

BAB III
PROFILE BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG
PEMBANTU KOPO

3.1 Deskripsi Umum Perusahaan

3.1.1 Sejarah Singkat Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Kopo

Bermunculannya pihak asing yang mendominasi perbankan nasional, mendorong BRI untuk menghadirkan BRISyariah dengan harapan dapat menggali potensi bisnis syariah dan bangsa yang memiliki sekitar 60 jaringan kantor dengan 30 persen diantaranya berlokasi di Bandung. Penambahan jaringan kantor telah dilakukan tersebar agar mewakili seluruh wilayah Indonesia.

Setelah mendapat izin dari BRISyariah pusat, pada tanggal 13 Desember 2010 Bank BRISyariah kantor cabang pembantu Kopo yang merupakan kantor cabang dari kantor cabang induk Citarum diresmikan oleh pimpinan cabang BRISyariah Citarum Bapak Rois Muhammad Iyon.

Pada saat peresmian BRISyariah kantor cabang pembantu Kopo hanya ada beberapa karyawan saja yang terdiri dari; pimpinan cabang pembantu yaitu Bapak Dede Saepudin, *supervisor* yaitu Meinita Dwi Cahyani, 3 AO (*Account Officer*) yaitu Salman Mustafa Kamal, Romy Febrianto, Dani Risnandy, 2 *customer service* yaitu Dinar Ayu Indra Giri, Nunik Nurul Utami Tata, 2 *Teller* yaitu Dian Febriani, Novianti Setiawan, 4 Satpam, 1 Pramubakti, dan 1 *Driver*.

Alasan mengapa BRISyariah didirikan di Kopo, karena letaknya yang strategis dekat dengan pasar, pertokoan dan daerah penduduk masyarakat. Sehingga mereka menjadi target pasar dari BRISyariah.

Beberapa perubahan yang terjadi sekarang, dari struktur organisasi, mulai dari *supervisor* yang sekarang dipimpin oleh ibu Mutia Permatasari, *account officer* yaitu Dani Risnandy, Ganden, Mila Sumilawati dan Damar Mukti, *customer service* oleh Nunik Nurul dan *teller* oleh Tri Bella Mareta. Hingga saat ini BRISyariah KCP Bandung Kopo masih berdiri di tempat yang sama meskipun ada sedikit perubahan dari struktur organisasinya, tetapi ini tidak merubah reputasi perusahaan yang telah berdiri selama 4 tahun tersebut.⁵²

3.1.2 Visi dan Misi Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Kopo

a. Visi

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

b. Misi

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.

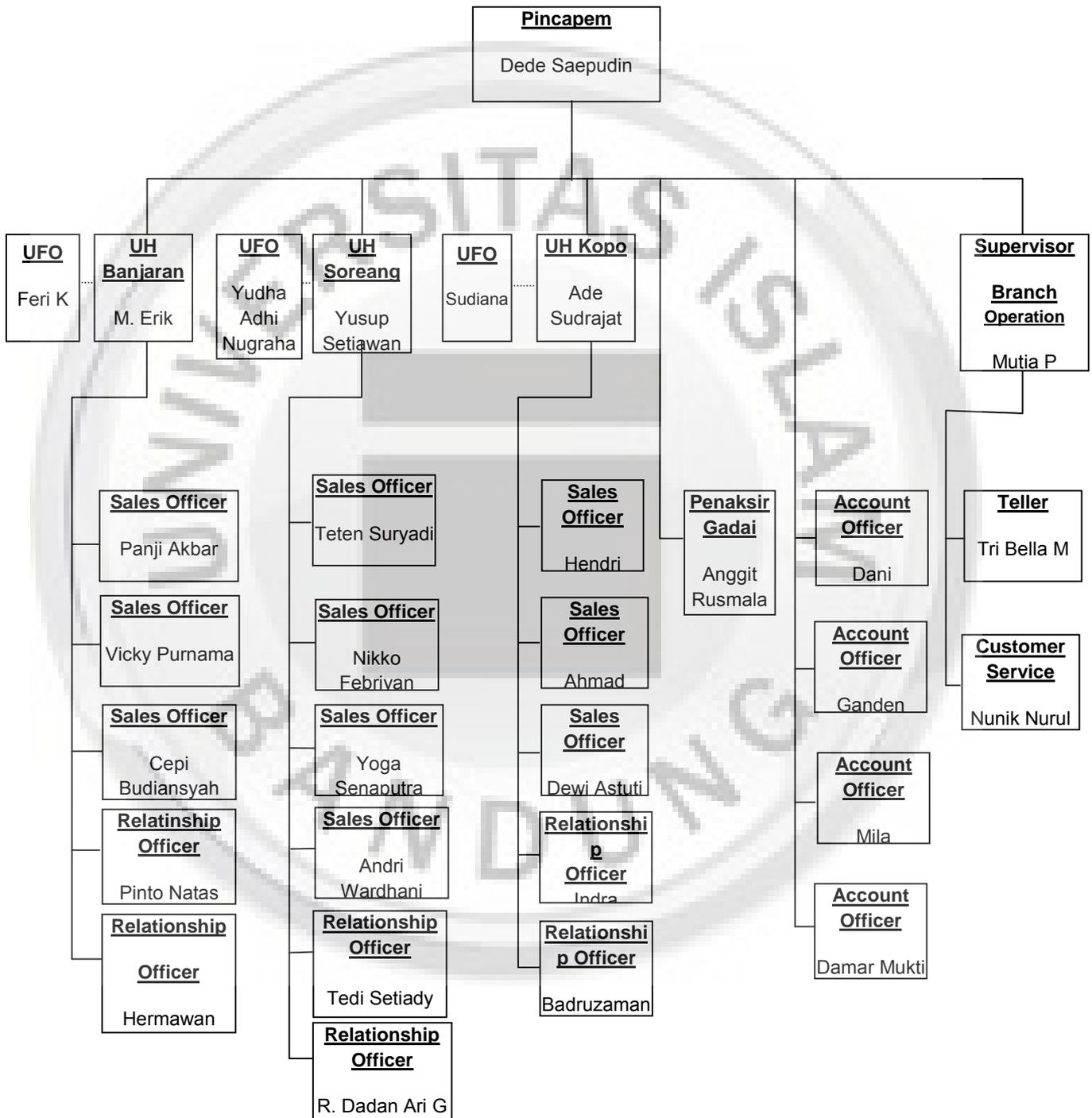
⁵² Sumber dari wawancara dengan *Account Officer*, Dani Risnandy.

- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.



3.1.3 Struktur Organisasi Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor

Cabang Pembantu Kopo⁵³



⁵³ *Ibid*

3.1.4 Uraian Jabatan

a. Pimpinan Cabang Pembantu

Memimpin, membina, mengembangkan dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktifitas pelayanan nasabah di kantor cabang pembantu dengan mengupayakan pelayanan yang optimal sesuai prosedur yang berlaku.

b. *Customer Service* (Asisten Pelayanan Nasabah)

- 1) Menerima, melayani dan mengatasi permasalahan yang disampaikan oleh nasabah sehubungan dengan ketidakpuasan nasabah atas pelayanan yang diberikan.
- 2) Mengadministrasikan daftar hitam Bank Indonesia dan daftar rehabilitasi nasabah serta file nasabah, mnegadministrasikan buku cek, bilyet giro, dan buku tabungan.
- 3) Memperkenalkan dan menawarkan produk dan jasa yang ada dan yang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.

c. *Teller* (Asisten Pelayanan Uang Tunai)

Melayani semua jenis transaksi kas/ tunai, pemindahan, setoran kliring dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah,

d. *Account Officer*

Melakukan pengelolaan nasabah yang telah ada dan menumbuhkan nasabah baru demi tercapainya target penjualan perusahaan.

3.1.5 Produk yang Ditawarkan

BRISyariah Cabang Pembantu Kopo Bandung melayani jasa perbankan, melalui produk-produk khusus yang dapat ditabulasikan sebagai berikut:

Tabel 3.1
Produk-Produk Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Pembantu Kopo

PRODUK-PRODUK BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH CABANG KOPO		
Produk Pendanaan	Produk Pembiayaan	Produk Jasa
a. Tabungan Syariah iB	a. Mikro	a. RTGS (Real Time Gross Settlement)
b. Deposito Syariah iB	b. KKB BRISyariah iB	b. Transfer
c. Giro Syariah iB	c. KPR BRISyariah iB	c. <i>Call</i> BRI Syariah
d. Tabungan Haji Syariah iB e. Tabungan Impian	d. KLM BRISyariah iB e. KMG BRISyariah iB	

a. Produk Pendanaan (funding)

1) Tabungan BRISyariah iB

Tabungan BRISyariah iB merupakan tabungan dari BRISyariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan, tabungan ini diperuntukan untuk nasabah yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan. Akad yang digunakan dalam Tabungan BRISyariah iB ini adalah (*wadiah yad dhamanah*) yaitu penitipan barang/ uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang atau uang, dapat memanfaatkan dan bertanggungjawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang atau uang titipan tersebut.

2) **Deposito Syariah iB**

Deposito iB adalah salah satu jenis simpanan berdasarkan prinsip bagi hasil (*al-mudharabah muthlaqoh*) yaitu sistem *mudharabah* yang dalam hal ini pemilik modal (*sahibul maal*) menyerahkan modal kepada pengelola (*mudharib*) tanpa pembatasan jenis usaha, tempat, waktu, ataupun dengan siapa pengelola bertransaksi, yang dananya dapat ditarik pada saat jatuh tempo.

3) **Giro Syariah iB**

Giro iB dari BRISyariah adalah simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (*wadiah yad dhamanah*) yaitu sistem *mudharabah* yang dalam hal ini pemilik modal (*sahibul maal*) menyerahkan modal kepada pengelola (*mudharib*) tanpa pembatasan jenis usaha, tempat, waktu, ataupun dengan siapa pengelola bertransaksi, yang dananya dapat ditarik pada saat jatuh tempo.

4) **Tabungan Haji BRISyariah IB**

Tabungan haji BRISyariah IB adalah tabungan dari BRISyariah bagi nasabah perorangan/ pasangan yang ingin naik haji.

5) **Tabungan Impian BRISyariah**

Tabungan impian adalah tabungan berjangka dengan akad *Mudharabah Muthlaqah* khusus bagi nasabah perorangan yang bertujuan untuk melakukan perencanaan kebutuhan dana masa mendatang dengan cara melakukan setoran secara rutin dengan mekanisme *auto debet* dari rekening induk setiap bulannya selama perencanaan. Dimana seluruh dananya hanya dapat diambil pada waktu

yang disepakati antara bank dan nasabah. Tabungan impian BRISyariah iB ini ditetapkan bagi hasil yang pembagiannya antara bank dengan nasabah dinyatakan dalam bentuk nisbah bagi hasil yang disepakati oleh kedua belah pihak.

b. Produk Pembiayaan (*lending*)

1) KKB iB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor iB)

KKB iB BRISyariah merupakan pembiayaan kepemilikan mobil yang diinginkan dengan menentukan sendiri pilihan merk yang nasabah inginkan dan besarnya cicilan ditentukan berdasarkan pendapatan nasabah. Akad yang digunakan dalam KKB iB BRISyariah adalah (*murabahah*) akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati.

2) KLM iB (Kepemilikan Logam Mulia iB)

KLM iB BRISyariah merupakan produk yang memfasilitasi kebutuhan nasabah akan emas melalui skema pinjaman *Qardh* dengan pembayaran secara angsuran sekaligus jasa pemeliharaan emas akibat emas yang dijaminkan. Diharapkan pada saat pinjamannya lunas, maka harga emas secara jangka panjang akan naik.

3) KPR iB (Kepemilikan Rumah iB)

Kepemilikan Rumah (KPR) BRISyariah dengan sistem pembiayaan secara jual beli (*murabahah*) mewujudkan impian nasabah memiliki rumah di lokasi strategis, proses yang relatif cepat, syarat cepat, margin kompetitif dan sesuai dengan syariah. Tidak hanya memiliki rumah, berbagai keperluan dapat dipenuhi

dengan KPR BRISyariah. Misalnya, pembelian pembangunan, renovasi rumah, ruko, apartemen, dengan angsuran tetap sepanjang jangka pembiayaan.

4) KMG Syariah iB

Salah satu produk untuk memenuhi kebutuhan karyawan khususnya karyawan dari perusahaan yang bekerjasama dengan PT. Bank BRISyariah dalam Program Kesejahteraan Karyawan (EMBP), fasilitas pembiayaan dengan menggunakan konsep syariah murabahah dengan angsuran sesuai kemampuan nasabah yang telah disepakati sejak awal sampai akhir masa pembiayaan sehingga memberikan ketenangan dan kepastian jumlah pembayaran (angsuran) bagi nasabah.

c. Produk Jasa

1) RTGS (*Real Time Gross Settlement*)

Real Time Gross Settlement (RTGS), sesuai dengan PBI No.6/8/PBI/2004 adalah merupakan suatu system transfer dana elektronik antar peserta dalam mata uang rupiah yang penyelesaiannya dilakukan secara seketika per transaksi secara individual. Jangka waktu uang sampai untuk RTGS adalah satu hari kerja.

2) *Call BRI Syariah*

Call BRISyariah adalah fasilitas layanan perbankan selama 24 jam yang menjamin keleluasaan nasabah dalam bertransaksi. Nasabah cukup menghubungi nomor *call* BRI Syariah di (022) 500-789 dapat diakses dari seluruh tempat di Indonesia kapanpun dan dimanapun tanpa harus datang ke Bank, petugas BRISyariah siap melayani nasabah untuk bertransaksi perbankan.

3.2 Tabungan BRISyariah iB

Tabungan BRISyariah iB merupakan tabungan dari BRISyariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan, tabungan ini diperuntukan untuk nasabah yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan. Akad yang digunakan dalam Tabungan BRISyariah iB ini adalah (*wadiah yad dhamanah*) yaitu penitipan barang/ uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang atau uang, dapat memanfaatkan dan bertanggungjawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang atau uang titipan tersebut.

1) Persyaratan Pembukaan Rekening Tabungan BRISyariah iB

- a) Fotokopi KTP/SIM/Passport
- b) Mengisi Aplikasi yang telah diberikan oleh *customer service*
- c) Menyerahkan uang untuk saldo minimal sebesar Rp.50.000 ke *teller*

2) Fasilitas dan Keunggulan Tabungan BRISyariah iB

FAEDAH (Fasilitas Serba Mudah), merupakan fasilitas-fasilitas menarik yang diberikan kepada Nasabah Tabungan BRISyariah iB berupa:

- a) setoran awal minimal Rp 50.000
- b) Rp. 12.500/bulan biaya administrasi bulanan untuk saldo minimum tabungan Rp. 50.000
- c) Tidak ada biaya bulanan kartu ATM
- d) Tidak ada biaya tarik tunai di ATM BRI, Rp.7.500 jaringan ATM Bersama & ATM Prima

- e) Tidak ada biaya cek saldo di ATM BRI, sedangkan jaringan ATM Bersama & ATM Prima saldo <Rp.500.000
- f) Tidak ada biaya transfer di ATM BRI, Rp.6.500 jaringan ATM Bersama&ATM PRIMA untuk saldo <Rp.500.000
- g) Tidak ada biaya debit PRIMA pembelian dan pembatalan Rp.4.000 untuk saldo <500.000 dan Rp.2000 untuk debit penolakan
- 1) Dengan Kartu ATM BRISyariah, mudah melakukan beragam transaksi perbankan di ATM BRISyariah serta di puluhan ribu jaringan ATM BRI, ATM Bersama maupun ATM Prima di seluruh Indonesia
- 2) Berbagai layanan perbankan yang dapat dilakukan melalui mesin ATM BRISyariah :
- Informasi saldo
- b) Penarikan tunai
- c) Ganti PIN
- d) Transfer ke rekening di BRISyariah maupun bank lainnya
- e) Pembayaran tagihan : Telkom PSTN, Telkomvision, internet Speedy, telco pascabayar (Flexi, Kartu HALO, XL, AXIS, esia, smartfren), PLN (pascabayar, non tagihan listrik)
- f) Pembayaran pembelian : telco prabayar (Telkonsel SIMPATI, Kartu AS, XL, Axis, esia, Smartfren), PLN prabayar/token
- g) Pembayaran zakat, infaq, shadaqah, wakaf dan qurban

- 3) Kartu ATM BRISyariah juga berfungsi sebagai kartu debit untuk membayar belanja Anda tanpa perlu menggunakan uang tunai di seluruh *merchant* berlogo Debit Prima
- 4) Dapat diberikan bonus sesuai kebijakan Bank
- 5) Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima

3.3 Pelaksanaan Bauran Promosi Islami Tabungan BRISyariah iB di BRISyariah KCP Kopo

Promosi penjualan. Promosi ini menggunakan alat-alat seperti peragaan, pameran, demonstrasi, dan hadiah. PT BRISyariah cabang Kopo menggunakan promosinya dengan cara pendekatan langsung dengan nasabah. Dalam pendekatan ini PT. BRISyariah KCP Kopo memberikan *souvenir* kepada nasabah yang melakukan investasi dananya.

Kedua, iklan merupakan sarana promosi yang digunakan oleh BRISyariah KCP Kopo guna menginformasikan, menarik dan mempengaruhi calon nasabah. Media yang dilakukan seperti pemasangan *billboard*, spanduk, dan pencetakan brosur kemudian untuk dibagikan kepada nasabah atau yang belum menjadi nasabah guna menarik untuk menjadi nasabah.

Ketiga, *event&experience* merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran (*Car Free Day Event*) dengan melakukan *open table*, bakti sosial (biasanya di bulan Ramadhan, mengunjungi

panti asuhan) dan kegiatan lainnya. Kegiatan ini dapat meningkatkan pamor bank BRISyariah KCP Kopo di mata nasabah.

Keempat, penjualan pribadi lebih banyak dilakukan oleh petugas *customer service*. Dalam hal ini *customer service* memegang peranan sebagai pembinaan hubungan dengan masyarakat atau *public relation*. *Customer service* BRISyariah KCP Kopo dalam melayani nasabah selalu berusaha menarik para calon nasabah menjadi nasabah yang bersangkutan dengan berbagai cara, seperti menawarkan produk-produk yang ada di BRISyariah KCP Kopo.

