

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

a. Sejarah Singkat PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

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 Nomor 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin (BNI Syariah, 2019). Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu (KCP).

Salah satu Kantor Cabang BNI Syariah adalah PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa perbankan syariah. Pada awal berdirinya tahun 2000 menempati ruko di Jl. Veteran di Kelurahan Kuripan Kecamatan Banjarmasin Timur. Semenjak tahun 2007 sampai sekarang terletak di

Jl. Jend. Ahmad Yani KM 4,5 No. 385 Banjarmasin Timur. Terdiri dari tiga lantai, di mana lantai dasar untuk ruangan tempat bekerja karyawan bagian pemasaran pembiayaan, mushola, ruang server, dan dapur umum. Lantai dua terdiri dari banking (unit pelayanan), teller, customer service, unit operasional dan ruangan pemimpin. Lantai tiga terdiri dari ruangan bagian umum, pemasaran dana dan collection. Selain itu, terdapat satu buah ATM dan satu buah pos penjaga keamanan yang terletak di halaman depan bangunan, sedangkan toilet disediakan pada setiap lantai. Sekarang BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memiliki tiga Kantor Cabang Pembantu, yaitu di Banjarbaru, Sungai Danau, dan Batulicin.

b. Visi dan Misi

1) Visi

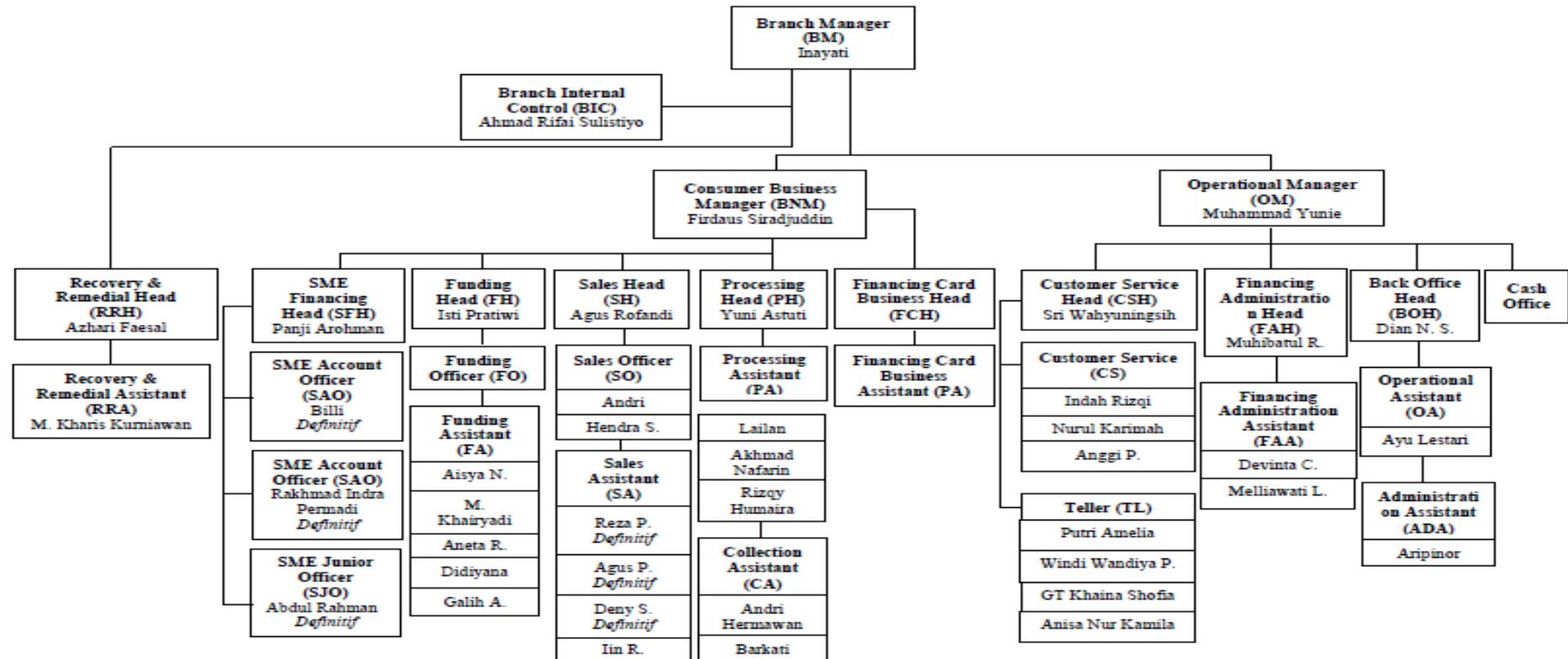
Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

2) Misi

- a) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan;
- b) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah
- c) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor;

- d) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah;
- e) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah. (BNI Syariah, 2015, hlm. 50).

c. Struktur Organisasi



Gambar 1.1 Struktur Organisasi

Sumber data : PT Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin

d. Job Description

Berdasarkan struktur organisasi tersebut, maka dapat diketahui job description sebagai berikut:

1) Branch Manager (BM)

- a) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktifitas kantor cabang syariah dan kantor pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas assets dan liabilities, mutu layanan yang unggul terhadap nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi cabang sehingga memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap BNI.
- b) Bertanggung jawab sepenuhnya untuk membina dan mengembangkan kepegawaian kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah dalam usaha meningkatkan prestasi dan mutu kerja para pegawai.
- c) Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi manajemen secara optimal melalui pembentukan komite-komite yang melibatkan kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah secara kesinambungan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif.

- d) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi Office Channeling produk BNI Syariah pada Kantor Cabang Konvensional di bawah kelolaannya;
- e) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan prinsip mengenal nasabah (PMN) atau Know Your Customer (KYC) sesuai ketentuan yang berlaku di Kantor Cabang Syariah dan Kantor Cabang Pembantu Syariah.

2) *Operational Manager (OM)*

- a) Memimpin, membina, mengembangkan dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktifitas teller pelayanan nasabah di kantor cabang syariah dengan mengupayakan pelayanan yang optimal sesuai prosedur yang berlaku.
- b) Memimpin dan berpartisipasi aktif *terhadap* unit yang dikelolanya dalam memantau dan memastikan bahwa perbaikan atau penyempurnaan atas temuan hasil pemeriksaan audit (internal/eksternal) telah dilakukan sesuai dengan rencana/saran perbaikan/penyempurnaan yang diberikan oleh auditor.
- c) Memastikan brosur dan alat promosi terpasang secara rapi dan lengkap, sesuai standar BNI Syariah.

- d) Memimpin dan mengelola kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk dana BNI Syariah yang dilakukan oleh para penyedia dan asisten di unit pelayanan nasabah.

3) *Customer Service Head (CSH)*

- a) Pemberian informasi mengenai produk BNI Syariah, syarat
- b) syarat pembukaan rekening dan melayani pertanyaan nasabah
- c) mengenai penyelesaian transaksi atau saldo.
- d) Administrasi dan pembagian rekening koran nasabah secara langsung atau lewat kurir/pos.
- e) Administrasi pemberian buku cek/bilyet giro, mengelola formulir dan produk/jasa BNI Syariah.
- f) Perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit.
- g) Pembuatan laporan ke Bank Indonesia tentang giro wadiah, tabungan mudharabah, dan deposito berjangka.

4) *Operation Head (OH)*

- a) Mengelola administrasi pembiayaan dan portopel pembiayaan.
- b) Memantau proses pemberian pembiayaan.
- c) Melakukan percetakan surat keputusan pembiayaan (SKP).
- d) Mempersiapkan proses penandatanganan SKP.

- e) Berperan aktif dalam melaksanakan program Anti Pencurian Uang (APU) dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (PPT) di kantor cabang.

5) *General Affair Head (GAH)*

- a) Mengelola sistem otomatis di kantor cabang dan kantor layanan.
- b) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
- c) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
- d) Mengendalikan transaksi pembukuan kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
- e) Mengelola laporan kantor cabang syariah.
- f) Berpartisipasi aktif dalam gugus tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh pemimpin cabang dan layanan.
- g) Mengelola dokumentasi dan database kepegawaian cabang.
- h) Mengadministrasikan dan mengkomplikasikan dan catatan absensi dan cuti pegawai.
- i) Mengadakan koordinasi dalam penyusunan rencana kerja dan anggaran kantor cabang.

6) *SME Financing Head (SFH)*

- a) Memasarkan seluruh produk pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif kecuali rahn.
- b) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif.
- c) Melakukan kegiatan cross selling untuk produk-produk BNI Syariah lainnya.
- d) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

7) *Consumer Sales Head (CSH)*

- a) Mengumpulkan dan melakukan verifikasi data.
- b) Melakukan transaksi dan plotting jaminan.
- c) Melakukan analisa pembiayaan (BFM/Analyst Scoring) membuat pengusulan dan surat keputusan pembiayaan.

8) *Consumer Processing Head (CPH)*

- a) Menyusun rencana kerja/anggaran kegiatan pemasaran dana sesuai dengan pedoman berlaku.
- b) Mengadakan/menghadiri pertemuan dengan nasabah/calon nasabah.
- c) Memantau realisasi program dan rencana kerja pemasaran dana.
- d) Penyelenggaraan administrasi/file kegiatan pemasaran dana.

9) *Teller*

- a) Melayani semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan, setoran, kliring dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah.
- b) Melayani kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh Kantor Besar atau pihak ketiga lainnya.
- c) Berpartisipasi aktif melaksanakan gugus tugas khusus yang dibentuk oleh Komite Manajemen Kantor Cabang Utama dan Layanan.
- d) Melaksanakan perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit/SPI.

10) *Administrasi Assistant (ADA)*

- a) Mengelola sistem otomasi di kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
- b) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan syariah dan cabang pembantu.
- c) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
- d) Transportasi dan penyelenggaraan administrasi umum kearsipan.

11) *Recovery & Remedial Divisional (RRM)*

- a) Pemantau proses penagihan dan memantau penyelesaian kewajiban pembiayaan.
- b) Pemeriksa laporan kunjungan setempat/Call Memo hasil penagihan pembayaran.
- c) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

12) *Recovery Remedial Head (RRH)*

- a) Berperan aktif dalam mendukung/mensupport berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (service culture enchancement).
- b) Memimpin dan berperan aktif dalam penyelesaian temuan audit
internal dan eksternal BNI Syariah.
- c) internal dan eksternal BNI Syariah.

2. Identitas Informan

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan penulis dengan cara wawancara langsung, penulis mendapatkan data-data yang berhubungan dengan dari 2 orang informan, yaitu Muhammad Yunie selaku Operational Manager PT. Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin dan Muhammad Khairyadi selaku Asisstent Funding (FA) PT. Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin. Biodata Informan sebagai berikut:

- 1) Nama : Muhammad Yunie
Jenis Kelamin : Laki-laki

- Umur : 50 Tahun
- Agama : Islam
- Pendidikan Terakhir : S1 Agri Bisnis Sosial Ekonomi
- Jabatan : *Operational Manager*
- 2) Nama : Muhammad Khairyadi
- Jenis kelamin : Laki-laki
- Umur : -
- Agama : Islam
- Pendidikan Terakhir : S1
- Jabatan : Asisten Funding (FA)

3. Deskripsi Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara yaitu keterangan antar informan bahwa tata cara mengenai pemberian nisbah pada produk deposito iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin harus melalui berbagai tahapan. Tahapan-tahapannya sebagai berikut:

- Nasabah harus mengajukan surat permohonan untuk diberikan nisbah spesial.
- Setelah menerima surat tersebut, Unit Funding akan membuat memo internal guna mendapatkan persetujuan pemimpin cabang. Dimana didalam memo tersebut memuat berbagai pertimbangan seperti kategory nasabah, loyalitas nasabah, saldo deposito, keuntungan perusahaan serta pertimbangan-pertimbangan lain

yang mungkin terjadi apabila nisbah spesial tersebut tidak diberikan.

- Setelah mendapatkan persetujuan dari pemimpin cabang, Unit Funding akan membuat surat ke Divisi Funding Kantor Pusat Bank BNI Syariah.
- Setelah mendapatkan persetujuan dari kantor pusat, maka kantor cabang akan melakukan maintenance data sesuai instruksi KP terkait besaran spesial nisbah yang akan diberikan.

Namun, tidak semua surat permohonan untuk diberikan spesial nisbah dapat diterima. Ada beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah tersebut. Syarat-syarat nasabah yang dapat menerima spesial nisbah adalah nasabah inti / prime customer dengan minimal nominal > Rp 1 Milyar, sudah menjadi nasabah minimal selama 2 tahun dan tidak pernah dicairkan, atau nasabah pembiayaan CCF (Cash Colateral Financing).

Besaran spesial nisbah yang didapat oleh nasabah tidak diperjanjikan besarnya, biasanya tergantung keuntungan bank pada saat itu. Divisi Funding Kantor Pusat sebelum memberikan keputusan, mereka telah melakukan analisa dan pertimbangan cost dan benefitnya terlebih dahulu yang tentunya berdasarkan masukan cabang terhadap deposit yang bersangkutan. Biasanya diberikan tambahan nisbah sebesar 0,5% dari nisbah sebelumnya, misalkan nisbah sebelumnya 45% : 55% (45% untuk nasabah dan 55% untuk bank) berubah menjadi 50% : 50%, totalnya tetap 100% hanya saja porsi bank yang dikurangi.

Seperti dijelaskan sebelumnya bahwa pemberian special nisbah tidak diperjanjikan dan tidak diungkapkan. Tidak semua nasabah pembiayaan yang memiliki deposito dapat menerima spesial nisbah dari bank. Pihak bank harus membedakan terlebih dahulu nasabah pembiayaan yang mempunyai deposito dan nasabah pembiayaan dengan jaminan serta tambahan pembayaran angsuran melalui deposito (CCF), biasanya pemberian special nisbah diberikan pada nasabah pembiayaan CCF dengan jaminan deposito, dimana bagi hasil deposito digunakan untuk menambah besarnya angsuran pembiayaannya.

B. Analisis Data

1. Tata Cara Pemberian Spesial Nisbah Deposito iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan melalui wawancara langsung dengan pihak *Operasional Manager* Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin, bahwa pemberian spesial nisbah bagi hasil tidak diperjanjikan di awal kesepakatan begitu pula dengan besaran spesial nisbah yang akan diberikan. Nasabah yang diberikan spesial nisbah harus memenuhi berbagai persyaratan yang berlaku di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Deposito iB Hasanah adalah penyimpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan pada perjanjian antara nasabah dengan bank. Dalam Deposito iB Hasanah akan ada dana yang mengendap minimal 1 bulan. Namun nasabah juga bisa menentukan sendiri jangka waktu yang ingin mereka pilih yaitu antara 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan,

dan 12 bulan. Semakin lama jangka waktu deposito maka bagi hasil yang diperoleh juga semakin besar karena salah satu yang mempengaruhi tingkat bagi hasil adalah jangka waktu investasi. Pembagian hasil dan keuntungan yang akan diperoleh ditentukan sesuai nisbah/porsi yang telah disepakati bersama saat akad akan ditandatangani.

Jika dalam mekanisme ekonomi konvensional menggunakan instrumen bunga, maka dalam mekanisme ekonomi Islam dengan menggunakan instrumen bagi hasil. Salah satu bentuk kelembagaan yang menggunakan atau menerapkan instrumen bagi hasil adalah bisnis dalam lembaga keuangan syariah.

Pembagian keuntungan yang dikenal dengan istilah nisbah ini, besar nilainya juga tidak tetap karena besarnya nisbah pada deposito iB Hasanah bergantung pada keuntungan yang didapat dalam jangka waktu tertentu dan sesuai dengan kinerja bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Untuk pembagian nisbah Deposito biasa dalam jangka waktu 12 bulan di Bank BNI Syariah adalah 50% : 50%. Untuk nasabah 50% dan untuk Bank 50%. Namun di PT. Bank BNI Syariah pembagian nisbah pada Deposito iB Hasanah juga bisa menjadi 55% : 45%. Untuk nasabah 55%, dan untuk Bank 45% yang biasa disebut dengan spesial nisbah.

Spesial nisbah adalah nisbah khusus yang diberikan oleh Bank BNI Syariah kepada nasabah pemegang deposito melebihi nisbah atau perhitungan bagi hasil yang sudah ditetapkan dan merupakan nisbah istimewa yang

diberikan kepada nasabah deposito mudharabah pada bank syari'ah. Bank berani memberikan spesial nisbah tersebut karena dana yang diinvestasikan oleh pihak investor besar. Sehingga bank berani mengambil keputusan untuk memberikan nisbah yang lebih tinggi dibandingkan dengan nisbah normal yang diberikan kepada para deposan.

Setiap pemberian spesial nisbah di suatu bank harus mengikuti SOP yang telah berlaku di bank tersebut. Adapun tata cara pemberian spesial nisbah deposito iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut.

- a. Nasabah mengajukan surat permohonan untuk diberikan nisbah spesial
- b. Unit *Funding*, setelah menerima surat permohonan lalu membuat memo internal untuk mendapatkan persetujuan pemimpin cabang, dimana di dalam memo tersebut membuat berbagai pertimbangan seperti kategori nasabah, loyalitas nasabah, saldo deposito, keuntungan perusahaan serta pertimbangan-pertimbangan lain jika nisbah spesial tersebut tidak diberikan.
- c. Setelah mendapatkan persetujuan dari pemimpin cabang, Unit *Funding* akan membuat surat ke Divisi *Funding* Kantor Pusat Bank BNI Syariah.

- d. Setelah mendapatkan persetujuan dari kantor pusat, maka kantor cabang akan melakukan maintenance data sesuai instruksi KP terkait besaran spesial nisbah yang akan diberikan.

2. Syarat-Syarat Nasabah yang Bisa Mendapatkan Spesial Nisbah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Salah satu strategi yang digunakan oleh pihak perbankan syariah dalam menarik minat nasabah untuk menginvestasikan dana mereka di bank tersebut adalah dengan memberikan spesial nisbah kepada para nasabah. Spesial nisbah merupakan nisbah istimewa yang diberikan kepada nasabah deposito mudharabah pada bank syaria'ah. Keuntungan spesial nisbah bukan dalam bentuk hadiah, *doorprize*, tapi nisbah khusus yang diberikan di luar ketentuan nisbah yang ada. Pemberian special nisbah ini tidak diperjanjikan dan tidak diungkapkan.

Bagi nasabah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tersebut jika ingin mendapatkan spesial nisbah, maka sebelumnya nasabah harus memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sebagai berikut;

- a. Spesial nisbah hanya diberikan kepada nasabah deposito iB Hasanah.

Spesial nisbah yang diberikan pihak bank hanya diberikan kepada nasabah deposito. Hal ini disebabkan karena pada deposito, dana deposan akan mengendap dalam jangka waktu yang cukup lama. Sehingga pihak bank dapat menginvestasikan dana yang berasal dari

deposan pada bermacam-macam portofolio efek yang sesuai dengan prinsip syariah.

b. Nasabah inti/*prime customer* dengan nominal > Rp. 1.000.000.000.

Saldo nasabah deposito yang bisa mendapatkan spesial nisbah minimal Rp. 1.000.000.000. karena apabila dana deposan besar, maka dana yang disalurkan pihak bank pada sektor pembiayaan juga besar. Sehingga bank juga mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi. Oleh sebab itu bank berani memberikan spesial nisbah kepada nasabah yang mempunyai dana besar.

c. Menjadi nasabah minimal 2 tahun dan tidak pernah mencairkan uang atau nasabah pembiayaan CCF (*Cash Colateral Financing*).

CCF iB Hasanah adalah pembiayaan yang dijamin dengan agunan likuid, yaitu dijamin dengan simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.