

## **BAB II**

### **KONDISI OBJEKTIF LOKASI PENELITIAN**

#### **A. Letak Geografis BJB Syariah KC Serang**

Letak geografis Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Serang berada di Jl. Jendral Ahmad Yani no. 36 Kecamatan Serang Kabupaten Serang. Dengan ruangan tingkat 2 yang didalamnya terdiri dari 9 ruangan (7 ruang kerja, 1 ruang rapat, dan 1 ruang tunggu). Letak Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Serang sangat strategis karena letaknya berada di tengah-tengah kota, bersebrangan dengan Rumah Sakit Kencana (DKT) dan berdekatan dengan Bank-bank Syariah dan Konvensional serta Lembaga Pemerintahan lainnya. Dimaksudkan agar dapat menjaring para nasabah dan mengenalkan produk-produk Bank Jabar Banten Syariah, serta memudahkan para nasabah yang akan menyimpan atau mengambil uang karena letaknya dapat dijangkau oleh kendaraan umum dan kendaraan pribadi.

## **B. Sejarah Berdirinya BJB Syariah KC Serang**

Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Serang adalah Bank Pembangunan Daerah yang dimiliki oleh Pemerintah Provinsi Jawa Barat dan Provinsi Banten bersama-sama dengan pemerintah Kota/Kabupaten se-Jawa Barat dan Banten. Pendirian Bank Jabar Syariah Kantor Cabang Serang dilatar belakangi dengan adanya peraturan Pemerintah Republik Indonesia yang bernama Undang-undang no. 33 tahun 1960 tentang penentuan perusahaan di Indonesia milik Belanda yang dinasionalisasi dan diserahkan kepada pemerintah Provinsi Jawa Barat yang bernama N.V. Denis (De Earste Nederlandshe Indische). Sehingga untuk memperluas pasar dan mengakomodir segmen masyarakat yang belum terlayani oleh Bank Jabar Banten Konvensional, khusus berkaitan dengan masalah keyakinannya (kepercayaan terhadap Produk dan Jasa bank), dan dalam rangka mendukung program Pemerintah Provinsi Banten untuk memberdayakan masyarakat pasca krisis moneter melalui program dakabalarea yang berbasis bagi hasil, membuka peluang seluas-luasnya kepada Perbankan Nasional untuk mendirikan Bank Syariah maupun kantor cabangnya oleh

Bank Konvensional, sebagai implementasi di dirikanlah PD (Perusahaan Daerah).

Berdasarkan PERDA Nomor 11 Tahun 1995, Pembangunan Daerah pun mempunyai sebutan “Bank Jabar” dengan logo baru. Dalam rangka mengikuti perkembangan perekonomian dan perbankan, maka berdasarkan Akta Pendirian Nomor 4 tanggal 8 April 1999 dan perbaikan Nomor 8 tanggal 15 April 1999 yang telah disahkan oleh Menteri Kehakiman RI Tanggal 16 April 1999, bentuk hukum Bank Jabar diubah dari Perusahaan Daerah (PD) menjadi Perusahaan Terbatas (PT).

Bank Karya Pembangunan berdasarakan Akta Notaris Noezar No. 152 tanggal 21 Maret 1961. Berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Kepala Daerah Tingkat 1 Jawa Barat Nomor 7/GKDH/BPD/61, tanggal 20 Mei 1961, yang selanjutnya dikuatkan dengan Peraturan Daerah Nomor II/PA-DPRD/72 tanggal 20 Juli 1972, modal dasar Bank Jabar pertama kali ditetapkan sebesar 1 Triliun berdasarkan hasil Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) yang diselenggarakan pada tanggal 16 April 2001 dan peningkatan modal menjadi 2

Triliun pada tanggal 14 April 2004. Melihat perkembangan yang terus meningkat dan prospek usaha yang terus membaik maka pada RUPS 5 April 2006 ditetapkan bahwa modal dasar Bank Jabar naik dari 2 Triliun menjadi 4 Triliun. Pada tanggal 6 Mei 2010 secara resmi memulai operasionalnya sebagai bank umum syariah berdasarkan izin usaha/operasional dari Bank Indonesia No. 2/18/DpG/DPIP tanggal 12 April 2000, sebagai salah satu corporate action Bank Jabar Banten Syariah untuk meningkatkan pengembangan usaha syariah.

Untuk memperluas jaringan pelayanan, Bank Jabar Banten Syariah membuka kembali cabang Syariah di Kota Tasikmalaya dan Kota Cirebon yang beroperasi pada tanggal 12 November 2002 dan direncanakan pada tahun-tahun mendatang jaringan Bank Jabar kantor cabang terus bertambah dan dapat melayani. Nasabah disetiap Kabupaten/Kota se-Jawa Barat dan Banten. pada tahun 2003 dibuka Cabang Syariah Bogor dan pada tanggal 27 April 2004 Cabang Syariah Serang diresmikan.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Aim Ibrahim, Manajemen Risiko BJB Syariah Cabang Serang, wawancara dengan penulis di ruang rapat, tanggal 14 Januari 2019.

Bank Jabar Banten Cabang Serang diresmikan pada tanggal 27 April 2004 oleh Gubernur Banten Djoko Munandar di Serang, dengan komposisi manajemen sebagai berikut :

Pemimpin Cabang : Iim Hilman

Pemimpin Seksi Pemasaran : Rudi Putranto

Pemimpin Seksi Pelayanan : Arif Budiraharja

Pada tanggal 21 November 2006 terjadi pergantian manajemen, sebagai berikut :

Pemimpin Cabang : Suhandi Ibrahim

Pemimpin Seksi Pemasaran : Chaerudin

Pemimpin Seksi Pelayanan : Anwar Munawar<sup>2</sup>

Selama 4 (empat) tahun beroperasi Aset Cabang Syariah Serang mengalami kenaikan. Saat ini diwilayah Banten telah dibuka layanan syariah di setiap kantor Bank Jabar Banten juga.

Bank Jabar Banten Syariah Serang merupakan salah satu Bank di Banten diantara Bank Pembangunan Daerah seluruh Indonesia yang beroperasi menggunakan sistem syariah.

Enam pilar budaya kerja Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Serang, diantaranya :

---

<sup>2</sup> Dokumen BJB Syariah KC Serang.

1. BJB Syariah sebagai bank umum devisa milik pemerintah yang berfungsi sebagai penggerak dan pemborong laju pembangunan daerah, pemegang khas daerah dan salah satu sumber pendapatan asli daerah.
2. BJB Syariah berorientasi kepada pasar dan pembangunan daerah.
3. BJB Syariah secara berkesinambungan membina hubungan baik dan saling menguntungkan dengan mitra usahanya.
4. BJB Syariah sebagai suatu badan usaha milik daerah menghargai, memperhatikan peranan dan kepentingan pemimpin dan pegawai.
5. BJB Syariah memelihara semangat kebersamaan antara pemimpin dan segenap pegawai dengan falsafah silih asah, silih asih, dan silih asuh.
6. BJB Syariah memelihara suatu kerja yang sehat untuk mencapai optimalisasi misi yang diemban.<sup>3</sup>

Adapun prinsip-prinsip yang dijalankan Bank Jabar Banten Syariah, diantaranya :

---

<sup>3</sup> Aim Ibrohim, Manajemen Risiko BJB Syariah KC Serang, wawancara dengan penulis di ruang rapat, tanggal 14 Januari 2019.

1. Kehati-hatian

Merupakan dasar utama dalam menentukan setiap langkah dan tindakan guna mewujudkan visi dan misi Bank Jabar Banten Syariah

2. Terpercaya

Nilai ini telah mengilhami Bank Jabar Banten Syariah untuk menjadi bank kepercayaan masyarakat

3. Kebersamaan

Prinsip ini selalu di bina untuk menjadikan Bank Jabar Banten Syariah sebagai bank kebanggaan masyarakat

4. Bersahabat

Menjaga dan menjalin hubungan yang baik dengan para nasabah

5. Dinamis

Kedinamisan dalam setiap kegiatan mengharuskan Bank Jabar Banten Syariah untuk selalu memberikan pelayanan yang terbaik bagi setiap nasabah

6. Kuat

Kehandalan dan kekuatan yang dimiliki dari dalam diri Bank Jabar Banten Syariah, telah menjadikan Bank Jabar Banten Syariah yang kuat dan tetap bertahan sampai saat ini

### **C. Visi dan Misi Pembentukan BJB Syariah KC Serang**

#### **Visi**

Bank Syariah regional yang sehat, terkemuka dan berdaya saing global

#### **Misi**

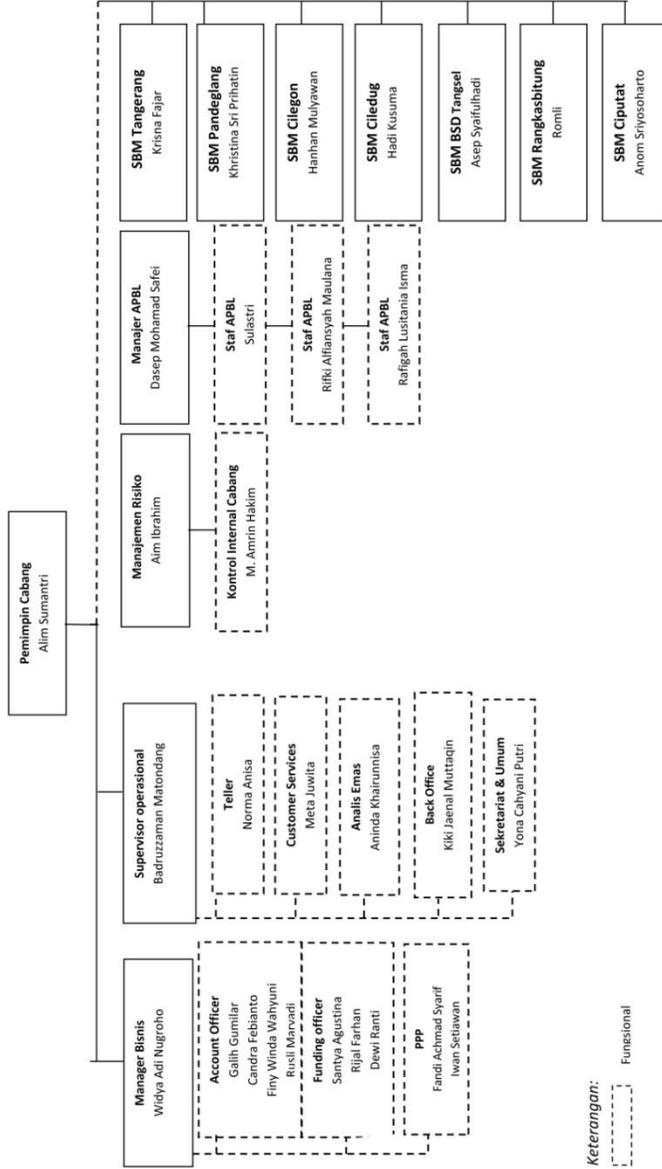
1. Mendorong pertumbuhan perekonomian daerah melalui peningkatan Usaha Mikro, kecil dan Menengah (UMKM)
2. Memberikan layanan perbankan syariah secara amanah dan profesional
3. Memberikan nilai tambah bagi *stakeholder*

### **D. Struktur Organisasi Bjb Syariah KC Serang**

Berikut ini adalah struktur organisasi di Bank Jabar Banten

Syariah KC Serang :

## STRUKTUR ORGANISASI CABANG SERANG



Struktur dan bagan operasional (operational chart) memberikan manfaat dan informasi tentang hal-hal sebagai berikut :

1. Pembagian kerja artinya setiap kotak akan mewakili tanggung jawab seseorang/submit untuk bagian tertentu dari beban kerja organisasi.
2. Informasi atasan dan bawahan artinya bagan organisasi akan menunjukkan garis komando atau siapa atasan dan bawahan.
3. Jenis pekerjaan yang dilaksanakan artinya uraian kotak-kotak menunjukkan tugas-tugas kerja Organisasi/bidang tanggung jawab yang berbeda.
4. Pengelompokkan bagian kerja artinya keseluruhan bagan menunjukkan dasar pembagian dan aktivitas organisasi (atas dasar wilayah, produksi, enterprise, function dsb).
5. Tingkat manager artinya sebuah bagan tidak hanya menunjukkan manajer dan bawahan secara perseorangan, melainkan hierarki manajemen secara keseluruhan.
6. Pimpinan organisasi artinya bagan organisasi menunjukkan sistem kepemimpinan organisasi.

## Tugas Departemen (Job Description)

Organisasi adalah suatu bagan manajemen yang terdiri dari fungsi-fungsi yang saling terkait dan berintegrasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Untuk menguraikan wewenang, tanggung jawab, fungsi dan tugas dari masing-masing bagian dari struktur organisasi diperlukan suatu penjelasan yang menguraikan perihal-perihal tersebut yang biasa disebut Job Description.

Pengertian Job Description merupakan suatu uraian yang telah ditetapkan dalam struktur organisasi. Penulis akan menguraikan soal wewenang, tanggung jawab, fungsi dan tugas dari seorang pelaksana (operator) sebagai alat bantu panduan dalam melaksanakan tugas sehari-hari, sehingga diharapkan dapat membentuk suatu aktivitas operasional yang efektif, efisien serta terwujudnya internal kontrol yang kuat. Berikut adalah Tugas setiap Departemen :<sup>4</sup>

### 1. Pemimpin Cabang

- a. Memimpin, mengkoordinir, membimbing dan mengawasi serta melakukan penilaian terhadap kinerja

---

<sup>4</sup> Aim Ibrahim, *Dokumen Sekretariat dan Umum*, Bank Jabar Banten Syariah KC Serang, 14 Januari 2019

pejabat dan karyawan dilingkungan Kantor Cabang Pembantu.

- b. Membimbing dan mengarahkan kegiatan pelayanan kepada nasabah penggunaan teknologi informasi administrasi kredit, pengelolaan likuiditas serta memantau dan mengendalikan kegiatan-kegiatan tersebut.
- c. Membimbing dan mengarahkan kegiatan penghimpunan dana, penyaluran kredit, pemasaran jasa-jasa bank sesuai dengan ketentuan yang berlaku berdasarkan kebijakan direksi pada rencana kerja bank serta memantau dan mengendalikan kegiatan-kegiatan tersebut.
- d. Membimbing dan mengarahkan penyusunan rencana kerja tahunan, jangka menengah dan jangka panjang untuk diajukan kepada Pemimpin Cabang dan selanjutnya menyusun action plan, melakukan koordinasi atas pelaksanaan rencana kerja yang telah disetujui Direksi.
- e. Melakukan evaluasi atas performance dan memberikan pengarahan dalam penyusunan program-program untuk

meningkatkan performance sesuai target yang ditetapkan Direksi.

- f. Menjalin dan meningkatkan hubungan dengan masyarakat terutama pemilik dana dan atau pengusaha-pengusaha swasta dan pemerintah, instansi dinas pemerintah, yayasan-yayasan dan lain-lain.
- g. Memimpin kegiatan kelompok pemutus kredit sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- h. Membimbing, mengarahkan dan memonitor upaya-upaya penyelesaian kredit non lancar.
- i. Mengelola dan mengamankan kunci pintu kluis penyimpanan uang dan penyimpanan surat berhargasurat barang jaminan kredit serta seluruh inventaris kantor.
- j. Melakukan tugas-tugas lainnya yang berhubungan dengan aktivitas Kantor Cabang Pembantu.

## 2. Supervisor Operasional

- a. Membantu direksi dalam melaksanakan operasional dibidang operasional.

- b. Mengelola dan melaksanakan supervise agar semua kegiatan operasional dapat terselenggara dengan tertib dan sesuai dengan manajemen perbankan.
- c. Memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya kepada nasabah.
- d. Membuat laporan hasil kinerja unit-unit dilingkungan Bank Jabar Banten Syariah KC Serang.

### 3. Teller

- a. Melayani transaksi funding ataupun financing.
- b. Mempelajari dengan jeli alat serta bukti transaksi mengenai kelengkapannya, keabsahannya, kebenarannya serta legalitasnya.
- c. Buat laporan transaksi funding, financing, kas serta yang lain dan rekapannya pada sisi Konsumen Service.
- d. Memajukan otoritas serta aprovement/kesepakatan pencairan kas serta penerimaan kas yang diluar kewenangannya pada petinggi yang berwenang serta mempunyai otoritas untuk itu.

#### 4. Customer Service

- a. Memberikan pelayanan kepada nasabah yang berkaitan dengan pembukaan rekening tabungan, giro, pembukaan deposito, 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 oleh pihak nasabah.
- d. Mengadministrasikan daftar hitam Bank Indonesia dan daftar rehabilitasi nasabah serta file nasabah.
- e. Mengadministrasikan resi permintaan dan pengembalian buku cek dan bilyet giro serta surat kuasa.
- f. Memberikan informasi tentang saldo dan mutasi nasabah.

- g. Mengadministrasikan buku cek, bilyet giro, dan buku tabungan.
- h. Memperkenalkan dan menawarkan produk dan jasa yang ada dan yang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.

#### 5. Back Office

- a. Mengelola urusan utang piutang.
- b. Mempunyai tanggung jawab untuk melakukan pengecekan barang yang tidak terlalu laku untuk kemudian diganti dengan yang baru.
- c. Memiliki tanggung jawab terhadap penyelenggaraan pemesanan barang terhadap supplier.
- d. Memiliki tanggung jawab untuk melakukan pengecekan barang pada barang yang akan mendekati masa kadaluarsa.
- e. Memiliki tanggung jawab untuk melaksanakan pengecekan stock barang yang sudah hampir habis.

#### 6. Sekretaris dan Umum

- a. Melakukan aktivitas kesekretariatan perusahaan.

- b. Mengkoordinasikan pengurusan segala bentuk perizinan usaha perusahaan.
- c. Membuat laporan sesuai dengan ketentuan yang berlaku di perusahaan.
- d. Mengupayakan kelancaran pelaksanaan agenda kegiatan Direksi.
- e. Memberikan masukan kepada Direksi dari aspek hukum yang berkaitan dengan operasionalisasi dan pengembangan usaha perusahaan.
- f. Membuat database dan menyimpan dokumen asli perusahaan.
- g. Mengkomunikasikan kebijakan perusahaan kepada pihak internal perusahaan.
- h. Mengkomunikasikan kebijakan perusahaan kepada pihak eksternal perusahaan.
- i. Mengkoordinasikan bahan-bahan laporan untuk Rapat Komisaris dan Rapat Umum Pemegang Saham.

- j. Menyiapkan laporan secara keseluruhan mengenai kegiatan Sekretaris perusahaan secara benar dan tepat waktu.

## 7. Manager Bisnis

- a. Menarik dana dari masyarakat dengan memasarkan produk-produk pengerahan dana (Giro, Tabungan dan Deposito).
- b. Menjaga dan membina (maintenance) para nasabah yang menyimpan dana pada Bank.
- c. Mencari calon nasabah yang potensi untuk dapat diberikan pelayanan produk pengerahan dana (Pembiayaan).
- d. Memproses setiap permohonan pembiayaan yang ditugaskan kepada AO sesuai instruksi Pemimpin Cabang dan Manajer Pemasaran sesuai prosedur analisa yang berlaku pada Bank Jabar Banten Syariah dengan mengutamakan prinsip kehati-hatian (Pridential Bank).

- e. Menyerahkan momerandum hasil analisa kepada Pemimpin Cabang dengan usulan dan rekomendasi sesuai hasil analisa.
- f. Membuat surat penolakan untuk calon debitur bila sesuai dengan keputusan Pemimpin Cabang untuk ditolak.
- g. Menyerahkan momerandum dan berkas pembiayaan kepada bagian administrasi pembiayaan untuk dilakukan proses persetujuan dan pencairan serta di dokumentasikan (diarsipkan).
- h. Memproses semua permohonan Garansi Bank sesuai prosedur analisa Garansi Bank yang berlaku di Bank Jabar Banten Syariah.

#### 8. Account Officer

- a. Menarik dana dari masyarakat dengan memasarkan produk-produk pengerahan dana (Giro, Tabungan dan Deposito).
- b. Menjaga dan membina (maintenance) para nasabah yang menyimpan dana pada Bank.

- c. Mencari calon nasabah yang potensi untuk dapat diberikan pelayanan produk pengerahan dana (Pembiayaan).
- d. Memproses setiap permohonan pembiayaan yang ditugaskan kepada AO sesuai instruksi Pemimpin Cabang dan Manajer Pemasaran sesuai prosedur analisa yang berlaku pada Bank Jabar Banten Syariah dengan mengutamakan prinsip kehati-hatian (Prudential Bank).
- e. Menyerahkan momerandum hasil analisa kepada Pemimpin Cabang dengan usulan dan rekomendasi sesuai hasil analisa.
- f. Membuat surat penolakan untuk calon debitur bila sesuai dengan keputusan Pemimpin Cabang untuk ditolak.
- g. Menyerahkan momerandum dan berkas pembiayaan kepada bagian administrasi pembiayaan untuk dilakukan proses persetujuan dan pencairan serta di dokumentasikan (diarsipkan).

- h. Memproses semua permohonan Garansi Bank sesuai prosedur analisa Garansi Bank yang berlaku di Bank Jabar Banten Syariah.

#### 9. Funding Officer

- a. Mempromosikan produk perbankan berupa Tabungan, Deposito dan Giro.
- b. Membuka Rekening Tabungan Baru (Akuisisi).
- c. Mempertahankan Nasabah agar tetap menyimpan Uang di bank (Loyalti).
- d. Mengajak Nasabah untuk top up tabungan (Retensi).
- e. Monitoring produk – produk yang telah terjual (Maintenance).
- f. Follow Up nasabah semua produk.
- g. Melaporkan segala aktifitas dan program yang telah dijalankan secara rinci

#### 10. Manajemen Risiko

- a. Mendeteksi/mengidentifikasi risiko sedini mungkin pada setiap aktivitas terkait dengan tugas, wewenang dan tanggung jawab.

- b. Melakukan pengukuran risiko dengan memperhitungkan besarnya dampak dan kemungkinan terjadinya peluang risiko.
- c. Melakukan evaluasi sumber dan penyebab terjadinya risiko, sebagai dasar untuk memetakan dan mengendalikan risiko yang signifikan.
- d. Mengelola strategi pengendalian secara berkesinambungan terhadap risiko yang mempunyai prioritas tinggi/risiko signifikan demi kelangsungan hidup perusahaan.
- e. Melakukan pemantauan risiko secara terus menerus, khususnya yang mempunyai dampak cukup signifikan terhadap kondisi perusahaan.
- f. Melaporkan hasil identifikasi, pemantauan dan tindak lanjut pengendalian risiko secara periodik setiap triwulan, semester dan tahunan.
- g. Menjadikan pengelolaan risiko sebagai dasar pemeriksaan (audit berbasis risiko) dan sebagai Key Performance Indicator (KPI) bagi setiap Pimpinan Unit Kerja.

Bank Jabar Banten Syariah dapat memiliki struktur yang sama dengan bank konvensional misalnya dalam komisaris dan direksi, tetapi unsur yang amat membedakan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional adalah keharusan adanya pengawas syariah yang bertugas mengawasi operasional bank dan produknya agar sesuai dengan garis-garis syariah. Tugas lain Dewan Pengawas Syariah adalah meneliti dan membuat rekomendasi produk dari bank yang diawasinya. Dengan demikian, Dewan Pengawas Syariah bertindak sebagai penyaring pertama sebelum suatu produk diteliti kembali dan ditawarkan oleh Dewan Syariah Nasional.

Berdasarkan hasil studi kasus di Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Serang ternyata memang praktiknya itu mempunyai kemiripan hanya saja yang diterapkan pada bank tersebut adalah ada perangkapan dalam menjalankan tanggung jawabnya, istilah rangkap disini bahwa setiap tenaga kerja memegang dua dividi, hal ini karena Sumber Daya Insan (SDI) yang masih kurang dan tenaga kerja yang berada di bank tersebut itu adalah mempunyai bekal dari berbagai sekolah tinggi baik perbankan syariah ataupun dari universitas umum

yang mampu mengikuti training yang diadakan oleh Bank Jabar Banten Syariah sebelum menjadi pegawai tetap, sehingga para pegawai harus mampu dan memahami aturan atau pekerjaan yang terdapat pada bank tersebut. Adapun tenaga kerja yang bearada pada Bank Jabar Banten Syariah KC Serang terdapat 12 orang dan masing-masing pegawai merangkap pada bagian pekerjaannya kecuali pemimpin cabang, seperti yang pada bagian ini struktur yang berada di Bank Jabar Banten Syariah KC Serang.

Lembaga perbankan syariah mempunyai praktik kerja dengan istilah rolling (pertukaran) dan sistem seperti ini dilakukan oleh setiap perbankan syariah dengan tujuan agar semua pegawai mampu mengerjakan dan memahami semua unit kerja sehingga jika ada seorang pegawai mengalami halangan (cuti) maka pegawai yang lain sudah siap untuk menggantikannya dan perolingan ini dilakukan setiap tahun karena Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Serang selalu melakukan pembenahan agar pegawai tidak merasakan kejenuhan dalam bekerjanya, namun para pegawai harus konsekuensi mampu bekerja dengan baik dan amanah.

## E. Produk dan Jasa BJB Syariah KC Serang

### 1. Produk Penghimpunan Dana

a. Tabungan iB Masalah Merupakan tabungan dengan prinsip *Wadiah Yad Dhamanah* yang dapat di tarik setiap saat dikehendaki baik secara tunai maupun pemindahbukuan, serta tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali pemberian bonus sesuai dengan kebijakan Bank Jabar Banten Syariah. *Wadiah Yad Dhamanah* adalah prinsip titipan dana nasabah pada bank yang dapat dipergunakan oleh Bank dengan seijin nasabah dimana bank menjamin akan mengembalikan titipan secara utuh. Adapun keunggulan Tabungan iB Masalah, yaitu :

- 1) Kemudahan setor dan tarik tunai diseluruh cabang BJB Syariah.
- 2) Jaminan dana yang disimpan akan kembali utuh.
- 3) Dapatkan fasilitas pembayaran zakat.
- 4) Bebas biaya administrasi tabungan bulanan.
- 5) Memperoleh Kartu ATM (bahasa Indonesia: Anjungan Tunai Mandiri atau dalam bahasa

Inggris: Automated Teller Machine atau Automatic Teller Machine), dengan fasilitas tarik tunai diseluruh ATM BJB Syariah, ATM BJB, ATM Bersama dan ATM BCA.

- 6) Kartu debit diseluruh mesin EDC yang berlogo debit BCA.
  - 7) Pembayaran tagihan listrik secara online.
  - 8) Transfer dana antar rekening BJB Syariah, BJB dan Bank yang lain yang tergabung dalam jaringan ATM bersama.
- b. Giro iB Masalah Merupakan kemudahan dan kenyamanan dalam berbisnis kini dengan mudah Anda dapatkan melalui Giro iB Masalah. Fasilitas simpanan dana dalam mata uang rupiah ini memungkinkan Anda melakukan penarikan sewaktu-waktu, menggunakan cek atau bilyet giro. Pengelolaan dana Giro iB Masalah menggunakan prinsip *Al-Wadiah Yadh Dhamanah* yang memberlakukan dana giro Anda sebagai titipan yang harus dijaga dan dijamin keamanan serta ketersediaan

dananya setiap saat, guna kelancaran transaksi bisnis Anda. Adapun keunggulan Giro iB Masalahah, yaitu :

- 1) Mempermudah transaksi bisnis Anda, melalui penggunaan cek atau bilyet giro.
- 2) Dana aman dan terjamin (diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah).
- 3) Dapat dicairkan sewaktu-waktu.
- 4) Dapat digunakan sebagai referensi bank.
- 5) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 6) Setoran berikutnya ringan, minimal Rp 100.000,- (seratus ribu rupiah).
- 7) Menerima laporan rekening Koran dalam bentuk *statement* yang dikirim setiap bulan.
- 8) Mendapatkan bonus sesuai kebijakan Bank (biaya pajaknya sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia).
- 9) Tersedia fasilitas *autodebet* zakat, jika nasabah menghendaki.

c. Deposito iB Masalahah Merupakan Deposito dengan prinsip *Mudharabah Muthlaqah* (Bagi Hasil) adalah

jenis investasi pada Bank dengan mata uang rupiah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada saat jatuh tempo (sesuai jangka waktu). Deposito tersebut dapat diperpanjang secara otomatis. Adapun keunggulan Deposito iB Masalahah, yaitu :

- 1) Keamanan dana yang diinvestasikan, karena akan di kelola untuk disalurkan ke pembiayaan usaha produktif yang halal dan sesuai dengan syariah.
- 2) Mendapatkan bagi hasil yang menarik yang dihitung secara harian,yang akan dilimpahkan langsung ke rekening setiap bulan.
- 3) Dapat memanfaatkan fasilitas pembayaran zakat, infaq dan shodaqoh secara otomatis.
- 4) Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan.
- 5) Memberikan manfaat bagi peningkatan ekonomi umat.
- 6) Apabila dikehendaki, dapat diperpanjang secara otomatis/ARO (Automatic Roll Over).

#### d. Tabungan Haji iB Masalah

Merupakan produk tabungan khusus untuk persiapan biaya ibadah haji, yang dikelola secara profesional dan aman, sesuai syariah. Dilengkapi dengan Layanan Online Siskohat (Sistem Koordinasi Haji Terpadu), memungkinkan Anda mendapatkan kepastian keberangkatan dari Departemen Agama setelah saldo Tabungan Haji Anda telah memenuhi nominal persyaratan. Adapun keunggulan Tabungan Haji iB Masalah, yaitu :

- 1) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 2) Layanan Online Siskohat untuk mendapatkan kepastian jadwal keberangkatan.
- 3) Fasilitas dana talangan dana haji iB Masalah.
- 4) Bingkisan ibadah haji cantik menjelang keberangkatan.

#### e. SimPel iB

Simpanan Pelajar iB yang selanjutnya disebut SimPel iB adalah simpanan berupa tabungan perorangan yang diperuntukkan iswa dengan persyaratan

mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Adapun siswa dimaksud yakni siswa PAUD, TK, SD, SMP, SMA, Madrasah (MI, MTs, MA) atau sederajat, yang berusia di bawah 17 tahun dan belum memiliki KTP dalam mata uang Rupiah dengan Prinsip syariah *Mudharabah Mutlaqah*. Adapun keunggulan SimPel iB atau Tabungan Masa Kini, yaitu :

1. SimPel iB Card sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant yang menggunakan EDC berlogo GPN di seluruh Indonesia.
2. Nama anak tertera pada buku Tabungan dan SimPel iB Card.
3. Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI Syariah seluruh Indonesia.
4. SMS notifikasi ke HP Orangtua.

## 2. Produk Pembiayaan

### a. Pembiayaan produktif

#### 1) Modal Kerja

Merupakan pembiayaan yang penggunaannya untuk membiayai modal kerja dalam rangka menunjang perkembangan usaha nasabah misalnya untuk bahan baku, bahan pembantu, barang persediaan dagangan, biaya operasional dan lain-lain. Bentuk pembiayaan yang digunakan dalam pembiayaan modal kerja adalah :

- a) Pembiayaan Musyarakah adalah kerjasama antara Bank dengan nasabah untuk mengikatkan diri dalam perserikatan modal dengan jumlah yang sama atau berbeda sesuai kesepakatan.
- b) Pembiayaan Murabahah adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati sesuai dengan keunggulan produk.

- c) Lebih adil dan menentramkan, karena dengan system bagi hasil atau margin terhindar dari transaksi yang ribawi.
- d) Nasabah memperoleh rasa tenang, karena tidak ada beban bunga yang ditetapkan didepan.
- e) Tingkat bagi hasil atau margin cukup ringan.

## 2) Investasi

Pembiayaan Investasi merupakan Fasilitas Pembiayaan yang diberikan untuk pembelian barang-barang modal beserta jasa yang diperlukan untuk pendirian proyek baru, rehabilitasi, modernisasi, ekspansi atau relokasi proyek yang sudah ada.

## b. Pembiayaan Konsumtif

### 1) Dana Talangan Haji

Dana Talangan Haji iB Masalah Merupakan produk tabungan khusus untuk persiapan biaya ibadah haji, yang dikelola secara profesional dan aman, sesuai syariah. Dilengkapi dengan Layanan Online Siskohat (Sistem

Koordinasi Haji Terpadu), memungkinkan Anda mendapatkan kepastian keberangkatan dari Departemen Agama setelah saldo Tabungan Haji anda telah memenuhi nominal persyaratan.

2) Pembiayaan Pemilikan Kendaraan Bermotor iB

Maslahah

Pembiayaan Pemilikan Kendaraan Bermotor iB Maslahah merupakan Fasilitas Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah individu (perorangan) untuk membeli kendaraan bermotor (mobil/motor).

3) Pembiayaan Pemilikan Rumah iB Maslahah

Pembiayaan Pemilikan Rumah iB Maslahah merupakan Fasilitas Pembiayaan yang diberikan kepada perorangan untuk membeli, membangun dan renovasi rumah tinggal, rumah susun, ruko, apartemen, kondominium, rumah peristirahatan/vila dan sejenisnya. Adapun keunggulan Pembiayaan Pemilikan Rumah iB Maslahah, yaitu :

a) Uang muka ringan

- b) Mendapatkan legalitas rumah
- c) Rumah siap huni
- d) Untuk investasi jangka panjang

#### 4) Pembiayaan Serbaguna

Pembiayaan Serbaguna iB Maslahah adalah Fasilitas pembiayaan bersifat konsumtif yang diberikan kepada perorangan untuk berbagai keperluan. Berdasarkan sifatnya, Pembiayaan Serbaguna dibagi dua, yaitu Pembiayaan Multijasa dan Pembiayaan Multiguna. Pembiayaan Multiguna Merupakan fasilitas Pembiayaan yang diberikan Bank kepada Nasabah untuk tujuan membiayai kebutuhan nasabah dalam rangka memperoleh benda/barang diluar kendaraan bermotor, mobil,tanah dan/atau bangunan, dan logam mulia. Pembiayaan Multijasa Merupakan Fasilitas Pembiayaan yang diberikan Bank kepada Nasabah untuk membiayai kebutuhan nasabah dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa. Pembiayaan Multijasa digunakan untuk tujuan Biaya perjalanan

Ibadah Haji, Biaya perjalanan Ibadah Umrah, Biaya Kesehatan, Biaya Pendidikan, dan membiayai jasa-jasa lainnya yang halal. Adapun keunggulan Pembiayaan Serbaguna iB Masalahah, yaitu :

- a) Limit pinjaman tinggi, bisa sampai miliaran
- b) Masa tenor lebih panjang, bisa sampai 5 tahun
- c) Pemakaian lebih fleksibel, bisa untuk konsumsi dan lainnya

#### 5) Mitra Emas iB Masalahah

Mitra Emas iB Masalahah merupakan fasilitas pembiayaan dengan jaminan berupa emas dengan mengikuti prinsip gadai. Emas tersebut ditempatkan dalam penguasaan dan pemeliharaan bank dan atas pemeliharaan tersebut bank mengenakan biaya sewa emas atas dasar prinsip ijarah (sewa). Gadai Emas iB Masalahah adalah salah satu produk unggulan Bank Jabar Banten Syariah KC Serang untuk melayani masyarakat yang membutuhkan pinjaman dengan proses cepat. Pinjaman Gadai Emas Bank

Jabar Banten Syariah KC Serang didasarkan pada akad Qordh yaitu pinjaman tanpa kelebihan dari pinjaman tersebut. Adapun keunggulan Mitra Emas iB Masalahah, yaitu :

- a) Persyaratan mudah dan cepat.
- b) Biaya sewa yang kompetitif.
- c) Pembiayaan dapat diberikan maksimal 85% dari nilai taksiran untuk perhiasan dan 90% untuk logam mulia dan koin dinar.
- d) Bebas bunga/riba (sesuai dengan syariah).
- e) Jangka waktu pinjaman fleksibel sesuai dengan kesepakatan (minimal 1 bulan dan dapat diperpanjang).
- f) Penyimpanan yang aman dan berasuransi syariah.
- g) Penarikan dana mudah dan cepat melalui ATM.
- h) Mendapatkan surat tanda terima barang jaminan.
- i) Tidak dikenakan biaya administrasi.

## 6) Pembiayaan Kepemilikan Emas

Pembiayaan Kepemilikan Emas iB Maslahah adalah produk pembiayaan dimana Bank memberikan fasilitas pembiayaan kepada Nasabah untuk melakukan pembelian barang berupa emas batangan/ lantakan atau perhiasan, dengan cara diangsur. Barang emas dimaksud ditempatkan dalam penguasaan dan pemeliharaan Bank, sebagai agunan. Pembiayaan Kepemilikan Emas iB Maslahah hadir sebagai solusi terbaik ketika anda ingin melakukan pembelian emas sebagai investasi berharga dengan cara diangsur. Adapun keunggulan Pembiayaan Kepemilikan Emas iB Maslahah, yaitu :

- a) Persyaratan mudah dan proses cepat.
- b) Margin kompetitif.
- c) Nominal angsuran Fix.
- d) Jumlah pembiayaan maksimal 80% dari nilai taksiran untuk logam mulia, maksimal 70% untuk perhiasan tidak termasuk ongkos pengerjaan dan seni.

- e) Bebas bunga/ riba.
- f) Jangka waktu angsuran minimal 2 tahun dan maksimal 5 tahun.

### **3. Alt Delivery Channel**

#### **a. Cash Management System**

Cash Management System (CMS) merupakan salah satu fasilitas elektronik delivery channel yang ditunjukkan untuk memudahkan perusahaan/institusi untuk bertransaksi dan memonitoring transaksi perusahaannya. Adapun keunggulan Cash Management System, yaitu :

- 1) Mempercepat penerimaan dana (cash inflow) yang selanjutnya dapat dipergunakan nasabah institusi/perusahaan untuk berinvestasi, pengeluaran dana operasional sehari-hari hingga membayar kewajiban-kewajiban perusahaan .
- 2) Kemudahan mengatur pengeluaran dana (cash outflow).
- 3) Keleluasaan mengakses lalu lintas dana perusahaan .

#### 4. Jasa dan Layanan

##### a. Transfer

Di bank BJB syariah, kami memiliki beberapa Kantor Cabang yang tersebar di beberapa tempat di Indonesia, dan kami pun memiliki Beberapa ATM yang tentunya memberikan kemudahan kepada masyarakat luas untuk melakukan transfer ke sesama nasabah bank BJB syariah maupun kepada nasabah bank lain. Kami hadir untuk kemudahan maka kami pun menyediakan layanan yang memang dibutuhkan, karena kami ingin yang terbaik bagi masyarakat. Adapun keunggulan transfer, yaitu :

- 1) Metode yang paling banyak diterapkan di e-commerce.
- 2) Mudah dilakukan. Kita hanya perlu mentransfer ke rekening bank tujuan.
- 3) Semua orang dapat melakukan transfer meskipun orang tersebut tidak memiliki akun bank.
- 4) Dengan mesin ATM ini memungkinkan kita untuk melakukan transfer uang kapan saja tanpa

terikat waktu, karena mesin ini beroperasi 24 jam sehari dan 7 hari seminggu.

5) Metode ini sudah umum di Indonesia.

b. Kliring

Merupakan layanan pembayaran untuk memperlancar transaksi pertukaran warkat (bisa berupa cek, giro/bilyet, nota debit/kredit dan lainnya) atau data keuangan elektronik antar peserta (bank) kliring baik atas nama peserta (bank) maupun atas nama nasabah peserta yang perhitungannya diselesaikan pada waktu tertentu, di mana lokasi bank yang ditarik warkatnya berada di dalam satu wilayah kliring. Untuk jasa penagihan atas warkat bank lain milik nasabah yang tidak dapat diselesaikan dengan cara penagihan karena warkat tersebut dimiliki oleh bank yang berada di luar wilayah kliring, saat ini dapat dilakukan melalui jasa layanan intercity kliring, yaitu warkat luar kota penyelesaiannya dapat dilakukan melalui wilayah kliring apabila bank tertarik merupakan anggota intercity kliring. Adapun keunggulan kliring, yaitu :

- 1) Biaya transfernya biasanya murah.
- 2) Pelayanan jasa transfer kompetitif.
- 3) Pelayanannya cepat.

c. Layanan PPOB

PPOB (Payment Point Online Bank) adalah sistem pembayaran tagihan Biller secara online dengan pihak bank sebagai penyelenggara sekaligus penampung dana yang dikelola oleh perorangan, atau badan usaha yang telah bermitra kerja dengan bank bjb syariah. Adapun keunggulan PPOB, yaitu :

- 1) Bagi konsumen atau pelanggan, mempermudah pembayaran/pembelian jasa Billers (seperti PLN, PDAM, Telkom, dll) secara online.
- 2) Bagi perusahaan Billers, mengurangi risiko tunggakan konsumen dan untuk efisiensi penagihan.
- 3) Bagi bank, sebagai sumber fee based income dan pengendapan dana deposit serta jaminan.

- 4) Bagi nasabah mitra PPOB BJB syariah, sebagai salah satu sumber pendapatan dengan membuka loket Payment Point (loket).