

BAB III
GAMBARAN UMUM BANK BTN
KANTOR CABANG SYARIAH YOGYAKARTA

3.1 Sejarah Singkat dan Dasar Pemikiran Berdirinya Perusahaan

Bank BTN merupakan salah satu lembaga perbankan milik pemerintah yang telah lama eksis dalam beberapa dasawarsa ini. Dalam industri perbankan di Indonesia, Bank BTN telah mampu memposisikan diri sebagai bank yang *concern* dalam pembiayaan perumahan. Keberadaannya selama 55 tahun berkiprah dalam industri perbankan nasional membuat Bank BTN semakin berpengalaman untuk menyediakan layanan perbankan yang terbaik bagi para nasabahnya. Berbekal pengalaman itulah melalui produk unggulannya yaitu Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bank BTN membuktikan komitmennya pada penyaluran kredit perumahan khususnya perumahan bagi kelas menengah ke bawah.

Semenjak wacana ekonomi Islam berkembang di Indonesia, Bank BTN mulai melihat itu sebagai sebuah peluang bisnis yang prospektif. Upaya yang dilakukan Bank BTN adalah dengan membuka unit usaha menggunakan sistem syariah. Jadi sebenarnya pembukaan unit usaha syariah sudah lama direncanakan oleh pihak manajemen Bank BTN akan tetapi rencana tersebut dapat dilaksanakan setelah restrukturisasi selesai. Ada dua alasan fundamental yang menjadi latar belakang latar belakang Bank BTN untuk membuka unit usaha syariah. Pertama, adanya kesadaran umat Islam khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk memanfaatkan sistem perbankan syariah. Kedua, komitmen Bank BTN untuk

memberikan layanan yang terbaik bagi masyarakat terutama masyarakat yang membutuhkan jasa keuangan syariah. Atas dasar latar belakang tersebut maka Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Bank BTN pada tanggal 16 Januari 2004 tentang Pengesahan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan tahun 2004, mengamanatkan pembentukan Unit Syariah Bank BTN.

Untuk menindaklanjuti hasil-hasil keputusan RUPS tersebut, maka pada tanggal 4 November 2004 Bank BTN telah membentuk Unit Usaha Syariah (UUS). Unit usaha syariah ini bertugas mengelola unit bisnis perbankan berdasarkan prinsip syariah. Pada saat itu pula sekaligus menunjuk lembaga konsultan untuk mendampingi pembentukan UUS Bank BTN yaitu PT. Batasa Tazkia. Pembentukan unit bisnis tersebut diharapkan dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas layanan sebagai bukti komitmen Bank BTN kepada nasabah melalui penyediaan alternatif layanan secara *dual banking system*.

Yogyakarta merupakan salah satu kota yang menjadi prioritas Bank BTN dalam mengembangkan unit usaha syariah. Setelah melalui proses studi kelayakan dan analisa dari konsultan terhadap potensi-potensi perekonomian yang membutuhkan layanan perbankan syariah khususnya dalam penyaluran kredit perumahan, Yogyakarta dipandang memiliki potensi perkembangan industri perbankan syariah yang menjanjikan. Langkah ini ditempuh Bank BTN untuk memperluas jaringan guna memberikan pelayanan terbaik kepada nasabahnya.

Ahirnya baru pada tanggal 4 April 2005 secara resmi dibuka Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta. Pembukaan tersebut dilakukan melalui serangkaian seremonial dan penandatanganan prasasti yang dilakukan secara

langsung oleh Bapak Kodradi selaku Direktur Utama Bank BTN. Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta merupakan kantor cabang syariah yang keempat setelah sebelumnya dibuka di Jakarta, Bandung, dan Surabaya. Target Bank BTN sampai dengan tahun 2007 sudah ada 20 kantor cabang syariah di 20 kota di Indonesia. Kehadiran Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta dengan sendirinya akan membuat industri perbankan baik perbankan syariah maupun perbankan konvensional di Yogyakarta menjadi semakin semarak.

3.2 Deskripsi Letak Geografis Perusahaan

Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta menempati kantor yang berlokasi di Jalan Bakri Nomor 1 Ring Road Utara Condong Catur Kecamatan Depok Kabupaten Sleman DIY. Adapun nomor telepon yang dapat dihubungi adalah di (0274) 7499742, 7499743, fax 7499741. Kantor dengan bangunan berlantai dua yang berukuran 480 M² menempati areal di atas lahan seluas 620 M² berada dalam kawasan Yogyakarta bagian Utara. Secara geografis, lokasi tersebut menguntungkan karena sangat strategis walaupun tidak berada tepat di depan jalan raya akan tetapi tidak terlalu jauh dengan jalan besar, hanya sekitar 10 meter saja. Lokasi Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta masih dapat terjangkau dengan kendaraan umum yang melintasi sepanjang Jalan Ring Road Utara. Selain itu bangunan Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta hampir dapat dipastikan masih dapat terlihat dengan jelas oleh setiap orang yang berlalu-lalang melintasi Jalan Ring Road Utara tersebut.

Alasan paling kuat yang menjadi faktor penentu dalam pemilihan lokasi kantor Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta adalah faktor kedekatan dengan pelanggan yang dalam hal ini adalah nasabah. Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta memandang bahwa kawasan Yogyakarta bagian Utara tepatnya berada di Kabupaten Sleman merupakan kawasan yang memiliki potensi ekonomi paling besar jika dibandingkan dengan kabupaten-kabupaten lain di Propinsi DIY. Anggapan tersebut bukan hanya berdasarkan intuisi belaka tetapi atas dasar penelitian yang dilakukan oleh lembaga konsultan Karim Business Consulting (KBC) dari Jakarta untuk mendapatkan gambaran lokasi secara obyektif. Hasil penelitian dari lembaga konsultan tersebut menyatakan bahwa Kabupaten Sleman merupakan kawasan yang paling potensial untuk penyediaan layanan perbankan syariah khususnya dalam penyaluran kredit perumahan dibandingkan dengan kabupaten-kabupaten lain di Propinsi DIY.

Selain pertimbangan faktor tersebut diatas, terdapat juga faktor lain berupa faktor kebetulan dalam penentuan lokasi Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta. Faktor kebetulan yang dimaksudkan tersebut adalah adanya status kepemilikan Bank BTN terhadap bangunan yang sekarang ditempati oleh Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta. Status kepemilikan tersebut sudah sejak lama jauh sebelum ada rencana pembukaan Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta. Selebihnya adalah faktor-faktor lain yang sifatnya hanya sebagai penunjang dalam penentuan lokasi perusahaan seperti akses ke sarana transportasi, akses ke jaringan telekomunikasi, dan ketersediaan infrastruktur lain yang dipandang dapat mendukung operasional perbankan.

3.3 Visi Misi dan Tujuan Perusahaan

Visi adalah pandangan atau wawasan luas manajemen mengenai kondisi yang meliputi lingkup, skala, dan ukuran yang ingin dicapai organisasi di masa depan. Misi adalah pernyataan pokok mengenai alasan eksistensi organisasi dan peta umum arah dan pola organisasi di masa depan. (Supriyono, 1998, hlm. 41-42). Visi dan misi perusahaan merupakan gambaran cita-cita ideal pada waktu yang akan datang sehingga manajemen dapat merumuskan berbagai tujuan perusahaan baik tujuan jangka pendek, jangka menengah maupun jangka panjang. Menurut pandangan Kotler (2002, hlm. 76) rumusan visi misi perusahaan harus dapat menggambarkan beberapa hal antara lain: bisnis apa yang dijalankan perusahaan saat ini, siapa pelanggan perusahaan saat ini, nilai apa yang akan ditawarkan kepada pelanggan, akan menjadi apa bisnis perusahaan di masa depan, dan seperti apa seharusnya bisnis perusahaan di masa depan.

Visi Bank BTN Kantor Syariah Yogyakarta adalah “Menjadi Bank Syariah Terkemuka, Sehat dan Menguntungkan dalam Penyediaan Jasa Keuangan Syariah dan Mengutamakan Kemashlahatan Bersama” sedangkan misinya antara lain:

1. Mendukung sasaran pencapaian laba usaha BTN
2. Memberikan pelayanan jasa keuangan syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.

3. Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan *shareholders value*.
4. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholders* serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.

Tujuan adalah target-target atau hasil-hasil yang lebih spesifik yang ingin dicapai oleh organisasi dalam kesatuan waktu tertentu. Tujuan ini harus disusun sebagai turunan (derivasi) dari fokus pencapaian visi dan misi. (Supriyono, 1998, hlm. 43). Adapun yang menjadi tujuan dari pendirian Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan daya saing melalui penyediaan alternatif layanan perbankan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.
2. Memperluas jangkauan pasar, yaitu segmen masyarakat yang menghendaki layanan perbankan berdasarkan prinsip syariah
3. Mempertahankan loyalitas sebagian nasabah Bank BTN yang menghendaki layanan transaksi perbankan berdasarkan prinsip syariah.

Manajemen perlu memahami arah perusahaan yang diinginkan sebelum mulai melangkah ke arah visi, misi, dan tujuan tersebut. Proses *pengejawantahan* kata-kata mulia dalam rumusan visi, misi, dan tujuan akan sangat menentukan kemampuan perusahaan untuk mencapai kesuksesan di masa depan. Deskripsi lebih lanjut tentang visi, misi, dan tujuan Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta dipaparkan dalam beberapa paragraf berikut ini.

Persepsi yang berkembang di masyarakat luas tentang *positioning* dan *segmenting* Bank BTN adalah sebuah bank yang memberikan layanan perbankan dalam sektor pembiayaan perumahan. Adanya *image* yang sudah sejak lama berkembang seperti itu akan tetap dipertahankan oleh Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta selaku unit bisnis dari Bank BTN. Saat ini *core business* yang dilakukan oleh Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta adalah pembiayaan untuk sektor perumahan. Bisnis dalam pembiayaan sektor perumahan telah menjadi komitmen jangka panjang seluruh jajaran manajemen Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta.

Aktivitas bisnis pembiayaan sektor perumahan melibatkan banyak pihak diantaranya masyarakat yang ingin mendapatkan rumah, pengembang perumahan (*developer*) maupun pihak-pihak yang akan membangun dan menjual rumah. Pihak-pihak inilah yang potensial untuk menjadi nasabah Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta. Sebagai sebuah bank yang mengusung nama besar Islam, Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta akan menawarkan nilai lebih kepada para nasabahnya berupa nilai-nilai syariah yang terdapat dalam ajaran Islam khususnya dalam segala aktivitas ber-*muamalah*. Nilai-nilai syariah Islam yang dimaksudkan tersebut adalah segala nilai lebih yang didapatkan oleh nasabah yang akan memberikan kemanfaatan dunia dan akhirat serta ikut berpartisipasi dalam mendidik masyarakat luas untuk mulai meninggalkan segala jenis transaksi ribawi dalam aktivitas ekonomi umat. Selain itu Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta menawarkan fasilitas layanan yang unggul yakni layanan yang cepat sebagai bentuk profesionalisme kerja dan menggunakan

prinsip kekeluargaan. Prinsip kekeluargaan ini akan menjadi ciri khas layanan Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta dimana setiap produk perbankan yang ditawarkan tidak hanya berorientasi pada keuntungan semata-mata tetapi juga membangun *silaturrahim* dengan para nasabahnya untuk menjaga *relationship* yang berjangka panjang.

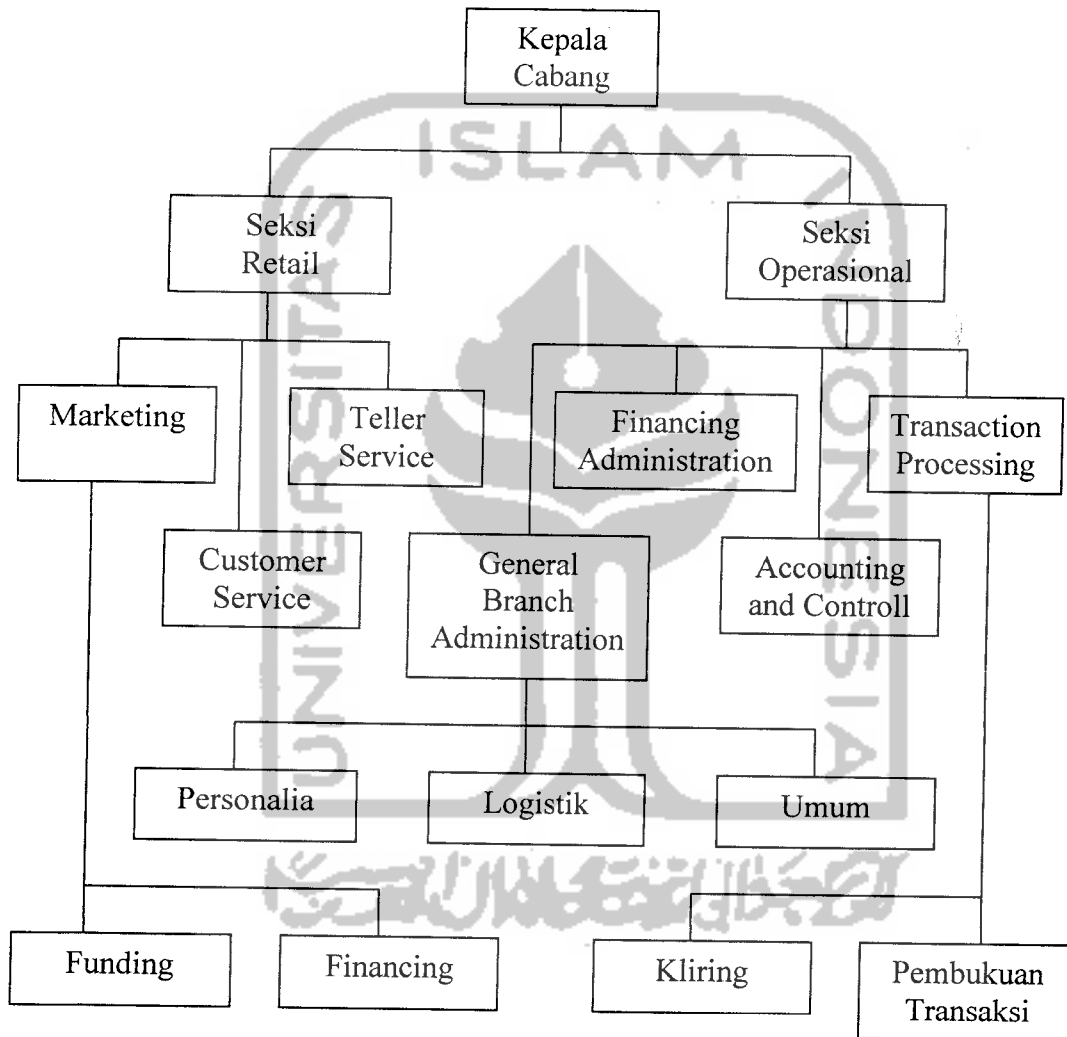
Melalui langkah-langkah itulah Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta ingin menjadi institusi bisnis Islam yang tidak hanya sekedar memberikan layanan perbankan saja tetapi layanan perbankan yang unggul. Harapan besarnya, Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta dapat menjadi sebuah institusi bisnis Islam yang dapat berdiri sendiri tidak tergantung pada institusi bisnis manapun, lebih berdaya saing dalam hal layanan. Tak ketinggalan pula misi dakwah dengan mendidik masyarakat luas untuk melakukan bisnis secara jujur dan transparan yang berarti tidak hanya terbuka dalam hal kelebihan-kelebihannya saja tetapi juga dalam hal kelemahan-kelemahan yang dimiliki karena akan menjadi *feed beck* untuk evaluasi di waktu yang akan datang.

3.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Sama halnya dengan perusahaan-perusahaan lain, Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta memiliki struktur organisasi. Dalam proses penyusunan struktur organisasi Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta memperhatikan 2 (dua) aspek utama yaitu departementasi dan pembagian kerja. Handoko (1998, hlm. 167) mendefinisikan departementasi adalah pengelompokan kegiatan-kegiatan kerja suatu organisasi agar kegiatan-kegiatan yang sejenis dan

saling berhubungan dapat dikerjakan bersama. Pembagian kerja didefinisikan sebagai perincian tugas pekerjaan agar setiap individu dalam organisasi bertanggungjawab untuk melaksanakan sekumpulan kegiatan yang terbatas.

Gambar 3.1
Struktur Organisasi Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta



Sumber: Data Primer Diolah

Berdasarkan gambar 3.1 di atas dapat dicermati bahwa secara struktural, hirarki struktur organisasi Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta dimulai dari struktur yang tertinggi yaitu Kepala Cabang yang langsung

membawahi 2 (dua) orang kepala seksi yaitu Kepala Seksi Retail dan Kepala Seksi Operasi. Masing-masing Kepala Seksi langsung membawahi beberapa departemen. Kepala Seksi Retail membawahi tiga departemen yaitu Marketing, Customer Service, dan Teller Service. Kepala Seksi Operation membawahi empat departemen yaitu Financing Administration, General Branch Administration, Transaction Processing, dan Accounting and Controll.

3.5 Personalia Perusahaan

Seluruh karyawan yang bekerja di Bank.BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta berjumlah 11 orang yang terdiri dari karyawan tetap sebanyak tiga orang dan sebanyak sembilan orang berstatus sebagai karyawan kontrak. Masa kontrak karyawan berlangsung selama setahun untuk kemudian dievaluasi pada akhir masa kontrak. Jika prestasi kerjanya sampai dengan akhir masa kontrak dipandang bagus maka akan diangkat menjadi karyawan tetap. Komposisi karyawan berdasarkan jenis kelamin terdiri atas karyawan laki-laki sebanyak tujuh orang dan karyawan perempuan sebanyak empat orang. Berdasarkan jenjang pendidikan komposisinya terdiri atas karyawan dengan pendidikan strata – 2 sebanyak dua orang, strata – 1 sebanyak tujuh orang dan diploma – 3 berjumlah dua orang. Apabila disajikan dalam bentuk tabel dapat dilihat sebagai berikut ini:

Tabel 3.1
Komposisi Karyawan Berdasarkan Departemen / Bagian
Jenis Kelamin dan Jenjang Pendidikan

Departemen / Bagian	Jenis kelamin		Jenjang Pendidikan		
	Pria	Wanita	D 3	S 1	S 2
Pemimpin Cabang	1	-			1
Kepala Seksi	2	-		1	1
Marketing	2	-	1	1	
General Branch Administration	1	-		1	
Accounting	1	-	1		
Teller	-	2		2	
Customer Service	-	1		1	
Financing Administration	-	1		1	

Sumber: Data Primer Diolah

Hari kerja sebanyak lima hari per minggu dimulai dari hari Senin sampai hari Jumat. Untuk jam kerja dimulai dari pukul 07.30 sampai pukul 16.30 setiap hari kerjanya dengan diselingi waktu untuk istirahat siang dari pukul 12.00 sampai pukul 13.00 setiap harinya kecuali untuk hari Jumat yang dimulai pada pukul 11.00 sampai pukul 13.00. Jika disajikan dalam bentuk tabel akan terlihat sebagai berikut:

Tabel 3.2
Hari dan Jam Kerja

Hari Kerja	Jam Kerja	Jam Istirahat
Senin	07.30 – 16.30	12.00 – 13.00
Selasa	07.30 – 16.30	12.00 – 13.00
Rabu	07.30 – 16.30	12.00 – 13.00
Kamis	07.30 – 16.30	12.00 – 13.00
Jumat	07.30 – 16.30	11.00 – 13.00

Sumber: Data Primer Diolah

3.6 Pelatihan dan Pengembangan Karyawan

Pelatihan (*training*) adalah suatu proses pendidikan jangka pendek bagi karyawan operasional untuk memperoleh keterampilan teknis operasional secara sistematis. Pengembangan (*development*) adalah proses pendidikan jangka panjang bagi karyawan manajerial untuk memperoleh penguasaan konsep dan teori secara sistematis. Dengan demikian pelatihan dan pengembangan merupakan kegiatan yang dimaksudkan untuk memperbaiki dan mengembangkan sikap, perilaku, keterampilan, dan pengetahuan para karyawan sesuai dengan tujuan perusahaan. (Tulus, 1995, hlm. 88-89). Terdapat dua metode yang dapat dilaksanakan dalam pelatihan dan pengembangan (*training and development*) yaitu metode *on the job training* dan metode *off the job training*. Metode *on the job training* adalah. Metode *off the job training* adalah.

Pelatihan dan pengembangan memakan waktu dan dana yang tidak sedikit, namun hampir semua perusahaan melaksanakannya. Biaya yang dikeluarkan untuk berbagai program pelatihan dan pengembangan tersebut dianggap sebagai

investasi dalam sumber daya manusia. Pelatihan dan pengembangan ini tidak hanya berlaku bagi karyawan baru tetapi juga karyawan lama yang memerlukan latihan untuk mengurangi kebiasaan-kebiasaan buruk atau untuk mempelajari keterampilan-keterampilan baru untuk meningkatkan prestasi kerja karyawan. Demikian pula halnya yang dilakukan oleh Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta. Terdapat dua metode pelatihan dan pengembangan (*training and development*) yang diterapkan oleh Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta yaitu metode *on the job training* dan metode *off the job training*. Pada awal masa setelah *recruitment* seluruh karyawan baru diwajibkan untuk mengikuti pelatihan menggunakan metode *off the job training* yang dilaksanakan di Jakarta. Metode *off the job training* juga diberlakukan oleh Bank BTN secara berkala untuk meningkatkan kapasitas pribadi seluruh karyawan. Program pelatihan dan pengembangan dilakukan secara serentak oleh seluruh Kantor Cabang Syariah di seluruh Indonesia yang dilaksanakan dibawah koordinasi Bank BTN pusat. Bank BTN telah menjalin kerja sama dengan Karim Business Consulting (KBC), Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI), dan Batasa Tazkia.

Lembaga-lembaga tersebut telah dipercaya dan menjadi mitra Bank BTN untuk menangani pelatihan dan pengembangan menggunakan *metode off the job training* bagi karyawan Bank BTN Kantor Cabang Syariah di seluruh Indonesia. Pelatihan dan pengembangan karyawan yang menggunakan *metode on the job training* kerja dilaksanakan melalui kerja sama dengan Bank BRI Syariah. Seluruh karyawan yang menjadi peserta pelatihan dengan *metode on the job training* ini

dilibatkan dalam berbagai kegiatan kantor di bawah supervisi para karyawan Bank BRI Syariah yang sudah berpengalaman. Melalui kedua metode tersebut diharapkan dapat menutup gap antara kecakapan karyawan dengan permintaan jabatan serta diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas kerja-kerja karyawan untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan. Selain itu terdapat pula manfaat pribadi yakni manfaat karir jangka panjang yang membantu karyawan untuk diberikan tanggung jawab yang lebih besar yang waktu yang akan datang.

3.7 Manajemen Kompensasi

Kompensasi adalah segala sesuatu yang diterima para karyawan sebagai balas jasa atas kerja-kerja yang dilakukan. Program-program kompensasi sangat penting tidak hanya bagi karyawan tetapi bagi perusahaan karena akan mencerminkan upaya perusahaan untuk mempertahankan sumber daya manusianya. Bagi karyawan, kompensasi akan mencerminkan ukuran nilai karya diantara para karyawan itu sendiri, keluarga, dan masyarakat yang akan menentukan skala kehidupan, status, dan martabat karyawan. Hal ini didasarkan bahwa kompensasi merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan prestasi kerja, motivasi dan kepuasan kerja karyawan. (Handoko, 1998, hlm. 155).

Ada 7 (tujuh) macam kompensasi yang dapat diterima oleh seluruh karyawan Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta. Besarnya kompensasi yang diterima karyawan tergantung pada jenjang pendidikan, pengalaman kerja, status hubungan ketenagakerjaan apakah sebagai karyawan tetap atau karyawan

kontrak, masa kerja di perusahaan, prestasi kerja. Adapun ketujuh jenis kompensasi tersebut antara lain:

1. Gaji

Jenis kompensasi dalam bentuk gaji adalah kompensasi yang diberikan secara rutin setiap bulan kepada seluruh karyawan. Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta memberlakukan kebijakan pemberian gaji kepada seluruh karyawannya pada akhir bulan setiap bulannya. Khusus bagi karyawan kontrak, gaji yang dapat diterima sebanyak 80 % dari gaji yang seharusnya diterima jika menjadi karyawan tetap.

2. Uang Lembur

Ada kalanya sebagian volume pekerjaan kantor tidak dapat diselesaikan sesuai dengan jam kerja dan hari kerja dalam kondisi normal. Kebijakan yang ditempuh untuk mengatasi hal itu adalah dengan menyelesaikan pekerjaan-pekerjaan kantor tersebut diluar jam kerja dan hari kerja yakni dengan cara lembur. Setiap karyawan yang melakukan kerja lembur diberikan kompensasi uang lembur yang besarnya ditentukan per jam. Besarnya kompensasi kerja lembur untuk waktu lembur pada hari biasa berbeda dengan waktu lembur pada saat hari libur. Jika kerja lembur dilakukan pada hari libur maka besarnya kompensasi yang diterima karyawan lebih besar maksimal 100 % tergantung pada tingkat kerumitan pekerjaannya.

3. Tunjangan Kesehatan

Kompensasi dalam bentuk tunjangan kesehatan diberikan kepada seluruh karyawan yang menderita sakit. Bentuknya berbagai macam mulai dari biaya berobat ke rumah sakit yang telah ditunjuk maupun biaya obat-obatan bahkan termasuk biaya opname saat dirawat di rumah sakit.

4. Tunjangan Hari Raya (THR)

Tunjangan ini diberikan kepada seluruh karyawan saat menjelang Hari Raya Idul Fitri. Jenis kompensasi ini merupakan salah satu wujud empati Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta kepada seluruh kayawannya untuk merayakan salah satu hari raya bagi umat Islam yaitu Idul Fitri.

5. Tunjangan Cuti

Tunjangan cuti merupakan kompensasi yang dapat diterima karyawan karena berbagai hal sehingga karyawan tersebut tidak dapat melaksanakan pekerjaan-pekerjaan kantor. Adanya tunjangan cuti ini memungkinkan karyawan yang mengambil cuti masih dapat menerima kompensasi walaupun tidak masuk kantor. Cuti karyawan dapat terjadi misalnya saja seperti cuti hamil dan melahirkan bagi karyawan wanita, cuti menikah dan lain-lain.

6. Bonus

Kompensasi bonus adalah kompensasi yang diberikan kepada seluruh karyawan karena Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta telah berhasil melebihi target-target tertentu. Kompensasi ini merupakan bentuk insentif untuk mendorong agar seluruh karyawan dapat bekerja dengan *performance* terbaiknya.

7. Bea Siswa

Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta memberikan kesempatan kepada seluruh karyawannya untuk mengajukan bea siswa pendidikan. Program bea siswa ini dilakukan oleh Bank BTN Kantor Pusat sedangkan seluruh kantor cabang se-Indonesia diberikan kesempatan untuk mendelegasikan karyawannya untuk mengikuti program tersebut dengan sebelumnya melalui beberapa tahap seleksi.

3.8 Produk Perusahaan

Produk yang ditawarkan Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta secara garis besar meliputi produk pembiayaan (*financing*), produk penghimpun dana (*funding*), dan produk jasa (*service*). Adapun secara rinci ketiga kategori produk tersebut adalah sebagai berikut:

1. Produk penghimpun dana (*Funding*)

Produk penghimpun dana (*funding*) bank syariah didasarkan atas prinsip *wadiah* dan prinsip *mudharabah*. Produk penghimpun dana yang saat ini ditawarkan oleh Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta terdiri atas 4 (empat) macam, antara lain:

a. Giro Batara *Wadiah*

Rekening giro batara *wadiah* yang ditawarkan oleh Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta menggunakan prinsip *wadiah dhamamah* yang berarti pihak bank dapat memanfaatkan harta titipan tersebut dengan atau tanpa izin pemegang rekening giro dan oleh karenanya bank bertanggungjawab atas keutuhan harta titipan nasabah rekening giro.

Keuntungan yang diperoleh bank atas pemanfaatan dana rekening giro menjadi hak Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta tetapi pihak bank dapat memberikan bonus yang kompetitif sebagai insentif kepada pemegang rekening giro.

b. Tabungan Batara Wadiah

Sama halnya dengan rekening giro, rekening tabungan *wadiah* yang ditawarkan oleh Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta juga menggunakan prinsip *wadiah dhamamah*. Selain mendapatkan insentif berupa bonus, keistimewaan rekening tabungan *wadiah* ini adalah tidak membebankan biaya administrasi pemeliharaan rekening sedikitpun. Keistimewaan lain yang ditawarkan adalah kemudahan pembukaan rekening yaitu cukup dengan setoran awal Rp 50.000,- sudah dapat membuka rekening tabungan *wadiah*. Angka tersebut juga menjadi saldo minimal yang harus dipertahankan oleh nasabah agar rekeningnya tidak ditutup secara otomatis oleh bank.

c. Tabungan Batara Mudharabah

Selain tabungan batara *wadiah*, Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta juga menawarkan tabungan yang menggunakan prinsip *mudharabah* yaitu tabungan batara *mudharabah*. Dana yang disimpan dalam rekening tabungan ini akan dikelola pihak bank untuk mendapatkan keuntungan sehingga bank akan memberikan sebagian keuntungan tersebut berupa bagi hasil dimana nisbah bagi hasilnya ditentukan sesuai dengan kesepakatan bersama antara nasabah dengan pihak bank. Biaya

administrasi pemeliharaan rekening tabungan batara *mudharabah* ini hanya Rp 2.500,- per bulan namun jika besarnya bagi hasil yang diterima nasabah kurang dari nominal tersebut maka biaya administrasi pemeliharaan rekening hanya sebesar bagi hasil tersebut. Untuk membuka rekening tabungan *mudharabah*, cukup dengan setoran awal sebesar Rp 100.000,- saja. Nominal tersebut juga merupakan saldo minimum yang harus dipertahankan nasabah agar rekening tidak ditutup secara otomatis.

d. Deposito Batara Mudharabah

Produk penghimpun dana berupa rekening deposito batara *mudharabah* yang ditawarkan Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta pada dasarnya hampir sama dengan rekening tabungan *mudharabah*. Perbedaannya hanya pada waktu pengambilan / pencairan dana tersebut oleh nasabah yang waktunya ditentukan sesuai dengan kesepakatan bersama antara pihak bank dengan nasabah.

2. Produk Pembiayaan (*Financing*)

Produk pembiayaan (*financing*) bank syariah didasarkan atas prinsip jual beli (*bai'*), prinsip sewa (*ijarah*), prinsip bagi hasil (*syirkah*). Produk pembiayaan yang saat ini ditawarkan oleh Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta terdiri atas 4 (empat) macam yaitu:

a. Murabahah Pemilikan Rumah

Produk pembiayaan *murabahah* pemilikan rumah adalah pengganti dari Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang ditawarkan oleh bank konvensional, oleh karena itu produk pembiayaan ini juga disebut sebagai KPR Syariah.

Produk ini menggunakan prinsip jual beli (*bai'*) dimana Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta akan menjual rumah baik dari *developer* maupun pihak lain kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan. Harga jual ditentukan berdasarkan harga beli oleh bank yang ditambah dengan keuntungan (*margin*) dimana pihak bank wajib memberitahukan tingkat keuntungan yang ditetapkan.

b. Murabahah Pemilikan Kendaraan Bermotor

Produk pembiayaan yang juga ditawarkan oleh Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta ini sama dengan *murabahah* pemilikan rumah. Perbedaannya hanya pada obyek pembiayaan yaitu jika dalam *murabahah* pemilikan rumah yang menjadi obyek pembiayaan berupa rumah maka dalam *murabahah* kendaraan bermotor yang menjadi obyek pembiayaannya adalah kendaraan bermotor.

c. Mudharabah Modal Kerja

Pembiayaan *mudharabah* modal kerja menggunakan prinsip bagi hasil (*syirkah*). Dalam pembiayaan ini Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta membuat perjanjian dengan nasabah bahwa pihak bank akan menanggung seluruh kebutuhan modal kerja proyek / usaha nasabah dan nasabah yang dalam hal ini sebagai pengusaha bersedia untuk mengelola proyek tersebut dengan bagi hasil sesuai dengan perjanjian. Pihak bank tidak dibenarkan membuat usulan dan pengawasan, jika proyek mengalami kerugian maka akan ditanggung oleh pihak bank selama bukan diakibatkan oleh penyelewengan dan penyalahgunaan pengusaha. Dengan demikian

bank hanya menyediakan seluruh modal sedangkan nasabah menyediakan usaha dan manajemennya. *Murabahah* modal kerja yang ditawarkan Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta berlaku untuk semua sektor, tidak terbatas pada sektor perumahan saja.

d. Musyarakah Modal Kerja Konstruksi

Pembiayaan *musyarakah* modal kerja konstruksi menggunakan prinsip bagi hasil (*syirkah*). Dalam pembiayaan ini baik Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta maupun nasabah sama-sama menyediakan dana untuk membiayai suatu usaha / proyek yang dalam hal ini dikhususkan pada proyek konstruksi perumahan. Pembagian keuntungan bagi hasil tidak harus sama dengan kontribusi modal masing-masing tetapi dalam hal kerugian akan didistribusikan sesuai dengan kontribusi modal. Pihak bank dalam pembiayaan musyarakah modal kerja konstruksi ini dilibatkan dalam manajemen usaha nasabah. Setelah proyek selesai, nasabah mengembalikan dana bank beserta bagi hasilnya sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

3. Produk Jasa (Service)

Bank syariah dapat memberikan berbagai layanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa dan keuntungan atas pelayanan jasa tersebut. Produk jasa (*service*) yang saat ini ditawarkan oleh Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta terdiri atas 2 (dua) macam antara lain:

a. Jasa pengiriman uang

Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta membuka layanan jasa pengiriman uang / transfer kepada sesama Bank BTN Syariah dan konvensional serta lintas bank baik dalam satu area cabang maupun lintas cabang.

b. Jasa Automatic Teller Machine (ATM)

Untuk memudahkan transaksi nasabah, Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta membuka unit ATM yang masih berada pada lokasi area kantor bank.

