684
- f. NPWP : 02.774.716.1-518.000

3. Visi dan Misi

Adapun Visi dan Misi PT. BPRS PNM Binama Semarang:

a. Visi

“Menjadi BPRS dengan Asset Rp. 100 Milyar (Seratus Milyar Rupiah) pada Tahun 2020”

b. Misi

- 1) Sehat, dengan mencapai penilaian peringkat I
- 2) Berkembang, senantiasa tumbuh dari tahun ke tahun
- 3) Profesional, dengan mutu pelayanan yang baik
- 4) Memiliki resiko usaha yang minimal
- 5) Memiliki tingkat bagi hasil investasi yang maksimal
- 6) Memaksimalkan kontribusi dalam pengembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat

4. Tujuan dan Manfaat Pendirian

Tujuan didirikannya PT. BPRS PNM Binama meliputi 4 aspek, yang meliputi :²

a. Aspek Mutu Pelayanan

Mencapai tingkat mutu pelayanan yang baik dan maksimal pada penampilan, kecepatan, kemudahan, dan keramahan dengan tolak ukur :

- 1) Mencapai penilaian baik yang di lakukan oleh pihak luar
- 2) Mengurangi keluhan para nasabah atau customer

b. Aspek Resiko Usaha

- 1) Menjaga Financing To Deposit Ratio (FDR) pada kisaran 75 - 90 %

² *Company Profile* PT. BPRS PNM Binama Semarang

- 2) Menjaga Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif minimal sebesar 100 % terhadap PPAPWD
 - 3) Menjaga rasio Non Performin Financing (NPF) dibawah 5 %
 - 4) Menjaga Capital Adequacy Ratio (CAR) minimal 12 %
 - 5) Menjaga tidak terjadi pelanggaran dan atau pelampauan ketentuan BMPD
- c. Aspek Tingkat Pengembalian (Return)
- 1) Mencapai Return on Equity (ROE) minimal sebesar 20 %
 - 2) Memperoleh Return on Average Asset (ROA) minimal sebesar 1,9 %
 - 3) Memberikan bagi hasil Tabungan equivalen berkisar antara 5 - 7 % pa
 - 4) Memberikan Memberikan bagi hasil Deposito equivalen berkisar antara 7 - 10 %pa.
- d. Aspek Peranan Dalam Pengembangan Ekonomi dan Kesejahteraan Masyarakat
- 1) Memberikan pembiayaan kepada masyarakat yang mempunyai dampak baik langsung maupun tidak langsung terhadap pengembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat dalam bentuk peningkatan asset dan penyerapan tenaga kerja.
 - 2) Menumbuhkan potensi dana simpanan masyarakat di BPRS baik bersumber dari dana *idle* maupun pengalihan dari lembaga keuangan konvensional
- Manfaat yang hendak dicapai BPRS Binama meliputi:³
- a. Manfaat Sosial
- Terciptanya solidaritas dan kerjasama antar nasabah BPRS sehingga terbentuk komunikasi ekonomi masyarakat yang lebih produktif.

^{3 3} *Company Profile* PT. BPRS PNM Binama Semarang

b. Manfaat Ekonomi

- 1) Terwujudnya lembaga keuangan yang bisa membiayai usaha-usaha di sektor kecil dan menengah.
- 2) Menumbuhkan usaha-usaha yang dapat memberi nilai lebih, sehingga meningkatkan kemampuan ekonomi masyarakat islam
- 3) Meningkatkan kepemilikan asset ekonomi bagi masyarakat⁴

5. Strategi dan Sasaran

a. Strategi

- 1) Menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap PT. BPRS PNM Binama

Perbankan adalah bisnis kepercayaan. Besar dan kecilnya sebuah bank sangat tergantung dari kepercayaan masyarakat. Maka meningkatkan atau menumbuhkan kepercayaan masyarakat adalah strategi PT. BPRS PNM Binama untuk mencapai kesuksesan.

- 2) Melakukan ekspansi baik di funding maupun lending

Langkah ekspansif dalam Funding dan Lending harus dilakukan, karena kedua sisi ini adalah bidang garap yang harus dilakukan oleh lembaga perbankan. Ekspansif funding untuk pertumbuhan, sedangkan ekspansif Lending adalah untuk memperoleh Laba. PT. BPRS PNM Binama akan melakukan ekspansi dalam Funding dan Lending.

- 3) Peningkatan kualitas SDM

SDM dalam sebuah perusahaan adalah sebuah asset atau bahkan sebagai capital (Human capital), sehingga untuk memperoleh kemajuan perusahaan, kualitas SDM juga harus ditingkatkan PT. BPRS PNM Binama akan selalu

⁴ *Company Profile* PT. BPRS PNM Binama Semarang

meningkatkan kualitas SDM yang dimilikinya dengan memberikan pelatihan dan pendidikan.

4) Melakukan efektivitas dan efisiensi di semua bidang

Persaingan dalam bisnis sangat ditentukan oleh efektivitas dan efisiensi yang terjadi dalam perusahaan. Perusahaan yang dapat melakukan efektivitas dan efisiensi dengan optimal maka perusahaan tersebut akan memenangkan persaingan bisnis. PT. BPRS PNM Binama akan mengoptimalkan efektivitas dan efisiensi untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain.

b. Sasaran

1) Sasaran Binaan

Sasaran pembinaan adalah usaha-usaha kecil dan menengah dengan ketentuan memiliki asset sampai dengan Rp. 500.000.000,- dan berpeluang menumbuhkan lapangan pekerjaan.

2) Sasaran Funding

Sasaran Funding (penggalangan dana) adalah : Individu, Badan, BUMN dan Instansi Pemerintah.

3) Sektor usaha yang dibiayai, perdagangan, industri kecil, jasa pertanian dan perikanan.⁵

6. Manajemen dan Personalia

PT BPRS PNM Binama dikelola dengan manajemen profesional yakni dikelola secara sistematis, baik dalam pengambilan keputusan maupun operasional. Pola pengambilan keputusan manajemen telah dirumuskan dalam ketentuan yang baku dalam sistem dan prosedur. Demikian pula operasionalnya yang meliputi *funding* (penggalangan dana), *landing* (pembiayaan) dan pembukuan.

Operasional BPRS PNM Binama didukung dengan sistem

⁵ *Company Profile* PT. BPRS PNM Binama Semarang

komputerisasi baik dalam sistem akuntansi, penyimpanan dan penyaluran pembiayaan. Hal ini memungkinkan untuk memberikan pelayanan yang lebih profesional dan akurat. Selain itu sistem komputerisasi ini semakin meningkatkan performa, kecepatan dan ketelitian dalam penyajian data kepada para nasabah dan binaan.

BPRS PNM Binama dikelola secara full time dan profesional oleh 28 orang yang masing-masing menguasai pada bidangnya. Personalia BPRS PNM Binama berkualifikasi pendidikan mulai dari SMA, DIII sampai sarjana. Selain itu masing-masing diterima dengan sistem seleksi yang ketat dan telah dilatih secara internal maupun eksternal sesuai dengan bidang tugas masing-masing.

7. Sistem dan Produk PT. BPRS PNM Binama

PT. BPRS PNM Binama Semarang memiliki produk yaitu dari produk penghimpunan dan penyaluran dana. Adapun produk-produknya sebagai berikut:⁶

a. Produk-produk Penghimpunan Dana

1. TAHARAH (Tabungan Harian Mudharabah)

Adalah produk simpanan tabungan dengan akad bagihasil yang dihitung berdasar saldo rata-rata harian. Nisbah bagi hasil yang diberikan untuk nasabah sebesar 25%. Sesuai dengan jenis produknya yaitu tabungan maka nasabah dapat melakukan setoran maupun penarikan sewaktu-waktu.

2. Tabungan Pendidikan

Tabungan Pendidikan adalah Adalah Tabungan dengan akad Mudharabah Mutlaqah yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya pendidikan di masa datang. Nisbah bagi hasil yang diberikan kepada nasabah setara dengan deposito jangka waktu 3 bulan.

⁶ Brosur jasa layanan PT. BPRS PNM Binama Semarang

3. Tabungan IB JUMROH (Tabungan Haji & Umroh Mudharabah)

Tabungan IB JUMROH (Tabungan Haji & Umroh Mudharabah) adalah jenis simpanan dana pihak ketiga (perorangan) di PT. BPRS PNM Binama yang diperuntukkan bagi nasabah yang berniat melaksanakan Haji atau Umroh sesuai dengan kemampuan dan jangka waktu yang direncanakan.

4. Deposito Mudharabah

- a. Deposito Mudharabah dirancang sebagai sarana untuk investasi bagi masyarakat yang mempunyai dana.
- b. Menggunakan akad Mudharabah.
- c. Nisbah bagi hasil yang menguntungkan dan diberikan setiap bulan, bisa diambil tunai atau ditransfer ke rekening.
- d. Merupakan produk investasi berjangka dengan beberapa pilihan jangka waktu.

Akad produk ini adalah bagi hasil dengan nisbah sebagai berikut :

- Jangka waktu 1 bulan (nasabah: bank) 25% : 75%
- Jangka waktu 3 bulan (nasabah : bank) 34%: 66%
- Jangka waktu 6 bulan (nasabah : bank) 38% : 62%
- Jangka waktu 12 bulan (nasabah : bank) 42% : 58%

5. Zakat, Infaq dan Shadaqah

Yaitu merupakan sarana penampungan dana sosial dari masyarakat yang disalurkan kepada pihak yang berhak dalam 3 cara :

- a. Dalam bentuk pembiayaan Al Qardhul Hasan
- b. Disalurkan untuk pengembangan sumber daya insani (beasiswa dll)
- c. Sebagai bantuan sosial untuk pengentasan kemiskinan.

b. Produk-produk Penyaluran Dana

1. Modal Kerja

Pembelian barang dagangan, bahan baku, dan barang modal kerja lainnya.

2. Investasi

Pembelian mesin, alat-alat, sarana transportasi, investasi usaha, sewa tempat usaha dan lain-lain.

3. Konsumtif

Untuk membangun atau renovasi rumah, membeli perabot rumah, pemilikan kendaraan, dan lain-lain.

4. Multijasa

Biaya pendidikan, biaya pernikahan dan biaya pengobatan (rumah sakit).

8. Luas Lingkup Pemasaran

a. Funding

Untuk mempercepat pertumbuhan asset dan pembiayaan, maka perhatian harus ditujukan pada upaya penghimpunan dana masyarakat. Karena itu manajemen memprioritaskan untuk mengadakan kerjasama dengan instansi atau badan usaha yang memiliki potensi menginvestasikan dananya.

Selain itu kegiatan promosi juga dilakukan lewat media massa atau di tempat sarana promosi untuk menjaring nasabah retail. Mengingat dana retail juga diperlukan untuk menjaga perputaran dana perusahaan.

b. Lending

Dalam hal penyaluran dana manajemen mengutamakan prinsip *prudential banking* dengan tujuan agar tetap aman dan menguntungkan. Hal ini mengingat dana yang diinvestasikan merupakan amanah dari para shahibul maal, sehingga kita harus

menjaganya dengan baik.

Disamping itu hal yang perlu dicermati adalah kondisi berbagai sektor usaha saat ini sedang mengalami kelesuan, karenanya harus benar-benar selektif dalam hal menentukan nasabah pembiayaan dan usaha yang dibiayai. Untuk itu setiap pengajuan pembiayaan pasti dilakukan survei, analisa serta dibentuk komite berjenjang, sehingga hasil keputusan akan lebih tepat sasaran. Sampai saat ini perusahaan telah menyalurkan pembiayaan pada usaha-usaha yang cukup aman dan menguntungkan, seperti perdagangan pakaian, bahan bangunan, bengkel motor, rumah makan juga untuk kebutuhan konsumtif.

9. Bidang Garap

Bidang garap BPRS PNM BINAMA adalah pengembangan usaha kecil dengan mengacu pada proses pembangunan ekonomi kerakyatan. Pengembangan usaha kecil ini ditempuh melalui kegiatan :⁷

a. Pemberian Pembiayaan

Pembiayaan yang disalurkan mulai dari Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 400.000.000,-. Bidang usaha yang diberi pembiayaan dan binaan oleh PT.BPRS PNM Binama meliputi; Perdagangan, Industri dan Jasa.

b. Memberikan Konsultasi Usaha dan Manajemen

untuk meningkatkan usaha para binaan, PT. BPRS PNM Binama melakukan konsultasi usaha dan manajemen, konsultasi ini berupaya untuk memberi jalan keluar bagi problem-problem mereka dalam menjalankan usaha khususnya meliputi persoalan manajemen dan keuangan.

Kegiatan ini disamping sebagai sarana pembinaan juga sebagai media monitoring atas pemberian pembiayaan sehingga terkontrol

⁷ *Company Profile* PT. BPRS PNM Binama Semarang

dengan efektif.

c. Pengerahan Dana

Sebagai lembaga yang membina usaha kecil dan menengah maka BPRS PT.PNM Binama berupaya memacu mitranya untuk menabung. Tujuan utama konsep ini adalah agar perilaku para mitranya terhadap keuangan juga akan tercapai pula proses *revolving fund* diantara para mitranya.

Dengan cara tersebut kelangsungan pendanaan PT.BPRS PNM Binama dapat terjalin dan saling tolong-menolong antar mitra. Nasabah yang dananya masih menganggur agar dapat dimanfaatkan oleh mitra lain dengan media perantara PT.BPRS PNM Binama. Dalam hal ini PT.BPRS PNM Binama sebagai sarana untuk menjembatani usaha-usaha kecil yang membutuhkan dana terhadap para pemilik dana yang belum termanfaatkan.

10. Struktur Organisasi

Dalam melaksanakan kegiatan operasional suatu lembaga, dibutuhkan susunan organisasi agar komunikasi dan koordinasi berjalan dengan baik dan tertib, sehingga visi dan misi mampu tercapai. Begitu pula PT. BPRS Binama Semarang memiliki struktur organisasi sebagai berikut:

Kepengurusan PT. BPRS PNM Binama terdiri dari:⁸

1) Dewan komisaris

Komisaris Utama : H. Hasan Thoha Putra, MBA

Komisaris : Ir. H. Heru Isnawan

2) Dewan Pengawas Syariah

Ketua : Dr. H. Rozihan, SH. M. Ag.

Anggota : Prof. DR. H. Ahmad Rofiq

3) Dewan Direksi

⁸ *Company Profile* PT. BPRS PNM Binama

Direktur Utama	: Drs. Ahmad Mujahid MS
Direktur	: Sri Laksmi Roostiana, SE
4) SPI	: Ratna
5) SPO dan Umum	: Ratih
6) Kabag Marketing	: Suranto
7) Kabag Operasional	: Finna
8) Pembukuan	: Tika
9) SPV Marketing	: Dadan
10) Head Pembiayaan	: Wulan
11) AO Corporate	: Zaenal, Ahmad Royani
12) AO Retail	: Agung, Eri, Septa, Jakfar, Dyno,
13) Support Pembiayaan	: Dwi
14) Teller	: Estidika, Upi, Anindya
15) CS	: Melinda
16) IT	: Dodi
17) Koord. kantor kas	: Rizfah, Putri
18) Kolektor	: Hazmi, Aditya
19) Umum	: Prayogi
20) Driver	: Aji
21) OB	: Fuad

11. Kantor Pelayanan

a. Kantor Pusat

Jl. Arteri Soekarno Hata No. 9, Semarang

Telp/Fax 024-76729706, 024-76729707

Email: pnmbinama@gmail.com

b. Kantor kas

1) Ruko Jatisari Indah Blok C No.9, Mijen-Semarang

Telp./Fax 024-76672407

2) Jl. Ngresep Timur V No. 110, Tembalang-Semarang

Telp./Fax 024-7466355

B. Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia di BPRS Binama Semarang

Pengembangan sumber daya manusia adalah proses untuk meningkatkan kemampuan sumber daya manusia dalam membantu tercapainya tujuan organisasi. Kemampuan sumber daya manusia dalam perusahaan dapat ditingkatkan melalui program pengembangan sumber daya manusia. Pengembangan sumber daya manusia akan memberi manfaat kepada organisasi dan para karyawan itu sendiri. Perusahaan akan memperoleh manfaat berupa peningkatan produktivitas, stabilitas, dan fleksibilitas untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan yang selalu berubah. Bagi karyawan itu sendiri, dapat meningkatkan keterampilan atau pengetahuan akan pekerjaannya.⁹

Strategi pengembangan sumber daya manusia pada PT. BPRS PNM Binama Semarang dilakukan melalui pemberian motivasi kerja kepada karyawan, pemberian pelatihan (*Training*) dan promosi jabatan.

a. Pemberian Motivasi

Pemberian motivasi yaitu pemberian semangat, dorongan berupa penyuluhan atau pembinaan tentang bahwa karyawan merupakan subjek dalam perusahaan. Tujuan pemberian motivasi ini diharapkan setiap individu karyawan mau bekerja keras dan antusias untuk mencapai prestasi kerja yang tinggi. Seorang bawahan mungkin melakukan pekerjaan yang diberikan kepadanya dengan baik itu adalah keinginan perusahaan. Adapun kemungkinan seseorang karyawan tidak baik menjalankan tugasnya. Mengapa hal ini sampai terjadi, maka perusahaan harus mengetahui penyebab-penyebabnya. Mungkin ia tidak mampu menyelesaikan pekerjaan yang ditugaskan kepadanya tetapi ada juga kemungkinan ia tidak mempunyai dorongan atau motivasi untuk bekerja dengan baik, maka salah satu tugas yang harus diketahui oleh

⁹ Wilson Bangun, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Erlangga: 2012, h. 201

seorang pemimpin adalah bagaimana memotivasi bawahannya untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan perusahaan. Dengan pemberian penyadaran ini diharapkan karyawan dapat termotivasi untuk selalu meningkatkan kualitas kerjanya. Karyawan juga diberi motivasi untuk pengembangan karier dengan cara memberikan *support* kepada karyawan untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi. Sehingga hanya karyawan yang mempunyai kontribusi yang besar pada perusahaan yang layak untuk mendapat posisi dan fasilitas-fasilitas. Bentuk pemberian motivasi berupa pengarahan dalam pertemuan yang diadakan sebulan sekali atau melalui panggilan kepada karyawan secara personal oleh pimpinan.¹⁰

b. Pemberian Pelatihan (*Training*)

Menurut Gary Dessler, pelatihan memberikan pegawai baru atau yang ada sekarang keterampilan yang mereka butuhkan untuk melaksanakan pekerjaan. Dengan kata lain pelatihan berfokus pada keterampilan yang dibutuhkan untuk melaksanakan pekerjaan yang sekarang.¹¹ Dengan melaksanakan beragam diharapkan adanya peningkatan kinerja karyawan. Dengan meningkatnya kinerja karyawan diharapkan pelayanan terhadap nasabah juga akan meningkat. Pelayanan yang baik terhadap nasabah akan memberikan keuntungan bagi perusahaan tidak hanya ekonomi melainkan juga kepercayaan masyarakat terhadap PT. BPRS PNM Binama Semarang.

c. Diberikan Promosi Jabatan

Promosi adalah pemberian kepercayaan kepada karyawan untuk menduduki jabatan tertentu. Promosi akan selalu diikuti oleh tugas, tanggungjawab yang lebih tinggi daripada jabatan yang diduduki sebelumnya. Namun, promosi ini sendiri sebenarnya mempunyai nilai karena merupakan bukti pengakuan, antara lain terhadap prestasinya.

¹⁰ Hasil wawancara dengan mbak Ratih BPRS Binama kantor pusat, 26 April 2017

¹¹ Justine T. Sirait, *Memahami Aspek-aspek Pengelolaan Sumber Daya Manusia dalam Organisasi*, Jakarta: Grasindo, 2006, h. 98

Promosi jabatan merupakan salah satu persyaratan karyawan untuk menduduki jabatan-jabatan yang ada. Apabila terdapat lowongan jabatan pada struktur organisasi maka pimpinan akan mempertimbangkan karyawan yang memiliki kapasitas dan kapabilitas sesuai dengan tugas, wewenang dan tanggung jawab pada jabatan yang lowong tersebut.

Tabel 1.2 Data karyawan yang diberi promosi jabatan

No	Nama	Jabatan Dulu	Jabatan Sekarang
1	Ratih	Customer Service	SPO dan Umum
2	Eka Wulan P	Teller Tembalang	Head Admin Pembiayaan
3	Dadan Herdhian	Kepala Kas Mijen	SPV Marketing

Sumber: PT. BPRS PNM Binama Semarang

Menurut tempat pelaksanaan pengembangan sumber daya manusia (PSDM), metode PSDM dapat dikelompokkan menjadi metode di tempat kerja (*on the job training*) dan metode di luar tempat kerja (*off the job training*). PT. BPRS PNM Binama melakukan berbagai program pelatihan yang memberikan kesempatan kepada pegawai dan menyediakan sarana untuk pengembangan pengetahuan, keterampilan, perilaku, wawasan, kemampuan manajerial melalui program pelatihan yang diselenggarakan di dalam maupun di luar BPRS.

Dalam melaksanakan program pengembangan sumber daya BPRS Binama menggunakan teknik pelatihan yang meliputi:

a. Pengembangan di tempat kerja (*On The Job Training*)

On The Job Training adalah pelatihan yang diadakan oleh BPRS Binama sendiri dan dilaksanakan sebagai bagian dari pelaksanaan kerja karyawan. Pelatihan yang dilaksanakan berupa:

1) Pembekalan (*Coaching*)

Pada PT. BPRS Binama Semarang *coaching* merupakan pelatihan yang diberikan oleh atasan kepada karyawan dalam pelaksanaan kerja rutin mereka dalam bentuk bimbingan dan arahan.

2) Pelatihan Instruksi Jabatan (*Job Instruction Training*)

Pelatihan yang ditujukan untuk memberikan secara langsung petunjuk pekerjaan, dan digunakan terutama untuk melatih para karyawan tentang cara pelaksanaan pekerjaan.

b. Pengembangan di luar kerja (*Off the Job Training*)

Off the job training adalah pelatihan diluar tempat kerja, pelatihan ini dapat dilaksanakan oleh BPRS PNM Binama sendiri ataupun dapat bekerjasama dengan pihak lain di luar perusahaan. Pelaksanaan pelatihan ini adalah dalam waktu-waktu tertentu misalnya pada saat *weekend* atau dengan membebastugaskan karyawan untuk sementara guna mengikuti pelatihan. *Off the job training* dapat berupa:

1) Pengembangan Kepribadian

Pengembangan kepribadian dilakukan untuk meningkatkan kinerja karyawan dari aspek kepribadian (perilaku, moral, dan etika). Langkah yang dilakukan adalah:

- a) Pengajian yang diadakan secara rutin, yaitu sebulan sekali di kantor pusat, tadarus al-quran bersama setiap pagi di kantor kas Mijen.
- b) Pemberian pengarahan dari Pimpinan perusahaan setiap ada kesempatan
- c) Mendatangkan penceramah untuk penyejukan psikologi atau pengembangan spiritualitas (*spirituality in the work place*)

2). Pelatihan (*Training*)

Pengembangan sumber daya manusia pada BPRS PNM Binama Semarang diwujudkan melalui pelatihan pada bidang-bidang operasional dan manajerial perusahaan. Pengembangan sumber daya manusia yang dilaksanakan sepanjang tahun 2016 terdiri dari berbagai macam pelatihan yang ditujukan untuk karyawan operasional dan manajerial supaya dapat melaksanakan fungsi dan tanggungjawabnya masing-masing. Pengembangan sumber daya manusia yang

dilaksanakan mencakup berbagai macam tugas dalam kegiatan operasional, untuk meningkatkan kinerja dari karyawan yang terdiri dari berbagai bagian. Pelaksanaan pengembangan sumber daya manusia pada PT. BPRS PNM Binama Semarang ditujukan untuk memberikan tambahan pengetahuan dalam bentuk teori maupun praktik bagi karyawan. Dengan pengetahuan yang diperoleh dalam pelatihan, diharapkan kinerja karyawan BPRS PNM Binama Semarang dapat meningkat.

Tabel 1.1 Jadwal kegiatan pelatihan sumber daya manusia pada BPRS PNM Binama Semarang.

No	Waktu Pelaksanaan	Jenis	Pelaksana	Peserta
1.	28 Januari 2016	Pelatihan Perpajakan di Hotel Grasia	Pajak Pratama	Akunting
2.	20 Februari 2016	Pelatihan Service Excellent LPPM Binama di Hotel Grasia	LPPM Binama	Front Liner
3.	14-16 maret 2016	Workshop finalisasi SOP jateng dan DIY di wonosobo	ASBISINDO	Dirut
4.	16 April 2016	Pelatihan " <i>To be a good & professional Teller</i> " LPPM Binama di Hotel Grasia	LPPM Binama	Teller
5.	12 April 2016	Persiapan Pelaporan SID melalui SLIK oleh OJK di Grand Candi Hotel	OJK	Kabag Marketing & IT
6.	16 - 18 Mei 2016	Pelatihan Akad Pembiayaan Bank Syariah di Purwokerto	ASBISINDO	Direktur
7.	21 Juli 2016	Pelatihan "paradigma Baru SPI BPRS Dengan	OJK	Direktur &

		Perencanaan Audit Intern Berbasis Risiko di Solo Paragon Hotel dan Residence- Solo		Akunting
8.	17 September 2016	Pelatihan "Teknik Survey dan Analisa Pembiayaan" LPPM Binama di Hotel Grasia Semarang	LPPM Binama	Account Officer
9.	16-17 September 2016	Pelatihan Sumber Daya Insani (SDI) Forum BPRS ASBISINDO JATENG & D.I.Y di The Wujil Resort & Conventions Ungaran Semarang	ASBISINDO	CS dan SPO
10.	16-29 September 2016	Pelatihan Certif di Bogor	CERTIF	Direktur
11.	13 Oktober 2016	Pelatihan Perkreditan, Jaminan Hak Tanggungan, Fidusia dan Lelang BPR/S di Ballroom Hotel Gumaya Semarang (OJK)	OJK	Kabag Marketing
12.	18-19 Oktober 2016	Pelatihan Pelaporan Data SLIK di Ballroom Crowne Plaza Semarang (OJK)	OJK	Bagian IT

Sumber: PT. BPRS PNM Binama Semarang