

dilakukan oleh Sifyan Basir selaku Direktur Utama Bank Rakyat Indonesia dan Ventje Rahardjo selaku direktur utama BRI Syariah, sebagaimana akta pemisahan No. 27 tanggal 19 Desember 2008 dibuat di hadapan notaris Fathiah Helmi, SH. Di Jakarta, Peleburan Unit Usaha Syariah Bank Rakyat Indonesia kedalam BRI Syariah ini berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Setelah peleburan, total asset BRI Syariah mencapai Rp 1.446.664.279.742.

Sebagai bagian dari keluarga besar bank rakyat Indonesia, BRI Syariah mendapat dukungan penuh dari Bank Rakyat Indonesia sebagai pemegang saham sebagaimana tercermin dari penambahan modal disetor yang dilakukan sebanyak dua kali di tahun 2008 sehingga saat ini BRI Syariah menjadi salah satu bank syariah dengan struktur permodalan yang kuat. Menganangkan 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 strategis di seluruh Indonesia demi memberikan layanan yang mudah dijangkau nasabah. Logo PT Bank BRISyariah dengan pendar cahaya benar-benar menjadi acuan perusahaan dalam mengembangkan usahanya sehingga PT Bank BRISyariah menjadi bank yang dituju karena dapat memenuhi berbagai kebutuhan nasabah.

Sejak tahun 2010 PT. BRI Syariah berhasil mendudukkan diri sebagai bank syariah ketiga terbesar dari sisi aset di Indonesia. Karim Consulting

Indonesia memberikan penghargaan Islamic Finance Award kepada PT Bank BRISyariah sebagai The 3rd Rank Full Fledged Sharia Bank in Indonesia pada tahun 2010. Dari institusi yang sama, pada tahun 2011 PT Bank BRISyariah 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 BRISyariah sebagai bukti eksistensi perusahaan yang diperhitungkan dalam kancah perbankan nasional syariah.

Secara konsisten PT Bank BRISyariah 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 penghimpunan dana masyarakat. Pada tahun 2013, PT Bank

- c. *Customer Service* merupakan bagian memberikan informasi tentang produk BRI syariah dan informasi lain-lain yang diperlukan calon nasabah, serta membantu pengisian aplikasi pembukuan rekening; Menatakerjakan administrasi pembukuan rekening, melaksanakan pembukaan *overbooking* dan menandatangani sebagai *maker*.
- d. *Teller* merupakan bagian yang melakukan tambahan dan setoran kas demi keancaran pelayanan kepada nasabah; Menerima dan membayarkan setoran dan pengambilan uang nasabah sesuai dengan ketentuan; Mengelola dana kas fisik kepada supervisor atau asisten manajer operasioanal baik selama jam pelayanan kas maupun akhir hari agar keamanan kas terjaga.
- e. *Unit Head* merupakan bagian yang bertugas mengkoordinir semua kegiatan mikro.
- f. *Account Officer Mikro* merupakan bagian yang bertugas bertanggungjawab atas performance keuntungan UMS dengan tujuan meningkatkan laba perusahaan; Bertanggungjawab atas akuisisi penjualan dengan kualitas calon nasabah yang baik; Mampu melaksanakan sales proses dengan disiplin tinggi; dan Merupakan perwakilan BRI Syariah di Area dalam rangka membina hubungan dengan komunitasnya
- g. *Account Officer* merupakan bagian yang bertugas menata kerjakan rencana pemasaran tahun pembiayaan dan simpanan berdasar target yang ditetapkan; Memberikan pelayanan sebaik-baiknya dan cross

selling kepada nasabah untuk mencapai tingkat kepuasan pelayanan nasabah; Membuat rencana kunjungan kepada nasabah dalam rangka pemasaran; Mengadakan pembinaan kepada nasabah guna mengantisipasi adanya kemungkinan kredit macet; Memaksimalkan upaya dalam rangka pencapaian target rencana pemasaran Kanca Syariah; dan Melaksanakan tugas-tugas kedinasan lainnya sesuai perintah atasan guna menunjang kegiatan bisnis dan operasional kantor cabang syariah.

B. Mekanisme Pembiayaan *Murābahah* pada KCP BRI Syariah Sepanjang Sidoarjo

Murābahah adalah salah satu produk pembiayaan transaksi jual beli dimana penjual menginformasikan harga beli beserta *margin* keuntungan dan disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli), cara pembayarannya dapat secara tunai atau cicilan. Transaksi *murābahah* di KCP BRI Syariah Sepanjang Sidoarjo terdapat pada produk pembiayaan mikro.

Mekanisme pembiayaan mikro di KCP BRI Syariah Sepanjang Sidoarjo yaitu bank melakukan perjanjian *murābahah* dengan pembelian barang yang diwakilkan kepada nasabah dengan menggunakan akad *wakālah* untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya. Dalam pembiayaan mikro misalnya pembelian stock aneka macam perabotan rumah tangga. Hal itu seperti yang disampaikan oleh *unit head*, pimpinan cabang pembantu dan *account officer* mikro berikut:

