

## **BAB II**

### **KONDISI OBJEKTIF BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG CILEGON**

#### **A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cilegon**

##### **1. Sejarah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cilegon**

Bank Syariah Mandiri secara resmi beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999. PT Bank Syariah Mandiri hadir dan tampil dengan harmonisasi idealisme usaha dengan nilai-nilai spiritual. Bank Syariah Mandiri tumbuh sebagai bank yang mampu memedukan keduanya, yang melandasi kegiatan operasionalnya. harmonisasi idealisme usaha dan nilai-nilai spiritual inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Per Desember 2017 kantor layanan di seluruh Indonesia, dengan akses lebih dari 196.000 jaringan ATM.

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap

insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya. Kehadiran BSM sejak tahun 1999 sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomidan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagai bank-bank di Indonesia.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merget) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan mentapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Sebagai pemilik mayoritas baru BSM.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (dual banking system).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank

Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik. Sedangkan untuk PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cilegon baru beropersai sejak tahun 2002.

## 2. VisidanMisi Bank SyariahMandiri

Visi Bank SyariahMandirisebagaiberikut:

**“Bank SyariahTerdependan Modern (*The Leading & Modern Syariah Bank*)**

**Bank Syariah Terdepan:** menjadi bank Syariah yang selalu unggul di antara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada segmen *consumer, micro, SME, commercial, dan corporate*.

**Bank Syariah Modern:** menjadi Bank Syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

Misi Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

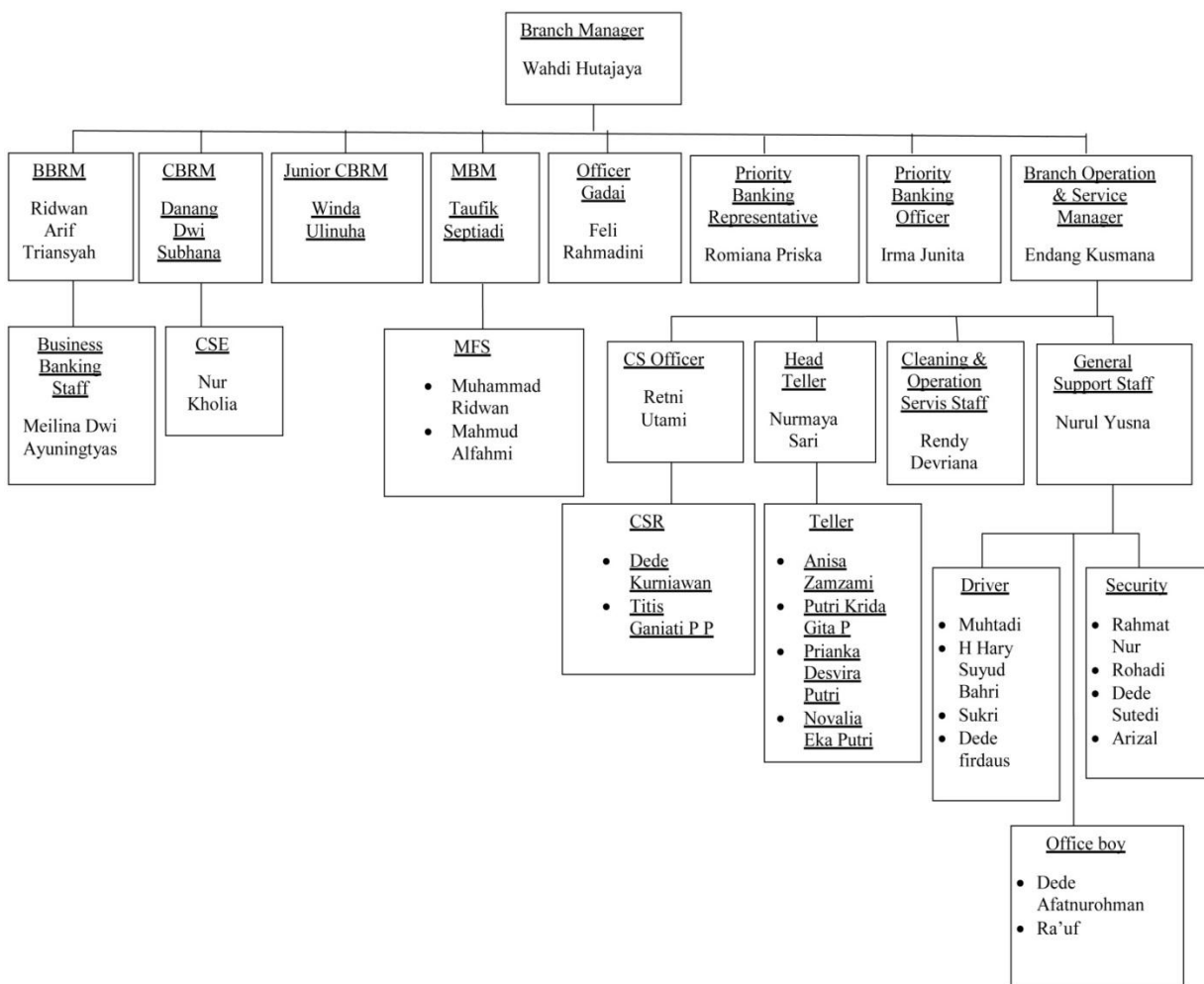
- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan
- b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah
- c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan menyalurkan pembiayaan pada segmen ritel
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal
- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup><https://www.syariahmandiri.co.id> di akses pada 2017

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor  
Cabang Cilegon

**STRUKTUR ORGANISASI  
BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) KC  
CILEGONTAHUN 2019<sup>2</sup>**



<sup>2</sup>Sumber data: dokumen Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cilegon

## **Bidang-Bidang Kerja (*Job Description*)**

### *1. Branch Manager*

- a. Memastikan tercapainya target segmen bisnis pembiayaan, pendanaan, *contribution margin* dan laba bersih yang ada lokasi yang berada dalam koordinasinya.
- b. Menggali potensi bisnis di lokasi yang berada dalam koordinasinya untuk meningkatkan porfolio pembiayaan, penghimpunan dana pihak ketiga, perbaikan kualitasn aktiva produktif, peningkatan pendapatan non operasional,.
- c. Memastikan segala aktivitas operasional memenuhi ketentuan dan prudensialitas.

### *2. Business Banking Relationship Manager(BBRM)*

- a. Memasarkan produk dan mencari peluang pasar segmen Business Banking kepada calon nasabah baru dalam rangka pencapaian target ekspansi pembiayaan, dana dan *fee based*

- b. Membina dan mengembangkan *relationship* dengan nasabah untuk memantau dan mempertahankan kualitas pembiayaan dari debitur yang menjadi kelolaanya untuk mencapai pertumbuhan portofolio pembiayaan yang sehat dan tingkat profitabilitas yang tinggi dengan analisa pembiayaan yang *comprehensive* dan akurat sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
3. *Consumer Banking Relationship Manager (CBRM)*
  - a. Meningkatkan pertumbuhan portofolio pendanaan, pembiayaan, dan *fee based* pada segmen konsumen
  - b. Memastikan tersedianya data dan membuat rencana kerja berdasarkan data calon nasabah dan potensi pasar.
  - c. Melaksanakan kerja sama dengan pihak ketiga seperti *developer*, perusahaan, SKPD pemerintah daerah serta instansi lainnya.



#### 4. *Micro Banking Manager*(MBM)

- a. Memastikan tercapainya target bisnis, yaitu pembiayaan, pendanaan dan *fee based*
- b. Memastikan kualitas aktiva produktif dalam kondisi *performing financing* dan *maintenance* terhadap seluruh nasabah segmen mikro
- c. Memastikan pelaksanaan penagihan, restrukturisasi dan *recovery* nasabah kol 1 sampai dengan *write off* sesuai target yang ditetapkan
- d. Melakukan *quality assurance* untuk memastikan kepatuhan aktivitas operasional dan pembiayaan sesuai ketentuan yang ditetapkan
- e. Memastikan terlaksananya standar layanan nasabah di outlet mikro
- f. Menjalankan secara aktif seluruh proses pembiayaan segmen mikro banking telah sesuai SLA dan ketentuan yang berlaku

- g. Memastikan kelengkapan, kerapihan, dan keamanan dari dokumentasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.<sup>3</sup>

5. *Branch Operation & Service Manager*

- a. Memastikan transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan
- b. Memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumentasi dan kearsipan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- c. Memastikan ketersediaan likuiditas yang memadai.

6. *Business Banking Staff*

- a. Mengumpulkan dokumen permohonan pembiayaan, verifikasi kebenaran dan kewajaran data nasabah dan agunan
- b. Melakukan *compliance review* kelengkapan persyaratan pembiayaan

---

<sup>3</sup>Sumber data: dokumenBank SyariahMandiri Kantor CabangCilegon

- c. Mengadministrasikan dokumen pembiayaan, menyerahkan dokumen legal/agunan untuk disimpan pada unit yang ditetapkan serta menyiapkan laporan untuk monitoring pembiayaan.

7. *Micro Financing Sales*

- a. Melakukan pencapaian penjualan sesuai target bisnis yang ditentukan
- b. Mengoptimalkan upaya pemasaran dan penjualan produk outlet mikro kepada calon nasabah mikro
- c. Memastikan adanya pengajuan BI Cheking untuk verifikasi profil nasabah

8. *Customer Service Officer (CS Officer)*

- a. Memastikan terlaksananya kegiatan CSO dan layanan nasabah sesuai dengan ketentuan dan standar pelayanan
- b. Memastikan kelengkapan & akurasi data *consumer & loan facility*

- c. Memastikan ketersediaan dan keamanan dokumen berharga bank, pin kartu ATM maupun *key acces* layanan e-banking lainnya

#### 9. *Head Teller*

- a. Mengkoordinir seluruh teller untuk melaksanakan kegiatan operasional dan pelayanan kepada nasabah sesuai dengan ketentuan bank
- b. Memastikan keamanan kegiatan dan ruang operasional teller
- c. Mamastikan kesesuaian jumlah fisik dan pembukuan transaksi tunai di masing-masing terller

#### 10. *General Support Staff*

- a. Menyusun laporan atas realisasi biaya-biaya yang berhubungan dengan personalia maupun fasilitas kantor
- b. Mengelola dan membuat laporan penggunaan kas kecil harian sesuai dengan wewenang yang berlaku
- c. Mengelola pengadaan, pendistribusian serta memelihara sarana serta prasarana kantor.

### 11. *Teller*

- a. Melakukan transaksi tunai & non tunai sesuai dengan ketentuan
- b. Mengelola saldo kas teller sesuai limit yang ditentukan
- c. Mengelola uang yang layak dan tidak layak edar/uang palsu.

### 12. *Driver*

- a. Mengantar atau menjemput pegawai yang dinas luar dan yang terkait dengan hal tersebut
- b. Menjamin kendaraan dinas / kendaraan operasional selalu siap pakai dengan memeriksa perlengkapan kendaraan, oli, air radiator, ban, kunci-kunci, dan yang lain terkait hal tersebut.

### 13. *Office Boy*

- a. Menjaga kebersihan di lingkungan atau kawasan kerja terutama terkait dengan layanan nasabah

- b. Menata perlengkapan dan peralatan kerja untuk memberikan kenyamanan dan kemudahan pegawai dalam bekerja
- c. Membantu frontliner dalam hal fotokopi dokumen dan yang terkait dengan operasional bank

#### *14. Security*

- a. Menjaga keamanan dan ketertiban di lingkungan atau kawasan kerjanya
- b. Melaksanakan pengamanan dan pelayanan terbaik kepada nasabah sesuai dengan standar layanan dan ketentuan yang telah ditetapkan
- c. Melaksanakan tugas pengawalan uang/ barang berharga/ dokumen penting.<sup>4</sup>

### **B. Produk Pembiayaan Bank Syariah Mandiri**

#### **1. Pembiayaan Implan**

Pembiayaan implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan

---

<sup>4</sup>Sumber data: dokumen Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cilegon

tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok)

## 2. Pembiayaan Kepada Pensiun

Pembiayaan kepada pensiun merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad *murabahah* atau *ijarah*.

## 3. Pembiayaan Griya

Pembiayaan Griya adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* dengan sistem *murabahah*

## 4. Pembiayaan Kendaraan Bermotor

BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan

bermotor dengan sistem *murabahah*. Pembiayaan yang dapat dikategorikan sebagai PKB adalah

- a. Jenis kendaraan: mobil
- b. Kondisi kendaraan: baru

Untuk kendaraan baru, jangka waktu pembiayaan hingga 5 tahun.

#### 5. Pembiayaan Mikro Umroh

Pembiayaan Mikro Umroh BSM adalah pembiayaan yang diberikan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umroh.<sup>5</sup>

### **C. Pembiayaan Mikro Umroh Bank Syariah Mandiri**

#### 1. Syarat-Syarat Pembiayaan Mikro Umroh

- a. Fotokopi KTP, surat nikah, kartu keluarga, dan NPWP
- b. Fotokopi rekening gaji 3 bulan terakhir (suami/istri jika joint income)
- c. Surat keterangan pegawai tetap dan keterangan usaha jika wiraswasta

---

<sup>5</sup><https://www.syariahmandiri.co.id> di akses pada 2017



- d. Dokumen agunan berupa deposito, BPKB kendaraan, AJB, SHM atau surat kios
- e. Tanpa agunan fixed/cash collateral

## 2. Faktor dan Manfaat Pembiayaan Mikro Umroh pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cilegon

Manfaat pembiayaan salah satunya adalah dengan simbiosis mutualisme, sama-sama menguntungkan antara bank sebagai penyedia fasilitas pembiayaan dan nasabah sebagai debitur.

Seperti pada umumnya manfaat yang didapatkan oleh bank dengan tujuan utama adalah untuk memperoleh profit/keuntungan, sedangkan manfaat yang bisa nasabah dapatkan dalam pembiayaan umroh ini adalah membantu nasabah untuk bisa berangkat umroh ke Tanah Suci dengan mudah tanpa harus melakukan pembayaran secara lunas dan menunggu waktu yang cukup lama untuk mengumpulkannya, karena nasabah bisa melakukan angsuran pembayaran setelah pulang melaksanakan ibadah umroh. Untuk mengajukan permohonan pembiayaan ini nasabah harus memberikan jaminan (agunan)

berupa surat berharga dan persyaratan lain yang sudah ditetapkan oleh bank dan nantinya akan diproses kelayakannya oleh pihak bank untuk diberikan pembiayaan umroh setelah persyaratan tersebut dianggap layak. Pergi ke Tanah Suci untuk menunaikan ibadah umroh merupakan impian bagi setiap muslim, khususnya di Indonesia, oleh karena itu sejumlah lembaga keuangan syariah banyak yang memanfaatkan peluang tersebut.

Adapun faktor yang mempengaruhi adanya pembiayaan umroh ini adalah faktor pendanaan. Banyak nasabah yang ingin berangkat ke Tanah Suci untuk menunaikan ibadah umroh namun terhalang oleh biaya yang tidak sedikit jumlahnya sehingga mereka lebih memilih untuk mengikuti produk pembiayaan umroh yang ada di perbankan meskipun harus memberikan jaminan berupa surat berharga. Faktor lainnya yaitu karena semakin lama waktu tunggu untuk antrian berangkat haji. Semakin bertambahnya jama'ah haji maka antrian haji pun semakin panjang, sehingga banyak nasabah yang

lebih memilih untuk melaksanakan umroh yang  
bisa dilaksanakan setiap saat dan harus menunggu antrian yang  
bertahun-tahun untuk melaksanakan ibadah haji.