

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Singkat BSI KC Curup

Pada kemunculan awalnya Bank Syariah Indonesia (BSI) dikenal dengan Bank Syariah Mandiri (BSM). Bank Syariah Mandiri Curup berdiri sejak tahun 1999, ialah hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997- 1998. Salah satu bank konvensional, PT. Bank Susisla Bakti (BSB) yang dimiliki yayasan kesejahteraan pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB terus berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan merger dengan beberapa Bank lain serta mengundang investor asing yang dapat diajak kerjasama.⁴¹

Pada saat yang bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*marger*) empat bank (Bank Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim Dan Bapindo) menjadi satu Bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 juli 1999. Kebijakan tersebut menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Sebagai tindak lanjut dari keputusan marger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk tim pembangunan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan

⁴¹ Asep Setiawan. PT Bank Syariah Indonesia Cabang Curup, Wawancara 28 Oktober 2024

pelayanan Perbankan Syariah di perusahaan Bank Mandiri, sebagai tindakan setelah diberlakukannya UU No. 10 Tahun 1998, yang memberi kesempatan bank konvensional untuk melayani transaksi syariah atau sering disebut dengan dual banking system⁴².

Tim pengembangan perbankan syariah melihat bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan saat yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Setelah itu kegiatan usaha BSB diubah dari bank konvensional menjadi Bank Syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH No.23 tanggal 8 September 1999.

Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BINO.1/24/KEP.BI/1999 25 Oktober 1999 mengukuhkan perubahan kegiatan usaha BSB menjadi Bank Umum Syariah. Kemudian, Bank Indonesia (BI) menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah mandiri melalui surat keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No.1/1KEP.DGS/1999. Dan di susul PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 melakukan

⁴² Asep Setiawan. PT Bank Syariah Indonesia Cabang Curup, Wawancara 28 Oktober 2024

pengukuhan legal tersebut.⁴³

Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan lembaga perbankan syariah. Bank ini berdiri pada 01 Februari 2021 pukul 13.00 WIB atau bertepatan dengan tanggal 19 Jumadil Akhir 1442 H. pada tanggal 1 Februari 2021, Bank ini merupakan hasil merger anak perusahaan BUMN bidang perbankan diantaranya Bank Rakyat Indonesia Syariah, Bank Mandiri Syariah dan BNI Syariah menjadi Bank Syariah Indonesia. Proses merger ketiga Bank tersebut membutuhkan waktu sekitar 11 bulan, sejak pertama kali dimulai pada Maret 2020. Proses yang dilalui untuk melakukan merger, antara lain *due diligence*, penandatanganan akta penggabungan, penyampaian keterbukaan informasi, dan perolehan izin dari OJK.

Bank syariah indonesia mendapatkan izin dari OJK dengan Nomor : SR- 3/PB.1/2021 tanggal 27 Januari 2021 perihal pemberian izin penggabungan PT. Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah ke dalam PT Bank Syariah Tbk serta izin perubahan nama dengan menggunakan izin Usaha PT Bank BRI Syariah Tbk menjadi izin Usaha atas nama PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai Bank hasil penggabungan.⁴⁴

⁴³ Asep Setiawan. PT Bank Syariah Indonesia Cabang Curup, Wawancara 28 Oktober 2024

⁴⁴ Asep Setiawan. PT Bank Syariah Indonesia Cabang Curup, Wawancara 28 Oktober 2024

B. Keadaan umum Bank Syariah Indonesia KC Curup

Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Curup terletak dilokasi yang sangat strategis berada ditengah kota Curup yang beralamat di Jln. Merdeka No. 289 Tebing Benteng Kelurahan Kepala Siring Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong Provinsi Bengkulu. Dikatakan demikian, karena BSI Curup berdekatan dengan pusat perbelanjaan dan merupakan jalan lintas Curup-Linggau sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat.⁴⁵

C. Visi dan Misi

1. Visi

Top 10 Global Islamic Bank

2. Misi

- a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia (melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500±T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025)
- b. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham. (Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2)
- c. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia. (perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta

⁴⁵ Asep Setiawan. PT Bank Syariah Indonesia Cabang Curup, Wawancara 28 Oktober 2024

berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja).⁴⁶

D. Produk layanan Bank Syariah Indonesia

1. Individu

a. Tabungan

Beragam produk tabungan sesuai prinsip syariah :

1. BSI Tabungan Bisnis
2. BSI Tabungan Classic
3. BSI Tabungan Easy Mudharabah
4. BSI Tabungan Easy Wadiah
5. BSI Tabungan Efek Syariah
6. BSI Tabungan Junior
7. BSI Tabungan Mahasiswa
8. BSI Tabungan Payroll
9. BSI Tabungan Pendidikan
10. BSI Tabungan Pensiun
11. BSI Tabungan Prima
12. BSI Tabungan Rencana
13. BSI Tabungan Simpan Pelajar
14. BSI Tabungan Smart
15. BSI Tapenas Kolektif

b. Haji dan umroh

Beragam produk haji dan umroh unggulan :

1. BSI Tabungan Haji Indonesia

⁴⁶ Asep Setiawan. PT Bank Syariah Indonesia Cabang Curup, Wawancara 28 Oktober 2024

2. BSI Tabungan Haji Muda Indonesia

c. Pembiayaan

Beragam produk pembiayaan sesuai syariah:

1. Bilateral Financing
2. BSI Cash Collater
3. BSI Distributor Financing
4. BSI Griya Hasanah
5. BSI Griya Maburr
6. BSI Griya Simuda
7. BSI KPR Sejahtera
8. BSI KUR Kecil
9. BSI KUR Mikro
10. BSI KUR Super Mikro
11. BSI Mitra Beragun Emas (Non Qardh)
12. BSI Mitraguna Berkah
13. BSI Mitra Hasanah
14. BSI Oto
15. BSI Pensiun Berkah
16. BSI Umrah
17. BSI Mitraguna Online

d. Investasi

Beragam produk investasi sesuai syariah

1. Bancassurance
2. BSI Deposito Valas
3. BSI Reksa Dana Syariah

4. Cash Wakaf Linked Sukuk Ritel (Sukuk Wakaf Ritel)
 5. Deposito Rupiah
 6. Referral Retail Brokerage
 7. SBSN Ritel
- e. Transaksi
- Produk dan layanan untuk menunjang transaksi :
1. BSI Giro Rupiah
 2. BSI Giro valas
- f. Emas
- Produk emas unggulan :
1. BSI Cicil Emas
 2. BSI Gadai Emas
- g. Bisnis
- Layanan bagi pelaku kecil dan mikro
1. Bank Guarantee Under Counter Guarantee
 2. BSI Bank Garansi
 3. BSI Cash Management
 4. BSI Deposito Ekspor SDA
 5. BSI Giro Ekspor SDA
 6. BSI Giro Optima
 7. BSI Giro Pemerintah
 8. BSI Pembiayaan Investasi
 9. Giro Vostro
 10. Jasa Penagihan Transaksi Trade Finance Antar

Bank

11. Pembiayaan yang diterima (PYD)

h. Prioritas

Layanan istimewa bagi pribadi prioritas

1. BSI Prioritas
2. BSI Private
3. Safe Deposit Box (SDB)

i. Perusahaan

1. Trade Finance dan Service
2. Pembiayaan
3. Simpanan
4. Cash management

j. Digital Banking

1. BSI Mobile
2. Buka Rekening Online
3. Solusi Emas
4. BSI QRIS
5. BSI Cardless Withdrawal
6. BSI Debit Card
7. BSI Debit OTP
8. BSI ATM CRM
9. BSI Aisyah
10. BSI Net
11. BSI Jadiberkah.id
12. BSI Merchant Business

k. Kartu

1. Kartu Pembiayaan
2. Kartu Debit⁴⁷

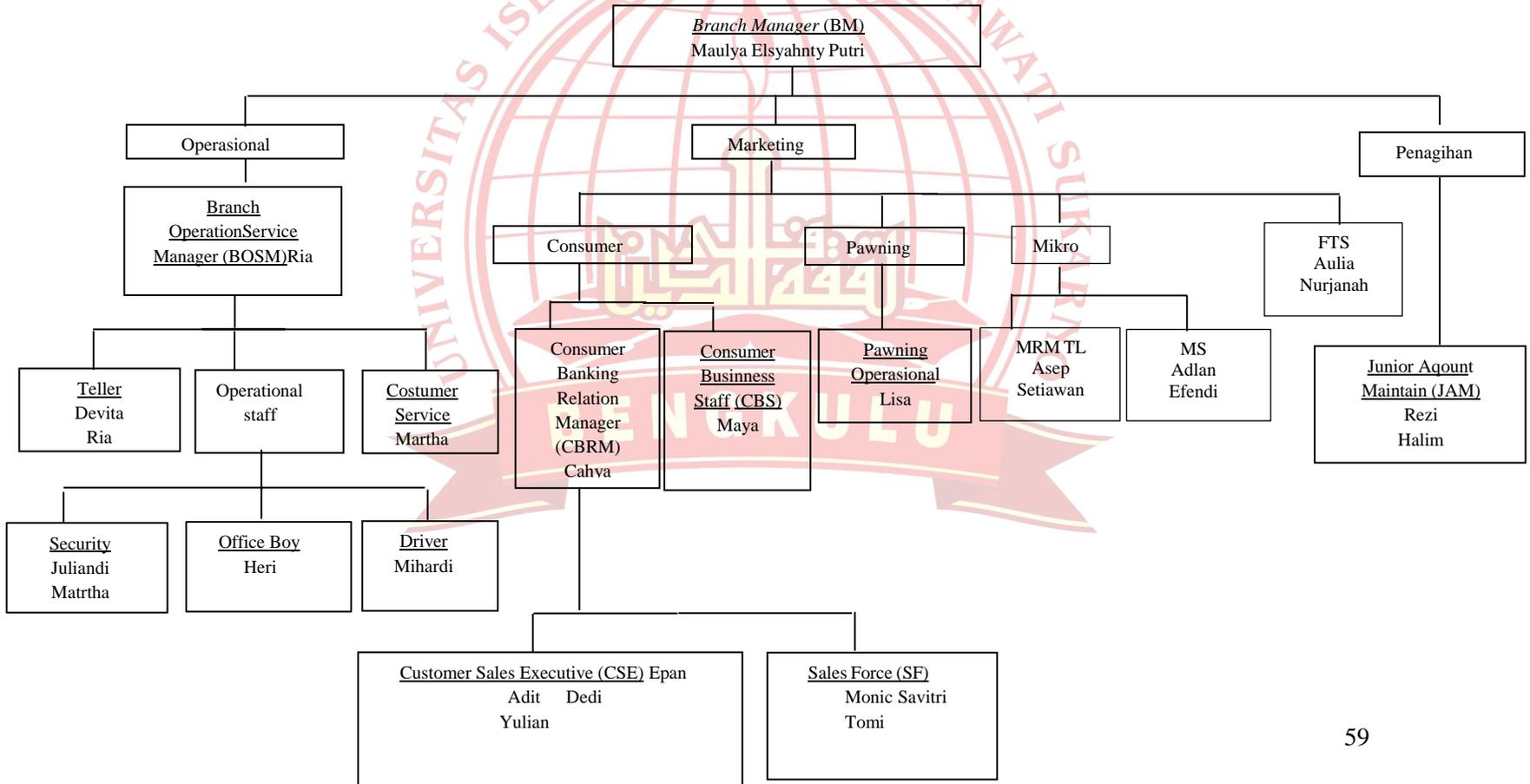


⁴⁷ Asep Setiawan. PT Bank Syariah Indonesia Cabang Curup, Wawancara 28 Oktober 2024

E. Struktur Organisasi

Tabel 3.1

Struktur Bank Syariah Indonesia (KCP) Curup



1. *Branch Office and Service Manager (BOSM)*
 - a. Memonitor pencapaian rencana bisnis bank oleh groupnya.
 - b. Mengevaluasi dan menyusun laporan pencapaian Rencana Bisnis Bank secara periodic 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; dan
 - e. Mengevaluasi pelaksanaan prosedur operasional manajemen resiko.
2. *Consumer Banking Relation Manager (CBRM)*
 - a. Mengenal konsumen secara individu.
 - b. Menjaga relasi atau hubungan, baik itu intra-perusahaan atau pun inter-perusahaan.
 - c. Membedakan konsumen, dengan mengetahui bahwa konsumen tersebut berbeda secara SDM; dan
 - d. Berinteraksi dengan konsumen dan menyesuaikan perlakuan terhadap konsumen.
3. *Consumer Business staff (CBS)*
 - a. Melayani seluruh nasabah untuk berbagai kebutuhan seperti funding, lending dan deposit uang; dan
 - b. Merekam semua transaksi yang terjadi dalam rekening nasabah baik berupa tabungan, pinjaman, maupun

transaksi macet yang dimiliki nasabah juga akan terekam.

4. *Customer Sales Executive (CSE)*

- a. Bertanggung jawab terhadap promosi produk untuk mendukung tercapainya penjualan.
- b. Menyusun rencana kerja (proyeksi pencapaian, perencanaan penjualan, rencana produktifitas).
- c. Mengatur jadwal yang efektif demi tercapainya pertemuan dan negosiasi.
- d. Membuat daftar list seluruh klien dalam system informasi yang dibutuhkan.
- e. Kegiatan prospecting bersama kelompok atau individu.
- f. Kemampuan menjual dengan personal sales.

5. *Sales Force (SF)*

- a. Melakukan penjualan.
- b. Menjalin komunikasi yang baik dengan pelanggan; dan
- c. Menyediakan layanan pelanggan.

6. *Pawning Operasional*

Memastikan kelengkapan dokumen aplikasi gadai dan menindaklanjuti permohonan pembiayaan gadai nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

7. *Junior Account Maintain (JAM)*

- a. Melakukan tindak lanjut ke nasabah untuk jadwal pembayaran yang jatuh tempo.
- b. Menjalin relasi yang baik dengan nasabah; dan

- c. Mengumpulkan data dan kelengkapan kontrak kerja, kerjasama dengan departemen sales.

8. 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; dan
- d. Menerima cek dan uang tunai untuk deposit, memverifikasi jumlah dan periksa keakuratan slip setoran.

9. *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; dan

- d. Memperkenalkan dan menawarkan produk dan jasa yang ada dan yang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.

10. *Security*

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

11. *Office Boy*

- a. Menjaga kebersihan kantor secara keseluruhan.
- b. Membantu penyiapan arsip dan dokumen nasabah; dan
- c. Sewaktu-waktu bila dibutuhkan melakukan kegiatan pengiriman dokumen ke kantor cabang pembantu atau kantor lainnya.

12. *Driver*

- 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.

