

BAB III

GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Bank Syariah Indonesia KCP. Sudirman

Industri Perbankan di Indonesia mencatat sejarah baru dengan hadirnya PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) yang secara resmi lahir pada 1 Februari 2021. Presiden Joko Widodo secara langsung meresmikan bank syariah terbesar di Indonesia tersebut di Istana Negara. Rencana penggabungan ini dilakukan sejak maret 2020. BSI merupakan bank hasil merger antara PT Bank BRI Syariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah. Proses pendirian ini harus melalui tahapan yang cukup ketat dimulai dari proses perizinan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pengesahan nama baru yaitu Bank Syariah Indonesia dan logo dan hal lainnya hal ini melalui proses yang cukup lama.¹

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara resmi mengeluarkan izin merger tiga usaha bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021 melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021. BSI merupakan ikhtiar atas lahirnya bank syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi

¹ Bank Syariah Indonesia, “Sejarah Dan Perkembangan Bank Syariah Indonesia,” 23 Agustus 2023, <<https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>>. [Diakses 28 Juli 2025]

energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan BSI juga menjadi cermin wajah perbankan syariah di Indonesia yang modern, universal dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil'Aalamiin).²

Potensi BSI untuk terus berkembang dan menjadi bagian dari kelompok bank syariah terkemuka di tingkat global sangat terbuka. Selain kinerja yang tumbuh positif, dukungan iklim bahwa pemerintah Indonesia memiliki misi lahirnya ekosistem industri halal dan memiliki bank syariah nasional yang besar serta kuat, fakta bahwa Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia ikut membuat peluang. Dalam konteks inilah kehadiran bsi menjadi sangat penting. Bukan hanya mampu memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal, tetapi juga sebuah ikhtiar mewujudkan harapan negeri.³

² Bsi, "Bank Syariah Indonesia," 2021, <<https://www.bankbsi.co.id>> [Diakses 7 maret 2025].

³ Bank Syariah Indonesia, "Sejarah Dan Perkembangan Bank Syariah Indonesia" 23 Agustus 2023, <<https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>> [Diakses, 28 Juli 2025]

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia KCP. Sudirman

Visi Bank Syariah Indonesia adalah : Top 5 Global Islamic Bank. Adapun Misi dari Bank Syariah Indonesia adalah sebagai berikut :

- a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.
- b. Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan aset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.
- c. 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).
- d. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.⁴

3. Nilai Nilai Perusahaan

Bank Syariah Indonesia merupakan bank yang menjalankan kegiatan usaha nya atas dasar prinsip syariah islam dengan menerapkan budaya perusahaan yang mengacu kepada sikap dasar berikut ini :

⁴ Bank Syariah Indonesia, “Visi Dan Misi Perusahaan,” 23 Agustus 2023, <<https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami.>> [Diakses 28 Juli 2025]

- a. Amanah : Memegang teguh kepercayaan yang diberikan.
- b. Kompeten : Terus belajar dan mengembangkan kapabilitas.
- c. Harmonis : Saling peduli dan menghargai perbedaan.
- d. Loyal : Berdedikasi dan mengutamakan kepentingan bangsa dan negara.
- e. Adaptif : Terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan.
- f. Kolaboratif : Membangun kerjasama yang sinergis.⁵

4. Produk dan Layanan

Kantor Bank Syariah Indonesia Kcp. Sudirman melayani nasabah untuk membuat rekening baru, setor tunai, penarikan dana simpanan, cek saldo, pengajuan pembiayaan dan layanan ATM BSI pada produk bank syariah lainnya. Keunggulan BSI adalah konsep perbankan yang disesuaikan konsep syariah. Produk dan Layanan Bank Syariah Indonesia sebagai berikut :

a. Tabungan

1) BSI Tabungan *Easy Wadiah*

Adalah tabungan rupiah dengan akad *Wadiah yad Dhamanah*, menggunakan sistem

⁵ Bank Syariah Indonesia, “ produk dan layanan ”, 23 Agustus 2023. <<https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu3>> [Diakses 28 Juli 2023]

titipan tanpa bagi hasil yang bebas biaya administrasi bulanan dan biaya transaksi di seluruh EDC bank Mandiri, Semua EDC bank di Indonesia dan EDC berjaringan prima.

2) BSI Tabungan Bisnis

Adalah Tabungan dalam mata uang rupiah yang dapat memberikan kemudahan transaksi bagi pengusaha dengan fasilitas lengkap.

3) BSI Tabungan Valas

Adalah Tabungan dengan pilihan akad Wadiah Yad Dhamanah dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat sesuai limit dan underline transaksi nasabah.⁶

4) BSI Tabungan Simpanan Pelajar

BSI Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank syariah di Indonesia, dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini dan menyukseskan program inklusi keuangan yang diselenggarakan OJK.

⁶ Bank Syariah Indonesia, “ produk dan layanan ”, 23 Agustus 2023.

5) BSI Tabungan Junior

Adalah Produk Tabungan dengan akad Wadiah dan mudharabah untuk anak-anak berusia dibawah 17 tahun, diaman tabungan ini dilengkapi dengan akses transaksi melalui *e-banking* yang dilengkapi kartu ATM desain khusus.

6) BSI Tabungan Efek Syariah

Tabungan yang digunakan untuk rekening dana nasabah dalam rangka penyelesaian transaksi efek (baik berupa kewajiban maupun hak nasabah), serta untuk menerima hak nasabah yang terkait dengan efek yang dimilikinya melalui pemegang rekening KSEI dengan berdasarkan prinsip syariah yaitu akad muharabah mutlaqah.⁷

7) BSI Tabungan Haji Indonesia

Adalah tabungan dalam bentuk rupiah atau usd untuk perencanaan ibadah haji dan umrah dan untuk setoran awalnya sebesar Rp. 100.000.

8) BSI Tapenas Reguler

Adalah simpanan berjangka untuk membantu perencanaan keuangan dalam mewujudkan tujuan masa depan lebih pasti dan aman yang dilengkapi dengan asuransi

⁷ Bank Syariah Indonesia, "Produk Dan Layanan," 23 Agustus 2023, 2023, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu?s=3>.

kecelakan diri dan jiwa. Dan tabungan ini bebas biaya, bagi hasil dan fleksibel.⁸

b. Pembiayaan

1) BSI KUR kecil. KUR mikro, KUR super mikro

Adalah fasilitas pembiayaan yang dipermudah bagi usaha mikro, kecil dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafon.

2) BSI OTO

Adalah layanan pembiayaan kepemilikan kendaraan (mobil baru, mbil bekas dan motor baru) dengan cara yang mudah dengan angsuran yang tetap.

3) BSI Griya

Adalah layanan pembiayaan kepemilikan untuk ragam kebutuhan seperti, pembelian rumah baru dan lainnya, ambil alih pembiayaan dari bank lain (*take over*), *rafinancing* untuk pemenuhan kebutuhan nasabah.

c. Emas

1) BSI Gadai Emas

Gadai emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas

⁸ Bank Syariah Indonesia, “ produk dan layanan ”, 23 Agustus 2023. <<https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu3>> [Diakses 28 Juli 2023]

sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

2) BSI Cicil Emas

Adalah fasilitas pembiayaan dengan prinsip jual beli barang berupa emas, dimana bank memberikan fasilitas pembiayaan kepada nasabah untuk melakukan pembelian barang berupa emas, yang pembayarannya dilakukan dengan cara membayar secara berangsur.⁹

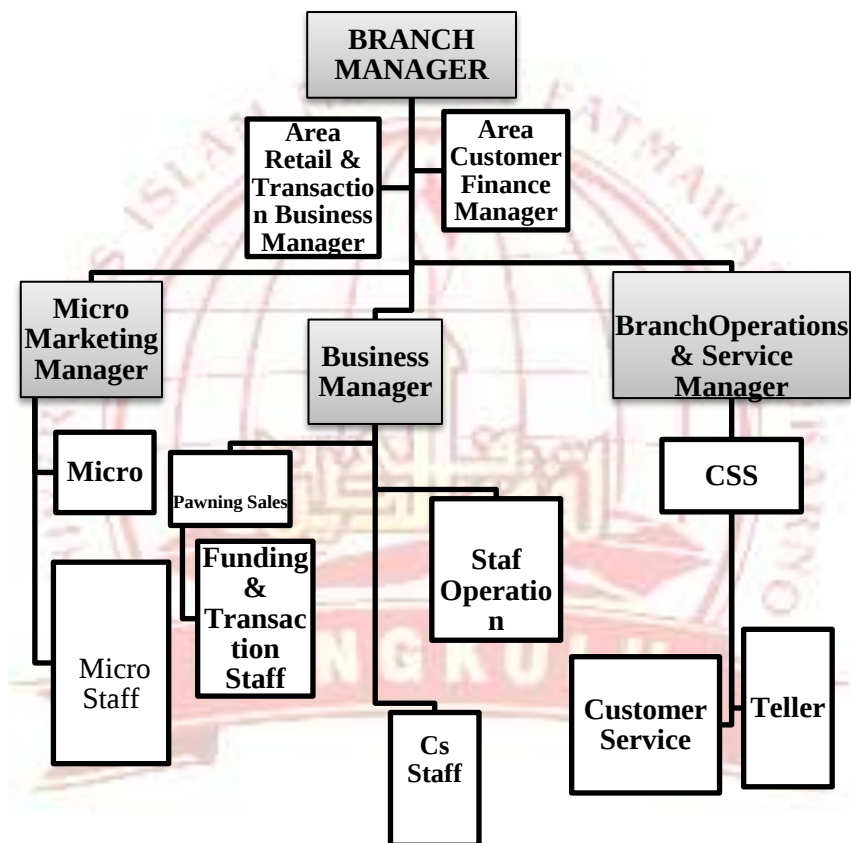


⁹ Bank Syariah Indonesia, “ produk dan layanan ”, 23 Agustus 2023. <<https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu3>> [Diakses 28 Juli 2023”

5. Struktur Organisasi dan Manajemen Bank Syariah Indonesia KCP. Sudirman

Gambar 3.1

Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP. Sudirman



Sumber : Data di olah Bank Syariah Indonesia Kcp. Sudirman.

Struktur organisasi memudahkan manajemen menjalankan aktivitas perusahaan untuk mengatur seluruh SDM dalam melaksanakan perannya masing-masing. Berikut dijelaskan mengenai pembagian tugas, wewenang

serta tanggung jawab berdasarkan struktur di atas :

a. *Branch Manager* (Kepala Cabang)

Kepala Cabang secara umum memiliki peran sebagai perwakilan manajemen di kantor cabang untuk memimpin proses operasional dan mengatur strategi suatu kantor untuk mencapai target-target yang telah ditetapkan oleh kantor pusat.¹⁰

b. *Pawning Sales Officer* (Kepala Penjualan Gadai)

Penjualan yang dimaksud adalah penjualan gadai emas oleh Bank Syariah Indonesia Kcp. Sudirman. Berikut tugas dan tanggung jawab *Pawning Sales Officer*:

- 1) Melakukan analisa pembiayaan gadai emas sesuai standar yang telah ditentukan.
- 2) Melakukan penilaian/taksasi terhadap emas sebagai jaminan oleh nasabah dengan akurat sesuai ketentuan berlaku.
- 3) Membuat nota analisis pembiayaan berdasarkan hasil OTS dan taksasi jamnan dengan tetap berdasarkan prinsip prudentialitas.
- 4) Memastikan adanya persetujuan Komite Pembiayaan Gadai emas terhadap NAP yang telah dibuat.

¹⁰ Septi Angraini, "Laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bengkulu Panorama" (Bengkulu, 2023).

- 5) Membuat surat persetujuan pembiayaan gadai emas untuk persetujuan permohonan pembiayaan kepada nasabah.¹¹

c. *Pawning Appraisal Staff* (Pelaksanaan Gadai)

- 1) Mencari nasabah untuk gadai emas atau cicil emas.
- 2) Memasarkan produk gadai dan cicil emas kepada nasabah.
- 3) Selalu update perkembangan harga emas.
- 4) Mengoptimalkan hubungan antara bank dengan nasabah.
- 5) Menjaga kelancaran pembayaran dan melakukan penagihan kepada nasabah yang telat pembayaran.¹²

d. *Micro Relationship Manager*

- 1) Melakukan analisa pembiayaan, baik *On desk* maupun *On The Spot* untuk memastikan kelayakan kondisi usaha calon nasabah.
- 2) Melakukan penilaian terhadap jaminan yang diserahkan oleh nasabah secara akurat sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 3) Membuat Surat Penugasan Pembiayaan Mikro (SP3M) untuk persetujuan permohonan

¹¹ Anggraini Laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bengkulu Panorama” (Bengkulu, 2023).

¹² Anggraini. Laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bengkulu Panorama” (Bengkulu, 2023)

pembiayaan kepada nasabah.

- 4) Mengoptimalkan hubungan antara bank dengan nasabah, dengan memberikan pelayanan yang baik dan tidak mengecewakan.¹³

e. *Retail Sales Executive*

- 1) Mengoptimalkan upaya pemasaran dan penjualan produk mikro kepada calon nasabah.
- 2) Melakukan filtering terhadap data dan informasi yang diperoleh dari nasabah.
- 3) Menyampaikan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan Mikro (SP3M) untuk persetujuan permohonan pembiayaan kepada nasabah.
- 4) Menginformasikan dan meminta kelengkapan dokumen kepada nasabah pembiayaan sebagai persyaratan proses dan pencairan pembiayaan yang harus dipenuhi.
- 5) Menyampaikan surat peringatan kepada nasabah yang mengalami keterlambatan pembayaran angsuran pembiayaan.¹⁴

f. *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)*

Bertugas memasarkan pembiayaan, menganalisa pembiayaan serta bertanggung jawab atas pembiayaan tersebut. CBRM membawahi beberapa

¹³ Anggraini Laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bengkulu Panorama” (Bengkulu, 2023).

¹⁴ Anggraini Laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bengkulu Panorama” (Bengkulu, 2023).

unit, yaitu:

- 1) *Consumer Banking Sales* (CBS) bertugas membantu CBRM.
- 2) *Costumer Financing Executive* (CFE) bertugas memasarkan Griya, dana pensiun, dan OTO BSM.
- 3) *Funding and Transaction Staff* (FTS)

Bertugas melakukan koordinasi dan memastikan pencapaian target bisnis penjualan produk-produk consumer banking dan transaction bankin, membangun *relationship* dengan nasabah dalam rangka meningkatkan penjualan produk, melakukan evaluasi terhadap pencapaian target bisnis penjualan produk dan mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk meningkatkan volume bisnis dan pangsa pasar.¹⁵

g. *Branch Operation and Service Manager* (BOSM)

Bertugas memverifikasi seluruh data kegiatan operasional di *Banking Hall* dan menyetujui administrasi segala transaksi yang ada di *Banking Hall* sebelum dilaporkan di *Branch Manager*. BOM membawahi beberapa unit kerja, yaitu:

- 1) *Customer Service* bertugas melayani pembukaan

¹⁵ Anggraini Laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bengkulu Panorama” (Bengkulu, 2023).

dan penutupan rekening, menjelaskan produk ke nasabah serta memasukkan data dokumen nasabah ke sistem.

- 2) *Teller* bertugas melayani transaksi tunai dan non tunai serta melakukan pengisian uang di mesin ATM.¹⁶



¹⁶ Bsi, "Bank Syariah Indonesia." (Diakses, 14 Juni 2025)