

## **BAB II**

### **KONDISI UMUM BNI SYARIAH CABANG SEMARANG**

#### **2.1 Sejarah Berdirinya BNI Syari'ah**

Pada tahun 2003 dilakukan penyusunan *corporate plan* BNI Syariah yang di dalamnya termasuk rencana independensi pada tahun 2009-2010. Proses independensi BNI Syariah diperkuat dengan kebijakan otonomi khusus yang diberikan oleh BNI kepada UUS BNI pada tahun 2005. Pada Tahun 2009 BNI membentuk Tim Implementasi Pembentukan Bank Umum Syariah, sehingga terbentuk PT Bank BNI Syariah yang efektif beroperasi sejak tanggal 19 Juni 2010.<sup>1</sup>

##### **a. Berdirinya Unit Usaha Syariah BNI**

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.

Pada tahun 1999 dibentuk Tim Proyek Cabang Syariah dengan tujuan untuk mempersiapkan pengelolaan bisnis perbankan syariah BNI yang beroperasi pada tanggal 29 April 2000 sebagai Unit Usaha Syariah (UUS) BNI. Pada awal berdirinya, UUS BNI terdiri atas 5 kantor cabang yakni di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara, dan Banjarmasin. Pada

---

<sup>5</sup> Company profil BNI syari'ah

tahun 2002, BNI Syariah mulai menghasilkan laba dan pada tahun 2003 dilakukan penyusunan *corporate plan* yang di dalamnya termasuk rencana independensi BNI Syariah pada tahun 2009-2010.

Pada tahun 2005 proses independensi BNI Syariah diperkuat dengan kebijakan otonomi khusus yang diberikan oleh BNI kepada UUS BNI. Pada Tahun 2009 BNI membentuk Tim Implementasi Pembentukan Bank Umum Syariah. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang hingga pada pertengahan tahun 2010 telah memiliki 27 kantor cabang dan 31 Kantor cabang pembantu. Di samping itu, UUS BNI senantiasa mendapatkan dukungan teknologi informasi dan penggunaan jaringan saluran distribusi yang meliputi kantor cabang BNI, jaringan ATM BNI, ATM Link serta ATM Bersama, 24 jam layanan BNI Call dan juga *internet banking*.

b. Pemisahan (Spin Off) Unit Usaha Syariah BNI

Proses *spin off* dilakukan dengan beberapa tahapan, sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku termasuk ketentuan Bank Indonesia. Bank Indonesia memberikan persetujuan prinsip untuk pendirian BNI Syariah, dengan surat nomor 12/2/ DPG/DPbS tanggal 8 Februari 2010 perihal Izin Prinsip Pendirian PT Bank BNI Syariah.

Pada tanggal 22 Maret 2010 telah ditandatangani Akta Nomor 159, Akta Pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk ke dalam PT Bank BNI Syariah dan Akta Nomor 160, Akta Pendirian PT Bank BNI Syariah, yang keduanya dibuat di hadapan Aulia Taufani,

sebagai pengganti dari Sutjipto, Notaris di Jakarta. Selanjutnya Akta pendirian tersebut telah memperoleh pengesahaan melalui Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia nomor AHU-15574. AH.01.01, Tanggal 25 Maret 2010. Izin Usaha diterbitkan oleh Bank Indonesia pada tanggal 21 Mei 2010, melalui Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/kep.gbi/2010 tentang Pemberian Izin Usaha PT Bank Bni Syariah. Selanjutnya BNI Syariah efektif beroperasi pada tanggal 19 Juni 2010.

Terdapat 2 (dua) hal pendorong bagi BNI untuk melakukan *spin off* UUS BNI pada tahun 2010 tersebut, yakni sebagai berikut:

a. Aspek eksternal

Pertimbangan utama dari aspek eksternal adalah regulasi, pertumbuhan bisnis, dan kesadaran konsumen yang kian meningkat. Regulasi untuk industri Perbankan Syariah kian kondusif dengan dikeluarkannya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tanggal 16 Juli 2008 tentang Perbankan Syariah, Undang-Undang nomor 19 Tahun 2008 tanggal 7 Mei 2008 mengenai Surat Berharga Syariah Negara, Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/10/2009 tentang Unit Usaha Syariah, Peraturan Bank Indonesia nomor 11/3/2009 tentang Bank Umum Syariah dan penyempurnaan ketentuan pajak termasuk pengenaan pajak pertambahan nilai (PPN) terhadap produk yang berdasarkan prinsip jual beli. Hal tersebut merupakan langkah strategis bagi perkembangan industri perbankan syariah di masa depan.

Di sisi pertumbuhan industri, dalam 5 (lima) tahun terakhir perbankan syariah menunjukkan angka pertumbuhan yang sangat signifikan di mana total pembiayaan, dana dan aset bertumbuh sebesar 34% per tahun (CAGR 2004-2008). Hal ini jauh melampaui pertumbuhan angka perbankan konvensional sebesar 19% dan 25% masing-masing untuk dana dan kredit pada periode yang sama. Namun demikian jika dibandingkan dengan potensi pasar yang ada, maka peluang pengembangan syariah masih sangat terbuka luas. Aspek eksternal berikutnya adalah dari sisi kesadaran konsumen yang kian meningkat.

Dari hasil *survey* yang dilakukan di tahun 2000–2001 di beberapa propinsi di Jawa dan Sumatera bahwa nasabah masih meragukan kemurnian prinsip syariah terhadap bank syariah yang dioperasikan secara *Dual Banking System* (UUS). Untuk menghindari keragu-raguan dan persepsi masyarakat tersebut, maka ke depannya pengelolaan usaha syariah oleh UUS seyogyanya dikonversi menjadi Bank Umum Syariah.

#### b. Aspek Internal

Dari aspek internal UUS BNI, sebagaimana telah ditetapkan dalam *Corporate Plan* tahun 2003 bahwa status UUS bersifat sementara, maka secara bertahap telah dilakukan persiapan untuk proses pemisahan. Oleh karenanya dalam pengembangan bisnisnya UUS BNI telah memiliki infrastruktur dalam bentuk sistem, prosedur dan mekanisme pengambilan keputusan yang independen. Di sisi lain UUS BNI juga telah memiliki sumber daya dalam bentuk jaringan, dukungan teknologi informasi, serta

sumber daya manusia yang memadai dan kompeten sehingga mampu menjadi sebuah entitas bisnis yang independen. Selain itu terdapat alasan yang lebih spesifik untuk dilakukannya *spin off*, yakni:

1. Memanfaatkan keunggulan sebagai salah satu yang pertama dalam industri perbankan syariah.
2. Menciptakan profil di pasar untuk menjaring investor potensial baik domestik maupun global.
3. Mengelola usaha yang lebih bersifat independen dan strategis.
4. Semakin mudah berkompetisi, kian ulet, dan fleksibel dalam mengambil keputusan-keputusan bisnis ke depannya.
5. Pemisahan (*spin off*) akan mendorong berjalannya praktik-praktik terbaik (*market best practice*) dan tata kelola perusahaan yang baik dalam pengelolaan bisnis BNI Syariah sehingga pada gilirannya akan menciptakan efisiensi dan produktifitas bisnis yang lebih baik.

Dari aspek strategis dengan dilakukannya *spin off* diharapkan akan memberi sejumlah manfaat bagi seluruh pemangku kepentingan, antara lain sebagai berikut:

1. Akselerasi pengembangan usaha syariah yang lebih mudah
2. Meningkatkan kualitas kepercayaan dan citra
3. Meningkatkan produktifitas dan efisiensi
4. Meningkatkan struktur permodalan
5. Memberikan manfaat bagi pemegang saham

6. Mendukung rencana percepatan pertumbuhan perbankan syariah
7. Mempertajam kompetensi insan perbankan syariah<sup>2</sup>

## 2.2 Visi dan Misi BNI Syari'ah

BNI syari'ah mempunyai visi dan misi :

Visi “menjadi bank Syari'ah yang unggul dalam layanan dan kinerja sesuai dengan kaidah sehingga Insya Allah membawa berkah”.

Misi BNI Syari'ah :

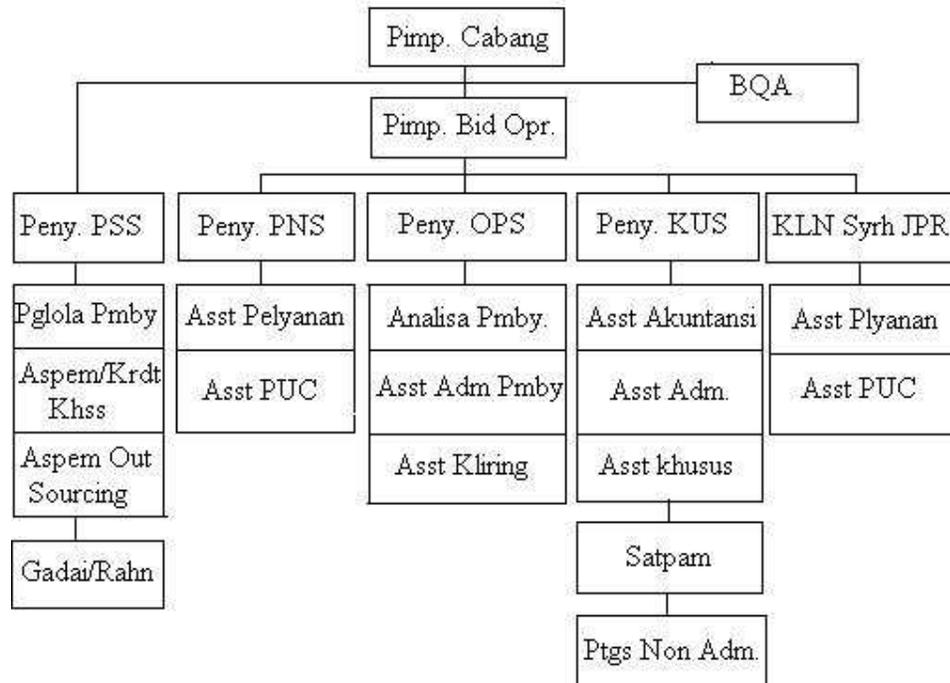
- a. Melaksanakan operasional perbankan berdasarkan prinsip syari'ah Islam secara *istiqomah*
- b. Memberikan kualitas pelayanan yang unggul kepada nasabah dengan sistem *front end* dan otomasi *online*.
- c. Mengembangkan kualitas bisnis di segmen pasar usaha ritel melalui kegiatan operasional Kantor Cabang Syari'ah.
- d. Memberikan kontribusi laba yang optimal terhadap laba bank BNI melalui pendapatan bagi hasil dari kegiatan Kantor Cabang Syari'ah

---

<sup>2</sup> [tatic.bnisyariah.co.id/gallery.do?action=download&id=00...](http://tatic.bnisyariah.co.id/gallery.do?action=download&id=00...)

### 2.3 Struktur Organisasi dan Tugas Pokok Masing-masing Bidang Kantor Cabang Syariah Semarang

Gambar : 1



#### 1. Pemimpin Cabang

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

## 2. Pemimpin Bidang Operasional

- a. Memberi dukungan kepada pemimpin cabang syari'ah dan bekerja sama dalam hal:
  - Menyusun rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan penetapan target pelayanan dan tujuan-tujuan yang akan dicapai
  - Mengorganisasikan serta mengelola SDM yang ada di unit *front office* dan *back office*
  - Pelaksanaan penerbitan garansi bank
  - Memberikan jasa pelayanan BNI kepada nasabah, Penyediaan informasi dan pelayanan transaksi giro *wadiah*, tabungan *mudharabah*, deposito *mudharabah* dan produk BNI syari'ah kepada nasabah
  - Pelayanan semua jenis transaksi kas tunai dan pemindahan, Operasional *back office* dalam menunjang penyelesaian transaksi produk dana, pembayaran jasa yang dilakukan *back office* dan unit pemasaran bisnis produksi
- b. Menyelia (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
- c. Memastikan berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar USY

### 3. Penyelia Pelayanan Nasabah

- a. Menyelia langsung seluruh kegiatan pelayanan yang dilakukan asisten pelayanan nasabah antara lain meliputi:
  - Pembukaan dan pengelolaan rekening, transaksi produk jasa dalam maupun luar negeri, penerbitan BNI *card*, *phone plus*, serta melayani transaksi pencairan deposito dan lain-lain
  - Melakukan *refferel* dan *cross selling* kepada *walk in customer* serta mengarahkan nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (ATM, *phone plus*) kepada nasabah yang akan datang
- b. Bertanggung jawab untuk mengontrol dan memecahkan permasalahan yang ada, mengelola kepegawaian di unit yang dikelolanya, memeriksa pelaporan-pelaporan yang dibuat unitnya
- c. Mengupayakan berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar USY atau Kantor Wilayah

### 4. Penyelia Keuangan dan Umum

- a. Menyelia seluruh pegawai di unit administrasi keuangan dan umum untuk memberikan pelayanan terbaik dalam pengelolaan administrasi keuangan dan umum cabang syaria'ah dalam usaha:
  - Mengelola sistem otomasi di KCS dan Cabang Pembantu syaria'ah

- Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan cabang syariah dan cabang pembantu syariah
  - Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah
  - Mengendalikan transaksi kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah
  - Mengelola laporan kantor cabang pembantu syariah
- b. Menyelia langsung seluruh kegiatan pengelolaan administrasi kepegawaian, kebutuhan logistik, akomodasi, transportasi dan penyelenggaraan administrasi umum dan kearsipan
- c. Mendukung dan *mensupport* berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar USY atau Kantor Wilayah
5. Penyelia Operasional
- a. Menyelia langsung pegawai di unit administrasi domestik dan kliring dan melaksanakan kegiatan meliputi: Mengelola transaksi kliring termasuk *KU/inkaso* dalam negeri, Melaksanakan *entry* transaksi keuangan secara kliring/pemindahan ke dalam sistem, Mengelola daftar hitam/nasabah penarik cek kosong, Mengelola komunikasi cabang, Menyelesaikan transaksi daftar pos terbuka (DPT) rupiah

- b. Mendukung dan *mensupport* berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar USY atau Kantor Wilayah.

#### 6. Penyelia Pemasaran Bisnis

##### a. Menyelia langsung kegiatan:

- Memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah
- Mengelola permohonan pembiayaan ritel (produktif, konsumtif)
- pemantauan nasabah dan *kolektibilitas*
- Mengelola kualitas portepel pembiayaan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah
- Membantu Kantor Besar USY/cabang lain di bidang pemasaran bisnis
- Melayani dan mengembangkan hubungan dengan nasabah non ritel
- Melakukan penelitian potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis

- b. Mendukung dan *mensupport* berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar USY atau Kantor Wilayah

#### 7. Asisten Pemasaran Bisnis

Di bawah penyeliaan atasannya berperan aktif dalam melaksanakan kegiatan:

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

#### 8. 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 *refferal walk in customer* serta mengarahkan nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (ATM, *phone plus*) kepada nasabah yang datang

#### 9. Asisten Pelayanan Nasabah

Di bawah penyeliaan atasannya bertugas: Memberikan informasi produk dan jasa BNI Syari'ah kepada nasabah, Mengelola dan melayani pembukaan rekening giro, tabungan, THI, deposito, Melaksanakan penjualan melalui *cross seling*

#### 10. Asisten administrasi Pembiayaan

Mempunyai tugas: Mengelola administrasi pembiayaan dan portepel pembiayaan, Memantau proses pemberian pembiayaan, Mengelola penerbitan jaminan bank

#### 11. Asisten Keuangan dan Umum

Di bawah penyeliaan atasannya berperan aktif dalam kegiatan:

- a. Mengelola sistem otomasi di kantor cabang syari'ah 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 pembukuan kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah
- e. Mengelola laporan kantor cabang syari'ah
- f. Pengelolaan administrasi kepegawaian
- g. Kebutuhan logistik, akomodasi
- h. Transportasi dan penyelenggaraan administrasi umum dan kearsipan<sup>3</sup>

#### 2.4 Produk- produk BNI Syari'ah

Adapun produk- produk yang ditawarkan terbagi menjadi 3, yaitu produk penghimpunan dana (*Funding*), produk penyaluran dana

---

<sup>3</sup> Profil BNI Syari'ah

(*Lending*), dan produk jasa. BNI Syari'ah 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-jasa perbankan. Keseluruhan produk tersebut dapat digunakan oleh seluruh lapisan masyarakat tanpa membedakan etnis maupun agama.

a. Produk individu

- **iB Hasanah Card**, merupakan Kartu Pembiayaan yang berfungsi seperti kartu kredit berdasarkan prinsip syariaah sebagaimana diatur dalam fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN) nomor 54/DSN-MUI/IX/2006 tentang Syari'ah Card.
- **Griya iB Hasanah**, merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada individu 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 masingmasing calon nasabah.
- **Talangan Haji iB Hasanah** adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Departemen Agama, untuk mendapatkan nomor *seat* porsi haji dengan menggunakan akad

ijarah. Talangan Haji iB Hasanah dapat diberikan kepada nasabah yang sudah memiliki Tabungan iB THI Hasanah.

- **Gadai Emas iB Hasanah** atau disebut juga pembiayaan *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.
- **Tabungan iB THI Hasanah** Tabungan iB Haji Hasanah didesain untuk membantu individu dalam merencanakan pemenuhan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji.
- **Tabungan iB Hasanah** Tabungan iB Hasanah hadir untuk memenuhi kebutuhan anda dalam mengelola dana serta melakukan transaksi sehari-hari. Tabungan iB Hasanah dilengkapi dengan kartu ATM yang berfungsi juga sebagai kartu debit yang dapat dipergunakan untuk bertransaksi pada *merchant* berlogo MasterCard di seluruh dunia. Selain itu, Tabungan iB Hasanah juga dapat diakses melalui *internet banking*, *SMS banking*, dan *phone banking*. Tabungan iB Hasanah dapat dibuka, tarik, dan setor di seluruh cabang BNI.
- **Tabungan iB Prima Hasanah** Tabungan iB Prima Hasanah adalah produk turunan dari Tabungan iB Hasanah yang ditujukan untuk individu yang menginginkan layanan lebih dan

diberikan fasilitas *executive lounge* di bandara kota-kota besar di Indonesia.

- **Tabungan iB Tapenas Hasanah**, Tabungan iB Tapenas Hasanah adalah tabungan perencanaan dalam mata uang Rupiah yang digunakan untuk mewujudkan rencana masa depan, misalnya untuk dana pendidikan, umroh, pernikahan, dan liburan.
  - **Multiguna iB Hasanah**, merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai material) dan atau aset tetap yang ditujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan dalam Syari'ah Islam.
- b. Selain produk-produk individu tersebut di atas, BNI Syari'ah juga menyediakan produk pembiayaan kendaraan bermotor, produk pembiayaan multijasa, pembiayaan untuk pendidikan, kiriman uang, kliring, RTGS, *remittance*, TabunganKu iB, dan Deposito iB Hasanah.
- c. Produk usaha kecil

- **Tabungan iB Bisnis Hasanah**, Tabungan iB Bisnis Hasanah adalah produk yang ditujukan untuk usaha kecil atau usaha perorangan yang menginginkan catatan mutasi rekening yang lebih detail dalam buku tabungan. Tabungan iB Bisnis Hasanah dilengkapi dengan kartu ATM yang berfungsi juga sebagai kartu debit yang dapat dipergunakan untuk bertransaksi pada *merchant* berlogo MasterCard di seluruh dunia. Selain itu, Tabungan iB Bisnis Hasanah juga dapat diakses melalui *internet banking*, *SMS banking*, dan *phone banking*. Tabungan iB Bisnis Hasanah dapat dibuka, tarik, dan setor di seluruh cabang BNI. Tabungan ini dilengkapi dengan fasilitas *executive lounge*.
- **Giro iB Hasanah** adalah rekening giro yang dilengkapi dengan fasilitas cek/bilyet giro untuk menunjang bisnis usaha kecil atau usaha perorangan. Giro iB Hasanah dapat diandalkan karena mempunyai banyak fasilitas dan keunggulan.
- **Wirausaha iB Hasanah** adalah fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan Syari'ah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.
- **Tunas Usaha iB Hasanah** adalah pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang

*feasible* namun belum *bankable* dengan prinsip Syari'ah dalam rangka mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden nomor 6 tahun 2007.

- **CCF iB Hasanah**, merupakan pembiayaan yang dijamin dengan *cash*, yaitu dijamin dengan simpanan/investasi dalam bentuk deposito, giro, dan tabungan yang diterbitkan BNI Syari'ah.
- **Kopkar/Kopeg iB Hasanah** adalah fasilitas pembiayaan mudharabah produktif di mana BNI Syari'ah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Koperasi Karyawan (Kopkar)/Koperasi Pegawai(kopeg) untuk disalurkan secara prinsip Syari'ah kepada *end user*/karyawan.
- **Usaha Kecil iB Hasanah** adalah pembiayaan Syari'ah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip prinsip pembiayaan Syari'ah. Selain produk-produk usaha kecil tersebut di atas, BNI Syari'ah juga menyediakan produk Garansi Bank, SKBDN, SKB-DK, kiriman uang, kliring, RTGS, dan Deposito iB Hasanah.

d. Produk institusi

- **Usaha Besar iB Hasanah** adalah pembiayaan Syari'ah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha berbadan hukum yang berada

pada skala menengah dan besar dalam mata uang Rupiah maupun valas.

- **Sindikasi iB Hasanah** adalah pembiayaan yang diberikan oleh BNI Syari'ah bersama dengan perbankan lainnya untuk membiayai suatu proyek/usaha yang berskala sangat besar dengan syarat-syarat dan ketentuan yang sama, menggunakan dokumen yang sama dan diadministrasikan oleh Agen yang sama pula.
- **Multifinance iB Hasanah** adalah penyaluran pembiayaan langsung dengan pola *executing*, kepada *multifinance* untuk usahanya di bidang perusahaan pembiayaan sesuai dengan prinsip Syari'ah.
- **Pembiayaan Kerjasama dengan Dealer iB Hasanah**, merupakan pola kerjasama pemasaran dengan *dealer* dilatarbelakangi oleh adanya potensi pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan *end user* dalam jumlah yang cukup banyak.
- **Fleksi iB Hasanah**, adalah kerjasama dengan perusahaan/ lembaga/instansi dalam rangka pembiayaan kepada pegawainya. Dalam kerjasama ini perusahaan melakukan pendebitan gaji untuk kepentingan angsuran pegawai.
- **Cash Management**, adalah jasa pengelolaan seluruh rekening seperti *corporate internet banking* yang dapat digunakan oleh

perusahaan/lembaga/instansi. Produk ini dilengkapi dengan fasilitas *virtual account*.

- **Payment Center**, adalah kerjasama BNI Syari'ah dengan perusahaan dalam hal jasa penerimaan pembayaran untuk kepentingan perusahaan. Jasa ini dapat digunakan untuk penerimaan pembayaran uang kuliah, tagihan listrik dan sebagainya.
- **Payroll Gaji**, adalah layanan pembayaran gaji yang dilakukan oleh BNI Syari'ah atas dasar perintah dari perusahaan/instansi pembayar gaji untuk mendebet rekeningnya dan mengkredit rekening karyawannya. Selain produk-produk institusi tersebut di atas, BNI Syari'ah juga menyediakan pembiayaan *onshore*, pembiayaan anjak utang dan anjak piutang, pembiayaan ekspor, L/C impor, Garansi Bank, SKBDN, SKB-DK, kiriman uang, kliring, RTGS, dan Deposito iB Hasanah.