

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

#### **A. Sejarah Berdirinya BNI Cabang Semarang**

Bank Umum Syari'ah adalah Bank Umum yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah islam atau dengan kata lain yaitu bank yang tata cara beroperasinya mengacu ketentuan-ketentuan islam (Al-qur'an dan Hadits).

Bank syari'ah pertama kali didirikan di Indonesia pada tahun 1992. Berdirinya Bank Syari'ah didukung oleh adanya peraturan pemerintah No.7 tahun 1992, yang kemudian direvisi dengan UU No.10 tahun 1998 dengan latar belakang adanya suatu keyakinan dalam agama Islam yang merupakan suatu alternatif atas perbankan dengan kekhususannya pada prinsip syari'ah.

BNI Syari'ah merupakan unit usaha syari'ah dari BNI konvensional yang berdiri pada tanggal 29 Mei 2000 yang menyediakan layanan perbankan berdasarkan prinsip syari'ah. BNI Syari'ah sudah memiliki beberapa kantor cabang yaitu, Yogyakarta, Pekalongan, Jepara, Malang, dan Banjarmasin.<sup>1</sup>

Tahun 2001 BNI Syari'ah kembali membuka lima kantor cabang syari'ah, yang difokuskan pada kota-kota besar di Indonesia, yakni: Jakarta (dua kantor cabang), Bandung, Makasar, dan Padang. Seiring dengan perkembangan bisnis dan banyaknya permintaan masyarakat

---

<sup>1</sup> [www.bnisyariah.co.id/gallery.do?action=download&id=00...10](http://www.bnisyariah.co.id/gallery.do?action=download&id=00...10) Januari 2012

terhadap layanan perbankan syariah di Indonesia, pada tahun 2002 BNI Syariah membuka 2 kantor cabang syariah baru di Medan dan Palembang.

Awal tahun 2003, dengan pertimbangan *load* bisnis yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan pelayanan kepada nasabah, BNI Syariah melakukan relokasi kantor cabang Jepara ke Semarang dengan pertimbangan lokasi yang strategis. Perpindahan ini terjadi pada tanggal 20 Januari 2003, dan untuk saat ini kantor cabang Jepara berubah menjadi kantor cabang pembantu (capem). Pada bulan Agustus dan September 2004, BNI Syariah membuka layanan BNI Syariah Prima di Jakarta dan Surabaya untuk nasabah perorangan yang membutuhkan layanan perbankan yang lebih personal dalam suasana yang nyaman.

Selain adanya faktor legal yang mendukung, pertimbangan lain bagi BNI Syariah untuk memberikan layanan syariah adalah adanya peluang besar yang disebabkan antara lain :

1. Mayoritas penduduk Indonesia memeluk agama islam yang tentunya memiliki keinginan untuk menjalankan kegiatan perekonomian sesuai dengan syariat islam.
2. Dengan prinsip bagi hasil yang merupakan landasan utama perbankan syariah diharapkan BNI Syariah dapat meminimumkan dampak negatif dari bunga yang mungkin saja dapat dialami kembali oleh ekonomi Indonesia pada masa yang akan datang.

BNI Syari'ah menjalankan kegiatan perbankan dengan menggunakan *Dual Banking System*. Dimana bank menyediakan produk dan jasa perbankan umum konvensional dan juga syari'ah sekaligus. Dengan menggunakan sistem ini diharapkan dapat saling melengkapi produk atau jasa yang disediakan BNI dan memberikan layanan yang lebih baik melalui hubungan yang bersifat sinergis.

Lokasi usaha BNI Syari'ah cabang Semarang pada awalnya terletak di Jalan Pandanaran No.102 yang kemudian pada bulan Januari 2008 dipindah kembali di Jalan Ahmad Yani No.152. Lokasi ini dinilai sangat strategis karena berada di pusat kota Semarang sehingga memudahkan akses nasabah untuk melakukan transaksi perbankan di BNI Syari'ah. Dengan perpindahan ini tidak mengurangi minat nasabah. Justru dengan perpindahan kantor ini semakin banyak masyarakat yang memutuskan untuk membuka rekening di BNI Syari'ah. Dalam waktu dekat ini, BNI Syari'ah akan membuka kembali kantor cabang di kota Cirebon dan Pekanbaru.

## **B. Visi, Misi, dan Tujuan**

### **1. Visi**

“Menjadikan Bank Syari'ah yang unggul dalam layanan dan kinerja sesuai dengan kaidah sehingga insya Allah membawa berkah”.

### **2. Misi**

“Secara istiqomah melaksanakan amanah untuk memaksimalkan kinerja dan layanan perbankan dan jasa keuangan syari’ah sehingga dapat menjadi Bank Syari’ah kebanggaan anak negeri”.

### 3. Tujuan

“Menyediakan produk dan jasa keuangan yang dikelola secara syari’ah”.

### 4. Budaya perusahaan

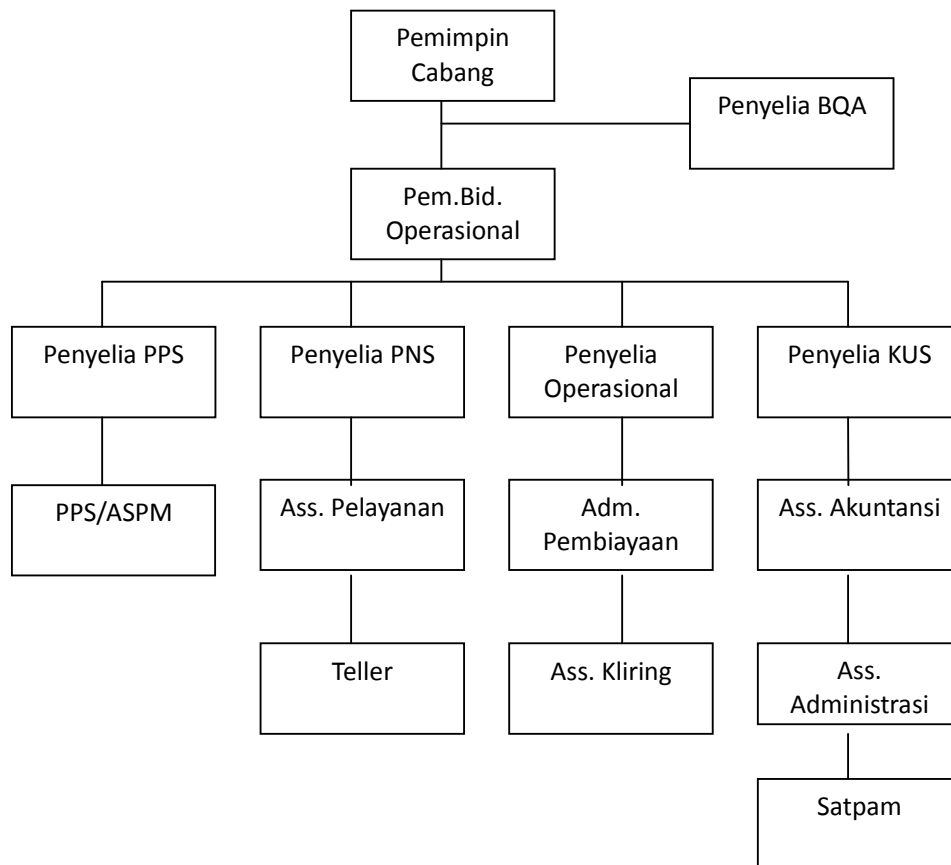
Budaya kerja BNI Syari’ah ”Prinsip 46” merupakan tuntunan perilaku BNI, terdiri dari:

- 4 (Empat) Nilai Budaya Kerja
  - Profesionalisme
  - Integritas
  - Orientasi pelanggan
  - Perbaikan tiada henti
- 6 (Enam) Nilai Perilaku Utama Insan BNI
  - Meningkatkan kompetensi dan memberikan hasil terbaik
  - Jujur, tulus dan ikhlas
  - Disiplin, konsisten dan bertanggung jawab
  - Membierikan layanan terbaik melalui kemitraan yang sinergis
  - Senantiasa melakukan penyempurnaan

➤ Kreatif dan inovatif

### C. Struktur Organisasi

Struktur organisasi BNI Syari'ah Cabang Semarang <sup>2</sup>



Adapun tugas dan wewenang dari susunan personalia BNI Syari'ah cabang Semarang berdasarkan struktur organisasi di atas adalah sebagai berikut:

#### 1. Pemimpin cabang

<sup>2</sup> Profil BNI Syari'ah.

- a. Menetapkan rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha, tujuan yang akan dicapai, strategi dan rencana program pelaksanaan.
- b. Penyelia (mengarahkan, mengendalikan, dan mengawasi) secara langsung unit- unit kerja menurut bidang tugasnya (pelayanan nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan operasional dan administrasi) 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 potensial dalam rangka meningkatkan bisnis dan menguasai pangsa pasar di daerah kerjanya.

## **2. Penyelia BQA (*Branch Quality Assurance*)**

- a. Memantau kinerja pegawai di wilayah BNI Syari'ah yang ditempati.
- b. Memastikan pekerjaan cabang, sesuai dengan prosedur BNI Syari'ah atau tidak.

## **3. Pemimpin bidang operasional**

- a. Memberi dukungan kepada pemimpin cabang syari'ah dan bekerjasama dalam hal :
  - 1) Menyusun rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan penetapan target pelayanan dan tujuan-tujuan lain yang akan dicapai.
  - 2) Mengorganisasikan serta mengelola SDM yang ada di *unti front office* dan *back office*.
  - 3) Pelaksanaan penerbitan garansi bank (*full over*).

- 4) Memberikan jasa pelayanan BNI Syari'ah kepada nasabah.
  - 5) Penyediaan informasi dan pelayanan transaksi giro wadi'ah, tabungan mudharabah, deposito mudharabah, dan produk BNI Syari'ah lainnya kepada nasabah.
  - 6) Pelayanan semua jenis transaksi kas tunai dan pemindahan.
- b. Menyelialia (mengarahkan, mengendalikan dan mengawasi) secara langsung unit-unit operasional yang berada di bawahnya sejalan dengan prosedur dan kebijakan (RAK) yang ditetapkan oleh kantor besar USY.
- c. Memastikan berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar USY.

#### **4. Penyelia PNS (Pelayanan Nasabah)**

- a. Menyelialia langsung seluruh kegiatan pelayanan yang dilakukan asisten pelayanan nasabah antara lain meliputi:
- 1) Pembukaan dan pengelolaan rekening/transaksi produk dan jasa dalam dan luar negeri, melayani penerbitan BNI *card*, *phone plus* serta melayani transaksi pencairan deposito.
  - 2) Melakukan *referral* dan *cross selling* kepada *walk in customer* serta mengarahkan nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (ATM, *phone plus*) kepada nasabah yang datang.
- b. Bertanggung jawab untuk mengontrol 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/kantor wilayah.

Penyelia pelayanan nasabah membawahi dua bagian yaitu:

- a. Asisten pelayanan

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

- b. Teller

Di bawah penyeliaan, pengendalian serta pengawasan atasannya bertanggung jawab penuh untuk menyediakan pelayanan transaksi kas/tunai, pemindahan, kliring serta keuangan lainnya kepada nasabah sesuai dengan standar layanan yang ditetapkan.

## **5. Penyelia operasional**

Menyelia langsung pegawai di unit administrasi domestik dan kliring dalam melaksanakan kegiatan meliputi:

- 1) Mengelola transaksi kliring (termasuk KU/inkaso DN).
- 2) Melaksanakan *entry* transaksi keuangan secara kliring/pemindahan ke dalam sistem.
- 3) Mengelola daftar hitam atau nasabah penarik cek kosong.
- 4) Mengelola komunikasi cabang.



5) Menyelesaikan transaksi daftar pos terbuka (DPT) rupiah.

Penyelia operasional membawahi dua bagian yaitu:

a. Asisten administrasi pembiayaan

1. Mengelola administrasi pembiayaan dan *portepel* (saldo list) pembiayaan.
2. Memantau proses pemberian pembiayaan.
3. Mengelola penerbitan jaminan bank.

b. Asisten kliring

- 1) Mengelola transaksi kliring.
- 2) Melaksanakan *entry* transaksi keuangan secara kliring/pemindahan ke dalam sistem.
- 3) Mengelola daftar hitam atau nasabah penarik cek kosong.
- 4) Mengelola komunikasi cabang.
- 5) Menyelesaikan transaksi daftar pos terbuka (DPT) rupiah.

6. Penyelia KUS (Keuangan dan Umum)

a. Menyelia seluruh pegawai di unit administrasi keuangan dan umum untuk memberikan pelayanan terbaik dalam pengelolaan administrasi keuangan dan umum cabang syari'ah dalam usaha:

- 1) Mengelola sistem otomatisasi di kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
- 2) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.

- 3) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
  - 4) Mengelola laporan kantor cabang syari'ah.
- b. Menyelia langsung seluruh kegiatan pengelolaan administrasi dan kepegawaian, kebutuhan logistik, akomodasi, transportasi dan penyelenggaraan administrasi umum dan kearsipan.
- c. Mendukung/mensupport berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar.

Penyelia keuangan dan umum membawahi beberapa bagian yaitu:

- a. Asisten akuntansi
- 1) Mengelola sistem otomatisasi di kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
  - 2) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
  - 3) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
  - 4) Mengendalikan transaksi pembukuan kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
  - 5) Pengelolaan administrasi kepegawaian.
- b. Satpam
- Melaksanakan pengamanan di masing-masing pos penjagaan yang menjadi daerah kerjanya.

c. Petugas non administrasi

Membantu pengelolaan administrasi umum, kebutuhan logistik, urusan kerumahtanggaan dan melaksanakan tugas lain.

d. Sopir

Melayani transportasi pegawai untuk keperluan dinas.

7. Penyelia PPS (Pemasaran Bisnis)

a. Menyelia langsung kegiatan.

b. Mendukung/mensupport berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar unit usaha syari'ah.

Penyelia pemasaran bisnis membawahi dua bagian yaitu:

a. PPM (Pengelola Pemasaran)

- 1) Memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah.
- 2) Mengelola permohonan pembiayaan, pemantauan nasabah dan kualitas protepel pembiayaan/kolektibilitas pembiayaan.
- 3) Membantu dan membina hubungan dengan kantor besar USY/cabang syari'ah lainnya.

b. ASPEM (Analisis Pemasaran)

- 1) Di bawah penyeliaan atasannya berperan aktif dalam melaksanakan kegiatan memasarkan dan mengelola pembiayaan produktif.

- 2) Membantu memasarkan produk dan jasa BNI Syari'ah kepada nasabah/calon nasabah.
- 3) Membina hubungan dan memantau perkembangan aktivitas nasabah no ritel.

#### **D. Produk-Produk BNI Syariah Cabang Semarang**

##### **1. Produk Dana**

###### **a. Tabungan Syari'ah Plus**

Merupakan simpanan dalam bentuk tabungan dengan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Simpanan ini dapat disetor dan diambil kapan saja di seluruh cabang BNI.

###### **b. Deposito Mudharabah**

Simpanan dana dalam bentuk deposito dengan prinsip *mudharabah mutlaqah*, dimana penarikannya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu yang memberikan bagi hasil yang menarik dan menguntungkan.

###### **c. Giro Wadi'ah**

Simpanan dana dalam bentuk giro tabungan dengan menggunakan prinsip wadi'ah *yad dhamananah*.

###### **d. THI Mudharabah**

Tabungan haji ini dikelola dengan prinsip bagi hasil dan akan membantu mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji.

##### **2. Produk Pembiayaan**

a. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.<sup>3</sup>

1. *Murabahah* Usaha Kecil

Pembiayaan syari'ah yang digunakan untuk tujuan produktif dengan maksimum diatas Rp.150.000.000,00 sampai dengan Rp.10.000.000.000,00 per nasabah pembiayaan.

2. *Murabahah* Kelayakan Usaha

Pembiayaan syari'ah dengan maksimum sampai dengan Rp.150.000.000,00 per nasabah.

3. *Murabahah* Multiguna (BNI Multiguna Syari'ah)

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk semua kebutuhan konsumtif dan pengembangan usaha para profesional dengan jaminan tanah dan bangunan yang dimiliki oleh calon nasabah.

4. *Murabahah* Perumahan (BNI Griya Syari'ah)

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli atau membangun rumah tinggal, yang disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan masing-masing calon nasabah.

5. *Murabahah* Kendaraan (BNI OTO Syari'ah)

---

<sup>3</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta: Tazkia Institute, 1999, hlm 145.

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

#### 6. *Murabahah* Pegawai (FLEXI Syari'ah)

Pembiayaan konsumtif bagi pegawai/karyawan suatu perusahaan/lembaga/instansi untuk pembelian berbagai barang (kecuali kendaraan bermotor) dengan maksimal pembiayaan Rp.30.000.000,00.

- b. *Mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100 %) modal, sedangkan pihak lainnya (*mudharib*) menjadi pengelola.<sup>4</sup>

##### 1) *Mudharabah* Usaha Kecil

Pembiayaan syari'ah yang digunakan untuk tujuan produktif dengan maksimum pembiayaan diatas Rp.150.000.000,00 sampai dengan Rp.10.000.000.000,00 per nasabah pembiayaan.

##### 2) *Mudharabah* Kelayakan Usaha

Pembiayaan syari'ah dengan maksimum sampai dengan Rp.150.000.000,00 per nasabah.

- c. *Musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/*expertise*) dengan kesepakatan bahwa

---

<sup>4</sup> *Ibid*, hlm 135.

keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.<sup>5</sup>

### 3. *Musyarakah* Usaha Kecil

Pembiayaan syari'ah yang digunakan untuk tujuan produktif dengan maksimum diatas Rp.150.000.000,00 sampai dengan Rp.10.000.000.000,00 per nasabah pembiayaan.

### 4. *Musyarakah* Kelayakan Usaha

Pembiayaan syari'ah dengan maksimum sampai dengan Rp.150.000.000,00 per nasabah.

d. *Ijarah* adalah pemindahan hak guna atas barang/jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri.<sup>6</sup>

#### 1) *Ijarah* Usaha kecil

Pembiayaan syari'ah yang digunakan untuk tujuan produktif dengan maksimum diatas Rp.150.000.000,00 sampai dengan Rp.10.000.000.000,00 per nasabah pembiayaan.

#### 2) *Ijarah* Kelayakan Usaha

Pembiayaan syari'ah dengan maksimum sampai dengan Rp.150.000.000,00 per nasabah.

---

<sup>5</sup> *Ibid*, hlm 129.

<sup>6</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, hlm 62.

3) *Ijarah* Konsumtif adalah pembiayaan *ijarah* dan atau *ijarah IMBT* yang diberikan untuk sewa beli kendaraan untuk keperluan konsumtif dan bersifat *personal loan* yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan masing- masing pemohon.

e. Gadai Emas (Rahn) adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diberikan.

f. Qardhul adalah pinjaman kebajikan atau lunak tanpa imbalan, biasanya untuk pembelian barang-barang *fungible*(yaitu barang yang dapat dan diganti sesuai berat, ukuran, dan jumlah).<sup>7</sup>

### 3. Produk Jasa

#### a. Kiriman Uang

Dengan fasilitas *on line* BNI Syari'ah, nasabah dapat melakukan kiriman uang atau transfer antar cabang BNI Syari'ah atau BNI konvensional secara cepat.

#### b. Inkaso

Nasabah yang membutuhkan tagihan warkat-warkat yang berasal dari kota lain secara cepat.

#### c. Kliring

Jasa bagi nasabah yang membutuhkan penagihan warkat-warkat yang berasal dari dalam kota secara cepat dan aman.

---

<sup>7</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007, hlm 46.



d. Garansi Bank

Bagi nasabah yang membutuhkan pinjaman kepada rekanan bisnis untuk keperluan tender proyek, pelaksanaan proyek dan sebagainya.

**E. Perkembangan BNI Syariah**

Selain adanya demand dari masyarakat terhadap perbankan syariah, untuk mewujudkan visinya (yang lama) menjadi “*universal banking*”, BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep dual system banking, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan syariah sekaligus. Hal ini sesuai dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan syariah.

Diawali dengan pembentukan Tim Bank Syariah di Tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan izin prinsip dan usaha untuk beroperasinya unit usaha syariah BNI. Setelah itu BNI Syariah menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang, syariah sebagai berikut :

- Tepatnya pada tanggal 29 April 2000 BNI Syariah membuka 5 kantor cabang syariah sekaligus di kota-kota potensial, yakni: Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin.
- Tahun 2001 BNI Syariah kembali membuka 5 kantor cabang syariah, yang difokuskan di kota-kota besar di Indonesia, yakni: Jakarta (dua cabang), Bandung, Makassar dan Padang.

- Seiring dengan perkembangan bisnis dan banyaknya permintaan masyarakat untuk layanan perbankan syariah, tahun 2002 lalu BNI Syariah membuka dua kantor cabang syariah baru di Medan dan Palembang .
- Di awal tahun 2003, dengan pertimbangan *load* bisnis yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, BNI Syariah melakukan relokasi kantor cabang syariah di Jepara ke Semarang. Sedangkan untuk melayani masyarakat Kota Jepara, BNI Syariah membuka Kantor Cabang Pembantu Syariah Jepara.
- Pada bulan Agustus dan September 2004, BNI Syariah membuka layanan BNI Syariah Prima di Jakarta dan Surabaya. Layanan ini diperuntukan untuk individu yang membutuhkan layanan perbankan yang lebih personal dalam suasana yang nyaman.

Dari awal beroperasi hingga kini, BNI Syariah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Asset meningkat dari Rp. 160 Milyar di Tahun 2001 menjadi 460 Milyar di Tahun 2002. Seiring dengan itu kinerja usaha juga mengalami peningkatan dengan pencapaian laba sebesar Rp. 7,2 Milyar dibanding tahun 2001 yang masih rugi sebesar 3,1 Milyar. Dana pihak ketiga meningkat sebesar 88% dari tahun 2001 menjadi Rp. 205 Milyar. Pembiayaan juga meningkat 163% menjadi 292,9 Milyar. Data di atas menunjukkan bahwa perbankan syariah memiliki prospek yang baik dan akan terus berkembang di masa yang akan datang. Pada

akhir tahun 2003 dana pihak ketiga meningkat 97.56% menjadi Rp405 milyar, pembiayaan meningkat sebesar 67.57% menjadi Rp490milyar sedangkan laba mencapai peningkatan sebesar 281.39% menjadi Rp.27.46 milyar. Pada tahun 2004 BNI Syariah mendapatkan penghargaan The Most Profitable Islamic Bank untuk yang kedua kalinya, penghargaan ini berdasarkan penilaian oleh Karim Business Consulting bekerja sama dengan Majalah Manajemen dan PPM.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Profil BNI Syari'ah