

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Bank Syariah Indonesia KCP Muara Teweh

Bank Syariah Indonesia KCP Muara Teweh merupakan lembaga keuangan di Indonesia yang awalnya bernama BSM KCP Muara Teweh yang terbentuk di Muara Teweh, Kalimantan Tengah. Kemudian pada tanggal 1 Februari 2021 Bank BSM, BNI Syariah, BRI Syariah melakukan Merger lalu menjadi Bank Syariah Indonesia KCP Muara Teweh.

2. Gambaran Bank Syariah Indonesia KCP Kandangan

Bank Syariah Indonesia KCP Kandangan merupakan lembaga keuangan di Indonesia yang terbentuk di Kalimantan Selatan pada tanggal 1 Maret 2021. Pada Awalnya Bank Negara Indonesia Syariah, Bank Rakyat Indonesia Syariah, Mandiri Syariah kemudian Melakukan Merger dan jadilah Bank Syariah Indonesia KCP Kandangan.

3. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia KCP Muara Teweh

a. Visi

“Top 10 Global Islamic Bank “

b. Misi

- 1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia
- 2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham
- 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia

4. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia KCP Kandangan

a. Visi

“Top 10 Global Islamic Bank”

b. Misi

- 1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia
- 2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham
- 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik di Indonesia

5. Produk dan Jasa Bank Syariah Indonesia (BSI)

Berdasarkan pada bidangnya yang bergerak pada bidang usaha keuangan, maka adapun produk-produk yang ada di tawarkan Bank Syariah Indonesia KCP Muara Teweh dan Bank Syariah Indonesia KCP Kandangan adalah :

1) Tabungan

a. BSI Tabungan Valas

- b. BSI Tabungan Easy Mudharabah
- c. BSI Tabungan Pendidikan
- d. BSI Tabungan Bisnis
- e. BSI TabunganKu
- f. BSI Tabungan Pensiun
- g. BSI Tabungan Efek Syariah
- h. BSI Tabungan Smart
- i. BSI Tabungan Prime
- j. BSI Tapenans Kolektif
- k. BSI Tabungan Payroll
- l. BSI Tabungan Berencana
- m. BSI Tabungan Easy Wadiah
- n. BSI Tabungan Simpan Pelajar
- o. BSI Tabungan Junior
- p. BSI Tabungan Mahasiswa
- q. Rekening Autosave dan Qurban
- 2) Haji dan Umroh
 - a. BSI Tabungan Haji dan Umroh
 - b. BSI Tabungan Muda Indonesia
- 3) Pembiayaan
 - a. BSI Griya
 - b. BSI Griya Spesial Milad

- c. BSI Multiguna Hasanah
- d. BSI OTO
- e. BSI Pensiun Berkah
- f. Mitraguna Online
- g. BSI MitraBeragun Emas (Non Qard)
- h. BSI Distributor Financing
- i. BSI KPR Sejahtera
- j. BSI Cash Collateral
- k. BSI Umrah
- l. BSI KUR Kecil
- m. Billateral Financing
- n. BSI Mitraguna Berkah
- o. BSI KUR Super Mikro
- p. BSI KUR Mikro
- 4) Investasi
 - a. BSI Deposito Valas
 - b. Deposito Rupiah
 - c. BSI Reksa Dana Syariah
 - d. Bancassurance
 - e. SBSN Ritel
 - f. Cah Waqf Linked Sukuk Ritel
 - g. Referral Retail Brokerage

h. Sukuk Negara Ritel Seri SR016

5) Transaksi

a. BSI Giro Valas

b. BSI Giro Rupiah

6) Emas

a. BSI Gadai Emas

b. BSI Cicil Emas

7) Bisnis/ Wirausaha

a. BSI Giro Optima

b. BSI Cash Management

c. BSI Pembiayaan Investasi

d. BSI Bank Garansi

e. BSI Giro Pemerintahan

f. BSI Giro Ekspor SDA

g. Bank Guarantee Under Counter Guarantee

h. Giro Vostro

i. Jasa Penagihan Transaksi Trade Finance Antar Bank

j. Pembiayaan Yang Diterima (PYD)

k. Talenta Wirausaha BSI

8) Prioritas

a. BSI Private

b. Save Deposito Box

c. BSI Prioritas

6. *Job Description*/Deskripsi Tugas

Job description dari Bank Syariah Indonesia KCP Muara Teweh dan Bank Syariah Indonesia KCP Kandungan adalah sebagai berikut :

a. Pimpinan Cabang / *Branch Manager*

Adapun tugas dari pimpinan cabang pembantu yaitu :

1. Menyusun rencana anggaran dan rencana kerja operasional untuk keseluruhan kantor cabang dalam mencapai target bisnis yang telah di tetapkan.
2. Menyusun prosedur pelaksanaan Kerja untuk kantor cabang sesuai dengan kebijakan dan peraturan perusahaan agar nantinya kegiatan operational yang dilakukan dapat berjalan teratur sesuai dengan kebijakan perusahaan.
3. Melakukan kegiatan pengawasan secara berkala terhadap fungsi operational dan marketing kantor cabang pembantu dan kantor cabang, serta memberikan rekomendasi untuk memecahkan masalah yang dihadapi untuk memastikan pencapaian target sesuai yang sudah ditetapkan.
4. Melakukan analisis terhadap kinerja pemberian pembiayaan yang berkoordinasi dengan pihak-pihak terkait untuk mengembangkan bisnis pembiayaan dan memperbaiki proses pemberian pembiayaan untuk mencegah

terjadinya pembiayaan macet.

5. Berkordinasi dengan pihak-pihak terkait untuk melakukan analisis terhadap proses kerja yang ada dan memberikan rekomendasi peningkatan proses kerja di kantor cabang utama, pembantu ataupun kantor kas agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

b. Branch Operational Supervisor Manager

1. Memastikan terlaksananya layanan nasabah yang optimal sesuai standar layanan *branch office*.
2. Memastikan seluruh ketersediaan likuiditas yang memadai
3. Memastikan transaksi harian operational telah sesuai dengan ketentuan SOP yang telah ditetapkan.
4. Memastikan pelaksanaan semua kegiatan administrasi, kearsipan dan dokumentasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
5. Memastikan terkendalinya biaya *branch office* dengan efisien dan efektif.
6. Mengelola sarana dan prasarana *branch office*.

c. Bagian Marteking

1. Bertanggung jawab kepada pimpinan cabang
2. Membantu pimpinan cabang dalam mengelola dan melaksanakan semua aktifitas operational cabang dalam

bidang pemasaran dengan sistem syariah dan beberapa ketentuan yang berlaku secara efektif dan efisien.

3. Membuat rencana kerja tahunan bidang pendanaan, bidang jasa, pembiayaan dan hasil usaha.
4. Bersama dengan anggota-anggota komite lainnya memutuskan pembiayaan sesuai dengan wewenangnya.
5. Melakukan penilaian prestasi kepada pegawai, mengusulkan penurunan gaji, pangkat, serta jabatan pegawai bawahannya.

d. Bagian Operasional

1. Bertanggung jawab kepada pimpinan cabang.
2. Memberikan pertimbangan dan beberapa usulan yang konkrit kepada pimpinan cabang untuk kemajuan dan perkembangan kantor cabang.
3. Mengkoordinir dan membawahi kepala bagian struktur organisasi.
4. Turut bertanggung jawab terhadap terlaksananya pengelolaan operasional kantor cabang secara baik.
5. Dapat mewakili pimpinan cabang jika pimpinan sedang berhalangan.
6. Menggantikan pimpinan cabang untuk menanda tangani surat berharga, surat keluar atau masuk berdasarkan surat kuasa yang diterima bersama penjabat yang ditunjuk oleh

dereksi.

e. Teller

1. Melaksanakan dan memproses transaksi tunai dan non tunai sesuai batas wewenangnya
2. Menjamin kerahasiaan password sendiri dan tidak melakukan sharing password dengan pegawai lainnya
3. Melayani nasabah yang ingin setor, transfer, mengambil uang dan lain-lainnya dengan teliti dan cepat
4. Memantau aktivitas transaksi pembukaan pembiayaan KCP
5. Menjaga kebersihan dan kerapian counter teller
6. Menjaga keamanan alat-alat teller yaitu User-id, password, anak kunci cash box dan laci
7. Menjaga kebersihan dan kerapian ruang kerja
8. Patuh terhadap peraturan perusahaan
9. Menjalankan prinsip APU dan PPT dalam transaksi

f. Customer Service (CS)

1. Membantu memberikan layanan informasi mengenai produk dan jasa Bank Syariah Indonesia, termasuk fitur, keuntungan, resiko dan ketentuannya
2. Memonitor proses *input register* dan *review* secara berkala atas permintaan dan pemberian buku cek/giro bilyet dan kartu ATM/PIN

3. Menerima permohonan pembukaan rekening dan penutupan rekening nasabah
 4. Memeriksa kelengkapan dan kebenaran pengisian formulir
 5. Menyerahkan bukti kepemilikan rekening, kartu yang terkait dengan rekening, bilyet deposito kepada nasabah
 6. Menerima permintaan pembayaran bunga deposito
 7. Melakukan aktivitas PIN dari kartu yang berkaitan dengan rekening dan telah diserahkan dengan nasabah
 8. Memberi penjelasan informasi kepada nasabah mengenai produk dan jasa bank, cara pengisian formulir-formulir transaksi bank, kurs transaksi, tingkat suku bunga yang berlaku hari ini, serta administrasi
 9. *Cross selling* produk dan jasa bank
 10. Menerima keluhan nasabah, mengadministrasikan, meneruskan, dan memonitor ke unit kerja terkait, serta menginformasikan penyelesaian keluhan ke nasabah
- g. *Keamanan/ Security*
1. Bertanggung jawab kepada kepala cabang untuk menjaga keamanan kantor
 2. Menyambut nasabah di pintu utama dengan menyapa
 3. Membantu setiap nasabah yang keluar masuk kantor
 4. Mengawal nasabah untuk melakukan transaksi

5. Memelihara seluruh perlengkapan dan peralatan security di bawah tanggung jawab
6. Melaksanakan ketertiban dan kerapian antrian nasabah di banking hall
7. Melaksanakan tugas pengawalan uang/barang berharga dan dokumen
8. Melaksanakan pengamanan pelayanan terbaik kepada nasabah sesuai dengan standar layanan dan ketentuan yang telah ditetapkan

h. Sopir/Driver

1. Menjamin kendaraan dinas/ kendaraan operational selalu siap pakai dengan memeriksa perlengkapan kendaraan, oli, air radiator, ban, kunci-kunci, dan yang lain terkait hal tersebut
2. Merawat kendaraan agar tetap siap pakai
3. Melapor jika kendaraan terjadi kerusakan agar segera diperbaiki
4. Memeriksa dan memelihara surat-surat kendaraan
5. Mengajukan service kendaraan kepada atasan secara berkala
6. Menjamin keselamatan dirinya dan penumpang dalam mobil yang dikendarainya sesuai dengan peraturan lalu lintas
7. Menyiapkan kendaraan dengan tertib dan menyerahkan

kunci kepada security

i. Pemabntu Kantor/ Office Boy

1. Menjaga kebersihan kantor secara keseluruhan
2. Menata perlengkapan dan peralatan kerja untuk memberikan kenyamanan dan kemudahan pegawai dalam bekerja
3. Menjaga dan merawat peralatan kerja agar tidak mudah rusak
4. Melaporkan kerusakan peralatan kerja kepada atasan
5. Melakukan fotocopy dokumen operational transaksi perbankan
6. Mengatur dan mengambil dokumen yang terkait operational bank
7. Menjaga keamanan dan merawat kendaraan operational yang menjadi tanggung jawab
8. Membantu dalam pengiriman (sebagai kurir) jika diperlukan

B. Analisis Data

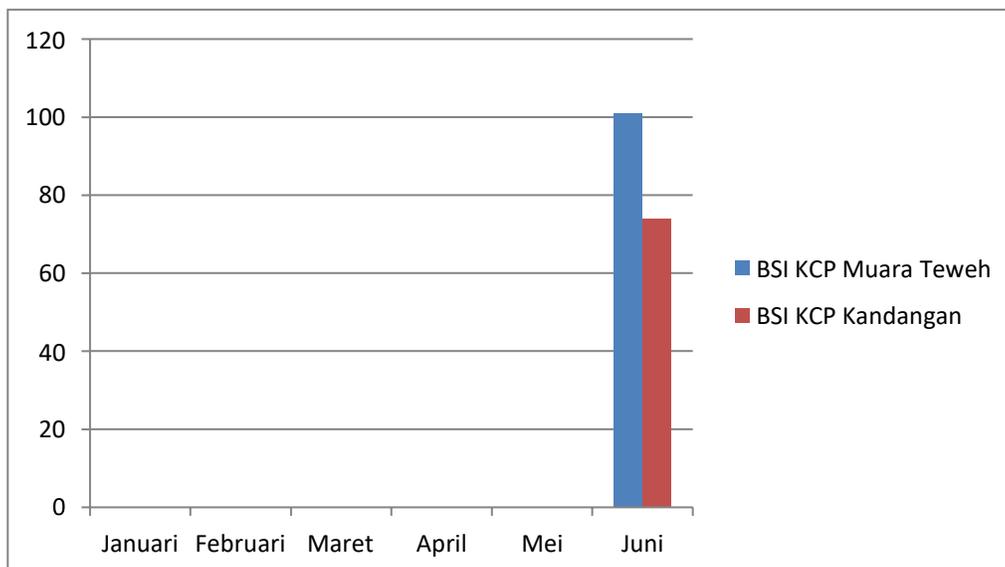
1. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah bentuk kerjasama antara bank dengan nasabah, dimana pihak bank menyediakan seluruh modal dan nasabah sebagai pengelola dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah disepakati. Pembiayaan ini dapat dilakukan untuk modal kerja usaha selain itu pembiayaan mudharabah memiliki

manfaat bagi hasil dengan proyek/usaha.

Gambar 1.1

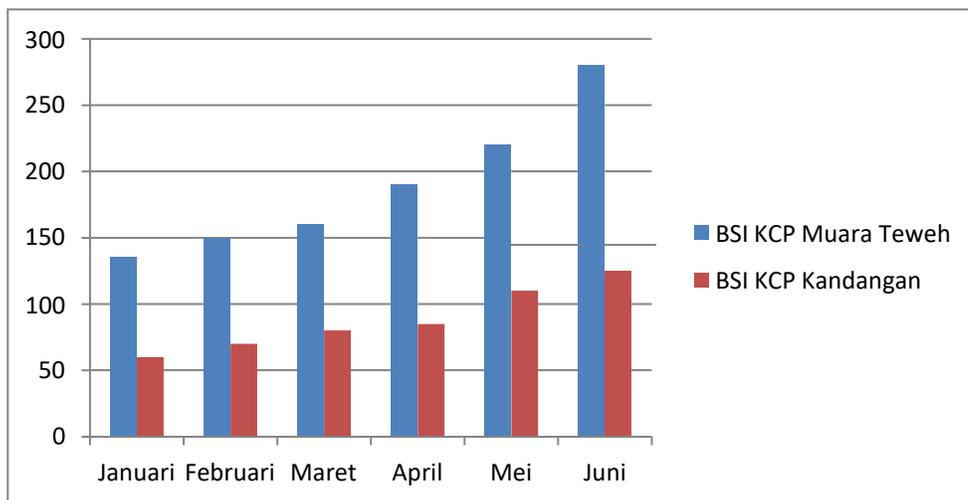
Grafik Pembiayaan Mudharabah BSI KCP Muara Teweh dan BSI KCP Kandangan



Dapat dilihat dari grafik di atas bahwa dalam rata – rata pembiayaan mudharabah pada masing-masing bulan di tahun 2022, BSI KCP Muara Teweh dan BSI KCP Kandangan hanya melakukan pembiayaan di bulan Juni. Gambaran Grafik ini menunjukkan kurangnya minat nasabah dalam menggunakan produk mudharabah, hal ini menunjukkan pembiayaan mudharabah yang tidak stabil ataupun mengalami peningkatan.

Gambar 2.1

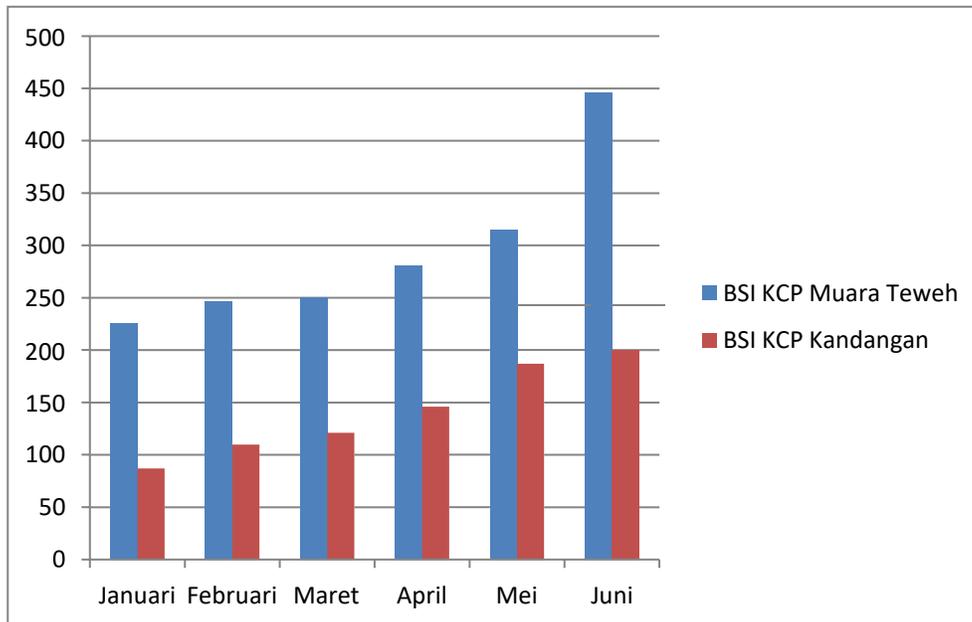
Grafik Pendapatan Pembiayaan Murabahah BSI KCP Muara Teweh dan BSI KCP Kandungan



Melihat dari grafik diatas pembiayaan murabahah BSI KCP Muara Teweh dan BSI KCP Kandungan pada tahun 2022 setiap bulannya mengalami peningkatan. Gambar grafik ini menunjukkan bahwa nilai pendapatan pembiayaan murabahah terus stabil setiap bulannya.

Gambar 3.1

Grafik Pendapatan Pembiayaan Musyarakah BSI KCP Muara Teweh dan BSI KCP Kandungan



Dapat dilihat dari gambar diatas pembiayaan musyarakah BSI KCP Muara Teweh dan BSI KCP Kandangan di tahun 2022 setiap bulannya selalu mengalami peningkatan. Hal ini dapat kita lihat melalui gambaran grafik ini yang menunjukkan peningkatan nilai pembiayaan musyarakah dari kedua bank tersebut.

9. Pembahasan

Industri perbankan di Indonesia mencatat sejarah baru dengan hadirnya PT Bank Syariah Indonesia (BSI) yang secara resmi lahir pada 1 Februari 2021. BSI merupakan bank hasil merger antara BRI Syariah, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara resmi mengeluarkan izin merger tiga usaha bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021

melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021.

Penggabungan ini menyatukan kelebihan dari tiga bank syariah, sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung dengan sinergi perusahaan serta komitmen pemerintah melalui kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Potensi BSI untuk terus berkembang dan menjadi bagian dari kelompok bank syariah terkemuka di tingkat global sangat terbuka. Selain kinerja yang tumbuh positif, dukungan iklim bahwa pemerintah Indonesia memiliki misi lahirnya ekosistem industri halal dan memiliki bank syariah nasional yang besar serta kuat, fakta bahwa Indonesia adalah negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia ikut membuka peluang.

Dalam konteks inilah kehadiran BSI menjadi sangat penting. Bukan hanya mampu memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri industri halal, tetapi juga sebuah ikhtiar mewujudkan harapan Negeri.

Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui pengaruh pendapatan pembiayaan mudharabah, murabahah, dan musyarakah terhadap laba bersih pada Bank Syariah Indonesia KCP Muara Teweh dan Bank Syariah Indonesia KCP Kandangan. Menurut hasil yang telah penulis uraikan di atas dapat dilihat sebagai berikut :

1. Pembiayaan mudharabah kurang memiliki pengaruh pada Bank Syaiah

Indonesia KCP Muara Teweh dan Bank Syariah KCP Kandungan. Hal ini dapat dilihat dari grafik yang telah penulis uraikan sebelumnya diatas. Pembiayaan mudharabah sendiri hanya terjadi di bulan Juni, ada beberapa faktor yang mempengaruhi kurangnya pembiayaan pada produk mudharabah di kedua bank. Faktor yang pertama adalah kurangnya pengetahuan dan edukasi dari masyarakat terhadap produk mudharabah itu sendiri, faktor yang kedua adalah keperluan nasabah yang tidak berkaitan dengan mudharabah. Artinya produk mudharabah kurang berpengaruh dalam memberikan pendapatan pembiayaan terhadap laba bersih di Bank Syariah Indonesia KCP Muara Teweh dan Bank Syariah Indonesia KCP Kandungan.

2. Pembiayaan murabahah adalah produk yang paling berpengaruh pada Bank Syariah Indonesia KCP Muara Teweh dan Bank Syariah Indonesia KCP Kandungan. Berdasarkan grafik yang telah di uraikan di atas pendapatan pembiayaan mudarabah selalu mengalami peningkatan di setiap bulannya.

Beberapa faktor yang mempengaruhi hal tersebut adalah :

- a. Pengetahuan serta edukasi nasabah terhadap produk murabahah itu sendiri
 - b. Kenyamanan nasabah dalam menggunakan produk murabahah
 - c. Kebutuhan nasabah yang sesuai dengan produk murabahah
3. Pembiayaan musyarakah merupakan produk yang cukup stabil pada Bank

Syariah Indonesia KCP Muara Teweh dan Bank Syariah Indonesia KCP Kandangan. Ini dapat di lihat pada grafik yang telah kita uraikan diatas, setiap bulannya pembiayaan musyarakah mengalami peningkatan walaupun tidak terlalu besar.

