

BAB III

GAMBARAN UMUM

3.1 Sejarah PT Bank BRI syariah

Berawal dari akuisisi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. terhadap Bank Jasa Arta pada tanggal 19 Desember 2007 dan berdasarkan izin Bank Indonesia tanggal 16 Oktober 2008 melalui surat No. 10/67/KEP.GBI/DPG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI syariah secara resmi beroperasi sekaligus mengubah kegiatan usahanya dari sebuah bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip Syariah islam.

Posisi PT. Bank BRI syariah semakin kokoh ketika pada tanggal 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan (*spin off*) Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia dari PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan kemudian melebur ke dalam PT Bank BRI syariah berlaku efektif tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan akta dilakukan oleh Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRI syariah. Saham PT Bank BRI syariah dimiliki oleh PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan Yayasan Kesejahteraan Pekerja PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

BRI syariah melihat potensi besar pada segmen perbankan syariah. Dengan niat untuk menghadirkan bisnis keuangan yang berlandaskan pada prinsip-prinsip luhur perbankan syariah, Bank berkomitmen untuk produk serta layanan terbaik yang menentramkan, BRI syariah terus tumbuh secara positif.

BRI Syariah fokus membidik berbagai segmen di masyarakat. Basis nasabah yang berbentuk secara luas di seluruh penjuru Indonesia menunjukkan bahwa BRI Syariah memiliki kapasitas tinggi sebagai bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah.

BRI Syariah terus mengasah diri dalam menghadirkan yang terbaik bagi nasabah dan seluruh pemangku kepentingan. BRI Syariah juga senantiasa memastikan terpenuhinya prinsip-prinsip syariah serta Undang-Undang yang berlaku di Indonesia. Dengan demikian, BRI Syariah dapat terus melaju menjadi bank syariah terdepan dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

Mencanangkan visi untuk menjadi bank ritel modern, PT Bank BRI Syariah melakukan berbagai strategi pengembangan dan penjualan produk-produk inovatif sesuai kebutuhan nasabah. Kantor cabang yang representatif dibuka di berbagai kota besar dan strategi di seluruh Indonesia demi memberikan layanan yang mudah dijangkau nasabah. Logo PT Bank BRI Syariah dengan pendar cahaya benar-benar menjadi acuan perusahaan dalam mengembangkan usahanya sehingga PT Bank BRI Syariah menjadi bank yang dituju karena dapat memenuhi berbagai kebutuhan nasabah.

Sejak tahun 2010 PT Bank BRI Syariah berhasil menundukkan diri sebagai bank Syariah ketiga terbesar dari sisi asset di Indonesia. Karim Consulting Indonesia memberikan penghargaan *Islamic Finance Award* kepada PT Bank BRI Syariah sebagai *The 3rd Rank Full Fledged Sharia Banking* Indonesia pada

tahun 2010. Dari institusi yang sama, pada tahun 2011 PT Bank BRI Syariah memperoleh penghargaan sebagai The 2nd Rank *The Most Expansive Islamic Bank*. Dalam tahun 2012, Museum Rekor Dunia-Indonesia memberikan 2 penghargaan yaitu sebagai Bank Syariah pertama yang memiliki Layanan *Mobile Banking* di 4 Toko Online dan sebagai *Philantrophy* Pertama di Indonesia yang menggunakan ATM dalam penyaluran Kepada Binaan.

Penghargaan lain diberikan oleh Majalah SWA yaitu penghargaan Indonesia Original Brands 2012 untuk kategori produk bank Syariah dan *Inventure Award* 2013 sebagai *The Indonesia Middle Class Brand Champion* 2013 untuk kategori Tabungan Haji. Berbagai penghargaan lain juga diterima PT Bank BRI Syariah sebagai bukti eksistensi perusahaan yang diperhitungkan dalam kancah perbankan nasional syariah.

Secara konsisten PT Bank BRI Syariah terus mengembangkan berbagai strategi dan inisiatif untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha perusahaan. Salah satunya adalah membangun kerjasama strategis dengan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dalam bentuk memanfaatkan jaringan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. untuk membangun kantor layanan Syariah perusahaan yang berfokus pada kegiatan penghimpun dana masyarakat. Pada tahun 2013, PT Bank BRI Syariah merintis usaha dalam upaya meningkatkan status bank sebagai devisa untuk direalisasikan pada tahun 2014 sesuai izin Bank Indonesia No. 15/2272/Dpbs.

Dan BRIsyariah per posisi 31 Desember 2016 telah tersebar luas di Indonesia dengan jumlah unit kerja sebanyak 271 kantor dengan rincian 54 unit kerja dengan status kantor cabang, 206 unit kerja dengan status kantor cabang pembantu dan 11 unit kerja kantor kas.

Sedangkan untuk BRIsyariah Tasikmalaya resmi berdiri di Kota Tasikmalaya sejak tanggal 21 September 2012 dan saat ini mesupervisi 3 unit kerja diantaranya, Kcp Ciamis, Kcp Banjar, dan Kcp Garut.

Pada tahun 2018, BRIsyariah mengambil langkah lebih pasti lagi dengan melaksanakan *Initial Public Offering* pada tanggal 9 Mei 2018 di Bursa Efek Indonesia. IPO ini menjadikan BRIsyariah sebagai anak usaha BUMN di bidang syariah yang pertama melaksanakan penawaran umum saham perdana.

3.2 Visi dan Misi PT Bank BRIsyariah

Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

Misi

- a. Memahami keragaman individu dan mengkomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

- c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dimana pun.
- d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

3.3 Gambar dan Arti lambang PT Bank BRIsyariah

Setiap perusahaan senantiasa dilengkapi dengan lambing perusahaan, bagi setiap perusahaan. Lambing perusahaan BRIsyariah dapat dilihat sebagai berikut: lambang mempunyai arti penting karena lambang merupakan identitas bagi setiap perusahaan. Lambang perusahaan BRIsyariah dapat dilihat sebagai berikut :

Gambar 3.1

Logo Bank BRIsyariah



Sumber : www.brisyariah.co.id

Untuk kombinasi warna yang digunakan adalah warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand Bank BRI. Biru melambangkan kepercayaan dan kestabilan yang kokoh, sedangkan putih merefleksikan kemurnian sistem syariah yang melandasi operasional Bank BRI syariah. Stilasi “Pendar Cahaya” identitas brand BRI syariah merupakan simbolisasi navigasi “pelita” kebutuhan dan keinginan para nasabahnya. Dengan ini BRI syariah selalu berorientasi dan berpedu dalam mengembangkan brandnya.

3.4 Motto

BRI syariah mempunyai motto yang berbunyi “Bersama Wujudkan Harapan Bersama” sebagai perwujudan dari visi dan misi BRI syariah sendiri yang mempunyai arti bahwa BRI syariah ingin menjelaskan bahwa seluruh *stake holder* BRI syariah baik internal “seluruh karyawan” maupun external “nasabah” merupakan instrument yang penting dalam rangka mewujudkan seluruh harapan *stake holder*.

3.5 struktur Organisasi

Struktur organisasi perusahaan yang mempertimbangkan wewenang dan tanggung jawab yang jelas dari masing-masing karyawan sehingga tidak terjadi tumpang tindih antara pekerjaan yang satu dengan yang lainnya.

Adapun struktur organisasi Bank BRI syariah Kantor Cabang Tasikmalaya adalah sebagai berikut:

3.6 Deskripsi Jabatan PT Bank BRI Syariah KC Tasikmalaya

Setiap jabatan pada PT Bank BRI Syariah KC Tasikmalaya ini mempunyai tugas, wewenang, dan tanggung jawabnya masing-masing yaitu sebagai berikut :

3.6.1 Pimpinan Cabang

Adalah struktur tertinggi di kantor cabang yang bertanggung jawab atas keseluruhan berjalannya sistem operasional perbankan di level kantor cabang dan membawahi keseluruhan manager, baik bisnis maupun operasional.

3.6.2 *Financing Risk Manager*

Yaitu yang menjadi pelaksana proses manajemen risiko pembiayaan. Salah satu tugas utamanya adalah melaksanakan fungsi *independent financing risk assessment* dan bertindak sebagai *independent financing risk assessor* dalam pengajuan pembiayaan. Tugas ini dilaksanakan oleh *Financing Risk Officer (FRO)* untuk *level officer* dan *Financing Risk Staff (FRS)* untuk *level clerical*. Keduanya dapat berkedudukan di kantor pusat, cabang, atau area, dan bertanggung jawab kepada Kepala Divisi Manajemen Risiko.

3.6.3 Micro Marketing Manajer

Bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis mikro dan sekaligus bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi sub ordinatnya baik dari segi bisnis maupun administrasi.

3.6.4 *Marketing Manager*

- a. Membantu Pimpinan Cabang dalam mempersiapkan RKA dalam rangka mencapai target bisnis yang telah ditetapkan.
- b. Mendukung Pimpinan Cabang dalam membina dan mengkoordinasikan unit-unit kerja di bawahnya untuk mencapai target yang telah ditetapkan, terutama yang terkait dengan bidang pemasaran.
- c. Menerapkan proses kredit sesuai dengan kebijakan umum perkreditan (KUP) Bank dan pedoman pelaksanaan kredit (PPK) ritel yang telah ditetapkan terhadap *account* yang termasuk portofolionya untuk mencapai target Kanca dan mewujudkan portofolio kredit yang berkembang, sehat dan menguntungkan.
- d. Melaporkan masalah-masalah perkrditan kepada Pinca dalam rangka mendapatkan jalan keluar permasalahan yang ada.
- e. Melakukan pembinaan, pengawasan dan monitoring kredit yang menjadi tanggung jawabnya mulai dari kredit direalisasi sampai kredit dilunasi dalam rangka mendapatkan portofolio kredit yang berkembang, sehat dan menguntungkan.

3.6.5 *Operation & Service Manager*

Bertanggung jawab atas berjalannya operasional perbankan yang berada diluar aspek bisnis.

3.6.6 *Financing Support Manager*

Bertanggung jawab melakukan *supervise* terhadap proses pembiayaan baik dari aspek penilai jaminan, aspek yuridis atau legal, pengadministrasian dan pelaporan.

- Melakukan penaksiran nilai jaminan
- Melakukan Analisa yuridis pada nasabah
- Melakukan proses administrasi pembiayaan
- Melakukan pelaporan ke BI

3.6.7 *Account Officer Mikro*

Bertanggung jawab dan memasarkan atas program-program marketing khusus untuk pembiayaan mikro.

3.6.8 *Account Officer (AO)*

AO pembiayaan, bertanggung jawab dalam memasarkan produk sesuai syariat islam dan memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah sehingga memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan dengan memperhatikan kelancaran dan keamanan atas pembiayaan yang telah diberikan. AO Pendanaan, bertanggung jawab dalam memasarkan produk sesuai syariat islam dan memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah sehingga memungkinkan untuk diperolehnya dana pihak ketiga yang sesuai dengan target dan memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan.

3.6.9 *Funding Officer Relationship Officer*

Tugas *Relationship Officer* adalah untuk memasarkan produk lending (kredit) saja. Tugasnya mula dari mencari nasabah, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya kredit, dan memantau kredit yang sudah disalurkan kepada debitur. RO mengelola aspek bisnis dan aspek risiko.

3.6.10 *Collection*

Collection adalah pengelolaan piutang atau *Account Receivable* sebagai akibat adanya perjanjian pembiayaan. Piutang atau *Account Receivable* itu sendiri sebenarnya adalah asset perusahaan yang ada dan tersebar di pihak lain (debitur), oleh karena itu dikelola dengan baik.

3.6.11 *Brand Operational SPV*

- a. Mengkoordinir kegiatan pelayanan dan transaksi operasional teller dan *customer service* sehingga kebutuhan nasabah dapat terpenuhi dan tidak ada transaksi yang tertunda penyelesaiannya untuk mencapai *service excellent* (implementasi fungsi *service provider*).
- b. Membina dan melatih teller dan *customer service* agar dapat melaksanakan tugasnya dengan baik dan benar.
- c. Bertanggung jawab terhadap kebersihan lingkungan kerja terutama halaman, *banking hall*, dan area kerja teller, *customer service*, dan area *front office* lainnya, seperti tempat duduk nasabah, tempat aplikasi dan brosur.

- d. Mengelola operasional teller dan *customer service* kantor cabang.
- e. Melakuka koordinasi *internal* dan *eksternal* perusahaan khususnya yang terkait dengan operasional *front office* kantor cabang.
- f. Melakukan sosialisasi kepada teller dan *customer service* serta pihak terkait lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *front office* di kantor cabang.

3.6.12 *Customer Service* (CS)

- a. Melayani nasabah dengan cara memberikan informasi produk dan layanan serta melaksanakan transaksi operasional sesuai dengan kewenangan, berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan, menangani keluhan nasabah serta memahami produk layanan yang diberikan terkait dengan operasi layanan *Customer Service* (CS).
- b. Melaksanakan dan bertanggung jawab kepada *supervisor* dan berkoordinasi secara prokatif dengan karyawan lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *front office* di kantor cabang.
- c. Melayani nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya sesuai aturan yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent* (implementasi fungsi *customer service*).

3.6.13 *Teller*

- a. Melaksanakan dan bertanggung jawab atas transaksi operasional tunai dan non tunai yang diprosesnya berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan.
- b. Memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama counter teller dan kondisi kasanah.
- c. Memahami produk dan layanan yang diberika terkait dengan operasi teller.
- d. Melaksanakan dan bertanggung jawab kepada *supervisor* dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *front office* di kantor cabang pembantu.
- e. Sebagai bagian dari tim operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan *team work* yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional kantor cabang.

3.6.14 *Back Office*

Di posisi *back office* ada petugas devisa yang memiliki tugas dalam pengurusan dokumen yang berkatitan dengan transaksi nasabah. Untuk *back office* ini dalam pengerjaan pembuatan produk bank seperti cek/giro membutuhkan waktu serta dokumen ekstra, sehingga jenis pekerjaan ini bukan pekerjaan yang tugasnya bisa selesai dalam satu hari.

3.6.15 *General Affair*

- a. Berkoordinasi dengan kantor pusat dalam hal korespondensi, pengelolaan biaya dan pajak kantor cabang atau kantor cabang pembantu serta pengelolaan aktiva tetap dan inventaris kantor sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- b. Memberikan dukungan kepada kantor cabang atau kantor cabang pembantu syariah.
- c. Pengelolaan biaya dan pembukua serta monitoring persekot (BDD).
- d. Sebagai *custodian* kas kecil dan materai serta membantu pengambilan dan pengantaran uang dari rek. nostro KC ke KCP serta kantor kas dan sebaliknya.
- e. Pengelolaan asset dan inventaris kantor srta mengelola penyusutan dan amortisasinya.
- f. Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan operasional pembiayaan.
- g. Melaksanakan dan berkoordinasi secara proaktif dengan *supervisor* dan karyawan lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *back office* di akntor cabang.
- h. Pengelolaan dokumen kantor dan korespondensinya.
- i. Sebagai bagian dari tim operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan *team work* yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional kantor cabang.

3.6.16 *Branch ADM*

- a. Mengelola seluruh aktivitas administrasi dan support di kantor.
- b. Menentukan kebutuhan *logistic* operasional dan kerumahtanggaan kantor kas.
- c. Membuat permohonan pengadaan inventaris, kebutuhan logistik operasional dan kerumahtanggaan yang dibutuhkan kantor kas ke kantor cabang induk.
- d. Menyimpan dan memfile seluruh administrasi berkas operasional kantor kas.
- e. Mengklasifikasi dokumen dan menyimpan dalam urutan yang sistematis.
- f. Memeriksa kondisi dan ketersediaan inventaris kantor kas.
- g. Menerima surat masuk baik dari pihak *eksternal* maupun *internal*.
- h. Menyerahkan surat masuk kepada pihak yang berwenang, jika kewenangannya di atas kepala kantor kas.
- i. Menerima disposisi surat dan melakukan tindakan untuk menindaklanjuti surat tersebut.

3.6.17 *Appraisal*

Tugas dari *Appraisal* Bank adalah menilai dan mengecek keberadaan data antara dokumen pengajuan kredit dengan kebenaran di lapangan, sekaligus melakukan taksasi bangunan guna menilai harga rumah

tersebut. Biasanya bank akan menilai rumah sesuai harga pasaran di daerah tersebut.

3.6.18 legal

- a. Memeriksa kelengkapan dan aspek yuridis setiap dokumen permohonan pembiayaan.
- b. Melakukan taksasi/taksiran jaminan sesuai dengan harga pasar.
- c. Melakukan pengikatan atau akad pembiayaan dengan calon nasabah.
- d. Melakukan tugas-tugas yang diberikan Kepala Bagian Direksi.
- e. Bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Pemasaran.

3.6.19 *Financing Administration*

Didalam proses pembiayaan terdapat administrasi yang ditangani oleh A/O ataupun bagian *support* pembiayaan. Disamping itu setelah pemohon menjadi nasabah mulai dari pencairan dananya sampai pelunasan ataupun pembayaran-pembayaran debitur akan ditangani oleh bagian administrasi pembiayaan.

3.6.20 *Reporting & Custody*

Melakukan pengelolaan data dan membuat laporan pembiayaan sesuai standar/ketentuan yang berlaku, bertanggung jawab atas penyusunan laporan SID kepada BI dan bertanggung jawab terhadap keamanan penyimpanan dokumen asli jaminan termasuk keluar/masuknya dokumen yang dimaksud.

3.6.21 Penaksir Gadai

Bertugas untuk melakukan operasional gadai. Mulai dari menaksir barang jaminan, melihat dan meneliti keaslian barang jaminan serta menjaga barang jaminan khasanah. Selain itu penaksir gadai juga bertugas memberikan surat peringatan lelang kepada nasabah jika sudah jatuh tempo dan nasabah belum melunasinya.

3.6.22 Area Support

Bersama dengan A/O mengadakan penilaian pemohon pembiayaan sehingga memenuhi kriteria dan persyaratannya. A/O dalam memproses calon nasabah (pembiayaan) dalam kendalanya (kelayakannya). Sedangkan bagian support pembiayaan dari segi keabsahannya, seperti kebenaran lampiran, usaha maupun penggunaan pembiayaan. Setelah calon nasabah (pembiayaan) menjadi nasabah (pembiayaan) sejauh mungkin diadakan usaha preventif/penanggulangan jika kemungkinan terjadi permasalahan. Jika terpaksa ada masalah, maka masalah tersebut segera diselesaikan.

3.7 Budaya Kerja PT Bank BRIsyariah

Budaya kerja BRIsyariah menggunakan prinsip “PASTI OKE” merupakan tuntutan perilaku insani BRIsyariah, yang terdiri dari :

- a. Professional : kesungguhan dalam melakukan tugas sesuai dengan standar teknis dan etika yang telah ditentukan.

- b. Antusias : semangat atau dorongan untuk berperan aktif dan mendalam dalam setiap aktifitas kerja.
- c. Penghargaan terhadap SDM : menempatkan dan menghargai karyawan sebagai model utama perusahaan dan menjalankan upaya-upaya yang optimal sejak perencanaan, perekrutan, pengembangan dan pemberdayaan SDM yang berkualitas serta memperlakukannya baik sebagai individu maupun kelompok berdasarkan saling percaya, terbuka, adil, dan menghargai.
- d. Tawakal : optimisme yang diawali dengan doa yang sungguh-sungguh, yang di manifestasikan melalui upaya yang sungguh-sungguh serta diakhiri dengan keikhlasan yang dicapai.
- e. Integritas : kesesuaian antara kata dan perbuatan dalam menerapkan etika kerja, nilai-nilai, kebijakan dan peraturan organisasi secara konsisten sehingga dapat dipercaya dan senantiasa memegang teguh etika profesi dan bisnis, meskipun dalam keadaan yang sulit untuk melakukannya.
- f. Berorientasi : tanggap terhadap perubahan peluang selalu berfikir dan berbuat untuk menghasilkan nilai tambah dalam pekerjaannya.
- g. Kepuasan pelanggan : memiliki kesadaran sikap serta tindakan yang bertujuan memuaskan pelanggan eksternal dan internal di lingkungan perusahaan.

3.8 Produk – Produk pada Bank BRI syariah

3.8.1 Dana Pihak Ketiga

a. Tabungan Faedah BRI syariah iB

Tabungan Faedah merupakan produk simpanan dari BRI syariah untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari. Tabungan Faedah menggunakan akad wadi'ah yad dhamanah.

b. Tabungan Haji BRI syariah iB

Tabungan Haji merupakan produk simpanan yang menggunakan akad bagi hasil sesuai prinsip syariah khusus bagi calon haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH). Tabungan Haji menggunakan akad mudharabah muthlaqah.

c. Tabungan Faedah Impian BRI syariah iB

Tabungan Impian merupakan produk simpanan berjangka dari BRI syariah untuk nasabah perorangan yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya (kurban, Pendidikan, liburan, belanja) dengan terencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin bulanan. Tabungan Impian ini menggunakan akad mudharabah muthlaqah.

d. Simpanan Faedah BRI syariah iB

Simpanan Faedah merupakan simpanan dana pihak ketiga dengan akad mudharabah dimana nasabah sebagai pemilik dana dan bank sebagai pengelola dana, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah dan jangka waktu yang disepakati antara bank

dengan nasabah. Simpanan Faedah ini menggunakan akad mudharabah muthlaqah.

e. Simpanan Pelajar (SimPel) BRI syariah iB

Simpanan Pelajar (SimPel) merupakan tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan yang mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Simpanan pelajar ini menggunakan akad wadi'ah yad dhamanah.

f. Giro Faedah Mudharabah BRI syariah iB

Giro Faedah merupakan simpanan investasi dana nasabah pada BRI syariah dengan menggunakan akad mudharabah muthlaqah yang penarikannya dapat dilakukan sesuai kesepakatan dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan.

g. Deposito Faedah BRI syariah iB

Deposito Faedah merupakan produk simpanan berjangka menggunakan akad bagi hasil sesuai prinsip syariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan optimal. Deposito faedah ini menggunakan akad mudharabah muthlaqah.

3.8.2 Pembiayaan

a. KPR Griya Faedah BRIsyariah

Memiliki rumah sendiri memberikan kebanggaan dan kebahagiaan hidup bagi keluarga tercinta. KPR BRIsyariah iB hadir membantu anda untuk mewujudkan impian anda memiliki rumah idaman.

Berbagai keperluan dapat dipenuhi melalui KPR Faedah BRIsyariah iB diantaranya pembelian rumah, apartemen, ruko, rukan, tanah kavling, pembangunan, renovasi, ambil alih pembiayaan (*take over*), dan pembiayaan berulang (*refinancing*).

KPR BRIsyariah adalah pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*) / sewa menyewa (*ijarah*) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan.

b. KPR Sejahtera BRIsyariah

KPR Sejahtera adalah produk pembiayaan kepemilikan rumah yang diterbitkan Bank BRIsyariah untuk pembiayaan rumah dengan dukungan bantuan dana Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) kepada masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dalam rangka pemilik rumah sejahtera yang dibeli dari pengembang (*develover*). KPR Sejahtera terdiri dari:

- KPR Sejahtera Syariah Tapak, untuk pembiayaan rumah sejahtera tapak (*landed house*)

- KPR Sejahtera Syariah Susun, untuk pembiayaan rumah sejahtera susun (*nonlanded house*)

Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Rumah yang selanjutnya disingkat FLPP adalah dukungan fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan kepada masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) yang pengelolanya dilaksanakan oleh Badan Layanan Umum Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan Kementrian Perumahan Rakyat melalui Lembaga Perbankan yang sasarannya untuk menurunkan tingkat margin pembiayaan KPR bagi MBR.

c. KKB BRI syariah

Pembayaran kepemilikan mobil dari BRI syariah kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan akan kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan.

Akad yang digunakan :

- Akad wakalah, adalah akad pelimpahan kekuasaan oleh bank BRI syariah kepada nasabah, dalam hal ini bank BRI syariah mewakilkan kepada nasabah untuk membeli dari penjual mobil/dealer.
- Akad *murabahah*, adalah akad transaksi jual beli mobil sebesar harga perolehan mobil ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana bank BRI syariah menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

d. Pembiayaan Umrah BRI Syariah

Setiap muslim pasti merindukan Baitullah, sempurnakan kerinduan anda pada Baitullah dengan ibadah Umrah, pembiayaan umrah BRI Syariah hadir membantu anda untuk menyempurnakan niat anda beribadah dan berziarah ke Baitullah.

e. KMF Purna BRI Syariah

KMF Purna iB adalah kepemilikan multifaedah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada pae pensiunan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan paket barang atau jasa dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) atau sewa menyewa (ijarah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan.

f. KMF Pra Purna BRI Syariah

KMF Pra Purna iB adalah fasilitas pembiayaan kepada para PNS aktif yang akan memasuki masa pensiunnya untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan paket barang atau jasa dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) atau sewa menyewa (ijarah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan sampai memasuki masa pensiunan.

g. KMF (Kepemilikan Multi Faedah) BRI Syariah

Kepemilikan multi faedah pembiayaan yang diberikan khusus kepada karyawan untuk memenuhi segala kebutuhan barang/jasa yang bersifat

konsumtif dengan cara yang mudah. Akad yang digunakan pada saat akad pembelian barang menggunakan akad murabahah wal wakalah. Sedangkan akad yang digunakan pada pembelian jasa menggunakan akad ijarah wal wakalah.

h. Pembiayaan Kepemilikan Emas

Pembiayaan kepada perorangan untuk tujuan kepemilikan emas dengan menggunakan akad murabahah dimana pengembalian pembiayaan dilakukan dengan mengangsur setiap bulan sampai dengan jangka waktu selesai sesuai kesepakatan.

i. Qardh Beragun Emas

Pembiayaan dengan agunan berupa emas, dimana emas yang diagunkan disimpan dan dipelihara oleh BRIsyariah selama jangka waktu tertentu dengan membayar biaya penyimpanan dan pemeliharaan atas emas.

j. Mikro BRIsyariah

Jenis pembiayaan mikro BRIsyariah

- Mikro 25 iB
- Mikro 75 iB
- Mikro 200 iB
- KUR

Skema pembiayaan mikro BRIsyariah menggunakan akad murabahah yaitu jual beli, dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi (setinggi-tingginya 50% dari tujuan produktif nasabah).

Pembiayaan mikro ini diperuntukkan bagi wirausaha dan atau pengusaha lama dengan lama usaha minimal 2 tahun untuk produk pembiayaan mikro, dan minimal 6 bulan untuk pembiayaan KUR.

k. Pembiayaan Komersial

- **Pembiayaan Modal Kerja Syariah**

Pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Pembiayaan modal kerja merupakan salah satu atau kombinasi dari pembiayaan likuiditas (*cash financing*), pembiayaan piutang (*receivables financing*), dan pembiayaan persediaan (*inventory financing*). Akad yang digunakan umumnya merupakan akad yang berdasarkan prinsip bagi hasil seperti Mudharabah atau Musyarokah, dan atau akad lain yang bersesuaian dengan kebutuhan nasabah dan skema pembiayaan.

- **Pembiayaan Investasi Syariah**

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang modal berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Akad yang digunakan dapat berupa Akad Jual-Beli (Murabahah), Akad Sewa-Beli (Ijarah Muntahiyah Bittamlik), dan atau akad lain yang bersesuaian dengan kebutuhan nasabah dan skema pembiayaan.

l. Pembiayaan *Linkage*

Pembiayaan *Linkage Channeling* BRI Syariah iB adalah pola pemberian Fasilitas Pembiayaan konsumtif Multiguna dan Multijasa kepada Calon Nasabah yang merupakan Pegawai/Karyawan suatu instansi/perusahaan yang juga merupakan Anggota Koperasi, melalui perantara Koperasi Karyawan (KOPKAR)/Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI). Tujuan Pembiayaan *Linkage Channeling* BRI Syariah iB adalah pemberian fasilitas pembiayaan kepada Calon Nasabah yang merupakan Anggota Koperasi Karyawan (KOPKAR)/Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) untuk memenuhi kebutuhan konsumtif multiguna/multijasa Calon Nasabah seperti:

- Pembelian Properti
- Pembelian Barang Konsumtif lainnya seperti Perabot rumah tangga, barang elektronik, Kendaraan bermotor roda dua dan roda empat non niaga, Bahan Bangunan untuk Pembangunan/Renovasi Rumah Tinggal
- Pembayaran Biaya/Paket Jasa (Biaya Kesehatan, Biaya Pendidikan, Biaya Perjalanan Wisata, Biaya Perjalanan Umroh, jasa konsumtif lainnya yang sesuai dengan Prinsip Syariah)

m. Pembiayaan Modal Kerja *Revolving* (PMKR) BRI Syariah iB

PMKR BRI Syariah iB adalah fasilitas pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha nasabah yang tidak berdasarkan kontrak (*non project based*), menggunakan akad

musyarakah, dengan sifat *revolving* (nasabah dapat melakukan penarikan dan penurunan pokok secara berulang kali sesuai kebutuhan, sepanjang tidak melebihi plafon yang telah ditentukan.

n. Pembiayaan SME >500 BRI syariah iB

Pembiayaan investasi yang diberikan kepada Nasabah untuk pembelian kendaraan roda empat / lebih yang digunakan untuk penunjang kegiatan usaha dan untuk pembelian tempat usaha untuk kegiatan produktif.

o. Pembiayaan SME 200-500 BRI syariah iB

Pembiayaan SME 500 BRI syariah iB merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh Bank BRI syariah kepada Nasabah dengan menggunakan konsep pembiayaan Murabahah maupun Ijarah Muntahiyya Bit Tamlik (IMBT), dimana Bank memberikan Fasilitas Pembiayaan kepada Nasabah untuk tujuan Modal Kerja maupun Investasi yang sesuai dengan Prinsip Syariah.

3.9 Arbitrase

Perusahaan perbankan pada saat ini sedang bersaing ketat. Persaingan antara Lembaga keuangan tidak hanya tentang produknya saja, melainkan pada pelayanan yang dilakukan perusahaan. Karena pada Lembaga keuangan baik itu konvensional maupun syariah akan berusaha dengan segala cara dalam menjual produk ataupun jasa bank yang dapat menarik minat nasabah. Maka dalam usahanya, pelayanan prima menjadi prioritas utama dalam kegiatan operasionalnya, sehingga perusahaan akan bertahan dalam persaingan ketat ini.

Agar terciptanya sebuah *service excellent* atau pelayanan prima oleh *customer service* pada PT Bank BRIsyariah Kantor Cabang Tasikmalaya diantaranya bersikap ramah, komunikatif, name tag yang selalu diperhatikan, kecepatan, ketepatan, keramahan, dan kenyamanan.