

PEDOMAN WAWANCARA

Data Informan

Nama :

Jenis Kelamin :

Alamat :

Jabatan :

1. Bagaimana peran pemimpin PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin?
2. Bagaimana tugas pemimpin PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin?
3. Bagaimana peran pemimpin dalam memberikan instruksi pada karyawan PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin terkait fungsi pokok yang dimiliki seorang pemimpin?
4. Bagaimana peran pemimpin menjalankan fungsi konsultasi dalam mengambil keputusan terkait fungsi pokok seorang pemimpin?
5. Bagaimana peran pemimpin dalam mengikutsertakan karyawannya dalam mengambil keputusan?
6. Apa tipe kepemimpinan yang diterapkan pemimpin di PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin?
7. Bagaimana *coaching* dan *mentoring* yang dilakukan yang dilakukan pemimpin di PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin?
8. Bagaimana peran pemimpin dalam memotivasi karyawan?

9. Bagaimana upaya pemimpin PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin dalam memberdayakan karyawan?
10. Bagaimana upaya pemimpin PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin dalam memotivasi karyawan?

1. Berdirinya PT. BNI Syariah

Terpaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Di samping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal

berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Di samping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point.

2. Visi dan Misi PT. BNI Syariah

a. Visi

Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

b. Misi

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- 5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

3. Produk-produk PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Berdasarkan pada bidangnya yang bergerak pada bidang usaha keuangan maka jenis produk yang ditawarkan oleh PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut:

a. Produk penghimpun dana

Dibawah ini adalah beberapa produk penghimpun dana, diantaranya:

- 1) Tabungan BNI iB Hasanah
- 2) Tabungan iB Baitullah Hasanah
- 3) Tabungan iB Prima Hasanah
- 4) Tabungan iB Bisnis Hasanah
- 5) Tabungan iB Hasanah
- 6) Tabungan iB Tunas Hasanah
- 7) Tabungan iB Tapenas Hasanah
- 8) TabunganKu iB
- 9) Giro iB Hasanah
- 10) Deposito iB Hasanah

b. Produk penyaluran dana

Adapun produk penyaluran dana yang ditawarkan oleh PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut:

1) Pembiayaan Konsumtif

Berikut merupakan pembiayaan konsumtif yang di salurkan oleh BNI Syariah.

- a) Griya iB Hasanah

- b) Multiguna iB Hasanah
 - c) Oto iB Hasanah
 - d) Pembiayaan Emas iB Hasanah
 - e) Gadai Emas iB Hasanah
 - f) Multiguna iB Hasanah
 - g) Oto iB Hasanah
 - h) Pembiayaan Emas iB Hasanah
- 2) Pembiayaan Produktif

Berikut merupakan pembiayaan produktif yang di salurkan oleh BNI Syariah.

- a) iB Hasanah Tunas Usaha
- b) Wirausaha iB Hasanah
- c) Usaha Kecil iB Hasanah

3) Pelayanan Jasa

Adapun jasa yng diberikan oleh PT. BNI Syariah aalah sebagai berikut:

- a) Payment Center
- b) Payroll Gaji
- c) E-Banking iB Hasanah

Memberikan kemudahan dan kenyamanan transaksi perbankan selama 24 jam, seperti:

(1) *SMS Banking*

(2) *Internet Banking*

(3) ATM

(4) *Transfer*

(5) *Inkaso*

(6) BI-RTGS

4. Tugas dan Tanggung Jawab *Branch Manager* (BM), *Operational Manager* (OM), dan *Consumer Business Manager* (BNM) PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin

Melihat dari susunan struktur organisasi yang ada pada PT.BNI Syariah memiliki 3 (tiga) pimpinan yang mengemban tugas dan tanggung jawab masing-masing yang di dalamnya juga memuat peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator karyawan, yaitu sebagai berikut:

a. *Branch Manager* (BM)

Tugas *Branch Manager* (BM) adalah:

- 1) Menetapkan rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha, tujuan yang akan dicapai, strategi dan rencana program pelaksanaannya dengan tetap berkoordinasi dengan kantor pusat.
- 2) Menyelia (mengarahkan, mengendalikan, dan mengawasi) secara langsung unit-unit kerja menurut bidang tugasnya (pelayanan nasabah), pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan operasional dan administrasi di area wilayah kerjanya sejalan dengan sistem dan prosedur yang berlaku.

Tanggung jawab *Branch Manager* (BM) adalah:

- 1) Memimpin dan bertanggungjawab penuh atas seluruh aktivitas Kantor Cabang (KC) dan Kantor Cabang Pembantu (KCP) terutama dalam hal meningkatkan kualitas *asset & liabilities*, mutu layanan yang unggul terhadap nasabah pengembangan & pengendalian usaha dan pengelolaan administrasi cabang sehingga dapat memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap Bank BNI Syariah.
- 2) Memutus pembiayaan produktif maupun konsumen baru/tambahan cabang sesuai kewenangannya.
- 3) Memutus pembiayaan produktif maupun consumer bermasalah (NPF) cabang sesuai kewenangannya.
- 4) Bertanggungjawab seepenuhya untuk membina dan mengembangkan kepegawaian Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu dalam usaha meningkatkan prestasi dan mutu kerja para pegawai.
- 5) Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi manajemen secara optimal melalui pembentukan komite-komite yang melibatkan Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu secara berkesinambungan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif.
- 6) Menyelia dan berpartisipasi aktif terhadap aktivitas unit-unit yang dibawahnya dalam rangka:
 - a) Membina dan mengembangkan hubungan dengan nasabah personal dan instansi/perusahaan yang mampu meningkatkan bisnis Bank BNI Syariah.

- b) Memberikan arahan dalam pelaksanaan operasional bisnis Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu sesuai dengan kebijakan Bank BNI Syariah.
- c) Menyelia dan berpartisipasi aktif terhadap Kantor Cabang Pembantu dalam usaha:
 - (1) Mengoptimalkan kinerja Kantor Cabang Pembantu.
 - (2) Mengawasi dan memonitor proses kegiatan harian Kantor Cabang Pembantu.
 - (3) Menyediakan informasi dan pelayanan transaksi atas produk dan jasa Bank BNI Syariah.
- 7) Menyelia & berpartisipasi aktif terhadap aktivitas Penyelia Pemasaran Pembiayaan dalam usaha:
 - a) Memasarkan seluruh produk pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan consumer (kecuali *Rahn*).
 - b) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumen.
 - c) Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel.
 - d) Memproses permohonan pembiayaan konsumen (consumer non-skoring).
 - e) Mengelola pemantauan nasabah pembiayaan produktif ritel (Produktif-Ritel BFM & Produktif-Ritel Non BFM) kolektibilitas 1 dan 2 serta pembiayaan konsumen (konsumer non-skoring).
- b. *Operational Manager* (OM)

Tugas dan tanggungjawab *Operational Manager* (OM) adalah:

- 1) Memberi dukungan kepada pemimpin cabang dan bekerjasama dalam hal:
 - a) Menyusun rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan penetapan target pelayanan dan tujuan-tujuan lain yang akan dicapai.
 - b) Mengorganisasikan serta mengelola sumber daya manusia yang ada.
 - c) Operasional dalam menunjang penyelesaian transaksi produk dan , pembiayaan dan jasa yang dilaksanakan.
 - d) Memberikan jasa pelayanan Bank BNI Syariah kepada nasabah.
 - e) Penyediaan informasi dan pelayanan transaksi giro iB, tabungan iB, deposito iB dan produk Bank BNI Syariah lainnya kepada nasabah.
 - 2) Menyelia (mengarahkan, mengndalikan, dan mengawasi) secara langsung aktivitas seluruh unit operasional yang berada di bawah peneliaannya sejalan prosedur dan kebijaksanaan yang ditetapkan oleh Kantor Pusat Bank BNI Syariah.
 - 3) Memastikan berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari Kantor Pusat Bank BNI Syariah.
- c. *Consumer Business Manager* (BNM)

Tugas *Consumer Business Manager* (BNM) adalah mengembangkan bisnis pembiayaan konsumtif dan kartu pembiayaan, memonitor dan mengendalikan pelaksanaan strategi bisnis pembiayaan konsumtif dan kartu pembiayaan, memberikan rekomendasi keputusan bisnis, serta melaksanakan aktivitas *Sales Management* cabang di wilayahnya untuk mendukung

pencapaian target pembiayaan konsumtif dan kartu pembiayaan di wilayah dan cabang.

Tanggungjawab *Consumer Business Manager* (BNM) adalah:

- 1) Melaksanakan inisiasi kerjasama dengan institusi (*Business to Business*) sesuai kewenangan yang dimiliki dalam rangka mengembangkan bisnis pembiayaan konsumtif dan kartu pembiayaan di wilayahnya (cabang).
- 2) Mengarahkan pelaksanaan konsumtif dan kartu pembiayaan cabang (berkoordinasi dengan pejabat cabang) kepada petugas *sales* cabang di wilayahnya untuk mendukung pencapaian target bisnis di wilayahnya.
- 3) Memonitor dan menjaga kualitas portofolio pembiayaan konsumtif & kartu di seluruh cabang di wilayahnya dalam rangka mitigasi risiko atas keputusan pembiayaan yang telah dikeluarkan BNI Syariah. Uraian kegiatannya sebagai berikut:
 - a) Menyusun rencana program akuisis kartu melalui cabang.
 - b) Mengendalikan aktivitas terkait sosialisasi target, sasaran, dan strategi penjualan *Hasanah Card* ke Cabang BNI Syariah (BM/OM) terkait target, terkait target, sasaran, dan strategi penjualan *Hasanah Card* kepada nasabah Cabang maupun via program SGH
 - c) Memonitor kunjungan ke Cabang BNI Syariah untuk pendampingan dalam penjualan *Hasanah Card* ke nasabah Cabang maupun via program SGH.

- 4) Mengendalikan supervisi penjualan Hasanah Card melalui Channel Cabang untuk mendukung pencapaian target bisnis kartu pembiayaan BNI Syariah.
- 5) *Mereview* resume advis pembiayaan konsumtif (khusus pembiayaan limit kantor wilayah) untuk mendukung pencapaian target bisnis konsumtif dan kartu pembiayaan di wilayahnya.
- 6) Memonitor kinerja dan melaksanakan proses *coaching* kepada sales konsumtif dan kartu pembiayaan cabang di wilayahnya untuk mendukung pencapaian target bisnis pembiayaan konsumtif dan kartu pembiayaan di wilayahnya dan cabang di wilayahnya.



Wawancara dengan *Back Office Head*



Wawancara dengan *Operasional Manager*

BAGAN ORGANISASI
KANTOR CAPEM BATULICIN

Sub Branch Manager (SBM)
Mulyadi

Operational & Service Head (OSH)
Nurlatifah Yanti
Definitif

Customer Service (CS)
Normiladita Rahmatiyah
Trainee

Teller (TL)
M.Yasin Firdaus
Definitif

Trainee

Operational & Support Assistant
Dina Yuliani

Funding Assistant (FA)
-

Sales Assistant (SA)
M.Eka Adriannur

Processing Assistant (PA)
Risma Ria



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani Km 4,5 Banjarmasin
Email: febimail@uin-antasari.ac.id Web: www.febi.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nomor : B- 4019 /Un.14/III.5/PP.00.9/12/2018

Setelah kami mempelajari dan diadakan perbaikan seperlunya atas rencana penelitian Saudara (i) :

Nama : Surya Tina
NIM : 1501161313
Program/Jurusan : S.1 / Perbankan Syariah
Judul : Peran Pemimpin Sebagai Pemberdaya dan Motivator Karyawan PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin

Kami dapat menyetujui rencana penelitian (proposal) tersebut. Sebagai tim pembimbing kami tetapkan sebagai berikut:

Pembimbing I : Dra. Hj. Nurwahidah, M.H.I
Pembimbing II : Dra. Hj. Fithriana Syarqawie, M.H.I

Saudara (i) diharapkan segera melakukan konsultasi dengan Pembimbing I dan Pembimbing II guna mendapatkan arahan dalam rangka persiapan pembuatan skripsi selanjutnya.

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.



Banjarmasin, 28 Desember 2018
Dekan

Dr. H. Fathurrahman Azhari, M.H.I
NIP. 19600609 198803 1 003

Tembusan :

1. Rektor UIN Antasari (sebagai laporan);
2. Dosen Pembimbing I dan Pembimbing II;
3. Mahasiswa (i) ybs;
4. Arsip.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani Km 4,5 Banjarmasin
Email: febinil@uin-antasari.ac.id Web: www.febi.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN PERUBAHAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nomor : B- 687 /Un.14/III.5/PP.00.9/03/2019

Setelah kami mempelajari dan diadakan perbaikan seperlunya atas rencana penelitian Saudara (i) :

Nama : Surya Tina
NIM : 1501161313
Program/Jurusan : S.1 / Perbankan Syariah
Judul : Peran Pemimpin Sebagai Pemberdaya dan Motivator Karyawan PT. BNI Syariah Cabang Banjarmasin

Kami dapat menyetujui usul perubahan pembimbing dengan tim pembimbing baru sebagai berikut:

Pembimbing I : H. Badrian, S.Ag., M.Ag.
Pembimbing II : Dra. Hj. Fithriana Syarqawie, M.H.I

Saudara (i) diharapkan segera melakukan konsultasi dengan Pembimbing I dan Pembimbing II guna mendapatkan arahan dalam rangka persiapan pembuatan skripsi selanjutnya.

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 01 Maret 2019
Dekan

Dr. H. Fathurrahman Azhari, M.H.I
NIP. 19600609 198803 1 003

Tembusan :

1. Rektor UIN Antasari (sebagai laporan);
2. Dosen Pembimbing I dan Pembimbing II;
3. Mahasiswa (i) ybs;
4. Arsip.

RIWAYAT HIDUP

1. Nama Lengkap : Surya Tina
2. Tempat dan Tanggal Lahir : Labangka, 01 Desember 1997
3. Agama : Islam
4. Kebangsaan : Indonesia
5. Status Perkawinan : Belum Kawin
6. Alamat : Komplek Amanda Permai No.54 RT. 01
RW. 01 Kelurahan Karang Mekar
Kecamatan Banjarmasin Timur
7. Pendidikan
 - a. SD : SDN 010 PPU
 - b. SMP : SMPN 11 PPU
 - c. MAN : SMK Muhammadiyah 1 PPU
8. Pengalaman Organisasi : KSR PMI UIN ANTASARI
9. Orang Tua
 - Ayah : Murjani (Alm)
 - Ibu : Salasiah
 - Alamat : Labangka Barat RT. 01 Kec. Babulu
Kab. Penajam Paser Utara
Provinsi Kalimantan Timur
10. Saudara (jumlah saudara) : Anak Kedua (5 saudara)

Banjarmasin, April 2019

Peneliti,