

# STRUKTUR ORGANISASI

## Satuan Kerja Bisnis Ritel dan Konsumer (BRK)

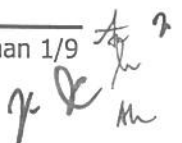
### Daftar isi

#### Daftar isi

Berikut daftar isi Struktur Organisasi Satuan Kerja Bisnis Ritel dan Konsumer (BRK)

Topik	Halaman
Bab 1 - Lingkup Organisasi	
• Misi, Fungsi Pokok dan Kedudukan	2
• Posisi dan Susunan Organisasi	4
Bab 2 - Tugas Pokok	
• Fungsi Proses dan Pengelolaan Pembiayaan	6
• Fungsi Penjualan dan Pengembangan Produk	7
Bab 3 - Kepangkatan	
• Pedoman Kepangkatan	9

*Bersambung ke halaman berikut*



# BAB 1

## RUANG LINGKUP ORGANISASI

### Misi, Fungsi Pokok dan Kedudukan

---

**Misi**

Membangun dan mengimplementasikan produk pembiayaan Bisnis Ritel dan Konsumer berprinsip Syariah yang dapat dipercaya, berkualitas dan fleksibel sehingga :

- Mampu menyediakan layanan sesuai kebutuhan segmen Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) atas jasa layanan perbankan syariah melalui pelaksanaan kegiatan perumusan model, strategi bisnis, dan model keuangan.
- Dapat memenuhi target pertumbuhan bisnis BCA Syariah secara efektif, efisien, aman, konsisten dan berkesinambungan dengan mengacu kepada peraturan perundang-undangan yang berlaku serta selalu berpedoman kepada prinsip-prinsip perbankan syariah.

---

**Fungsi Pokok**

Fungsi pokok Satuan Kerja Bisnis Ritel dan Konsumer (BRK) yaitu mendukung Direksi dalam hal :

- Menyusun konsep, mengembangkan dan mengelola :
    1. Produk pembiayaan produktif bisnis ritel (sampai dengan plafon 2 milyar, nasabah individu, omset usaha maksimal Rp 50 milyar setahun).
    2. Produk pembiayaan konsumtif (termasuk multi jasa).yang berprinsip Syariah sesuai dengan arah strategi Perusahaan dan perilaku nasabah dalam bertransaksi dan kebutuhan nasabah akan produk pembiayaan BRK.
  - Merumuskan, mengembangkan dan mengimplementasikan sistem prosedur, kebijakan dan strategi yang tepat sasaran demi tercapainya target Satuan Kerja BRK yang telah ditetapkan oleh Bank dengan kualitas dan kuantitas yang terkelola secara baik.
  - Mengelola kegiatan pemasaran & penjualan produk pembiayaan BRK dan komunikasi/promosi pendukung penjualan bekerja sama dengan Satuan Kerja Bisnis dan Komunikasi, serta menjaga citra positif Bank BCA Syariah dengan memberikan pelayanan kepada nasabah sesuai standar layanan BCA Syariah.
  - Melaksanakan, memantau dan mengevaluasi implementasi produk pembiayaan BRK.
- 

*Bersambung ke halaman berikut*

## Misi, Fungsi Pokok dan Kedudukan, sambungan

- 
- |                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| <b>Fungsi Pokok,<br/>(Lanjutan)</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Memproses dan memberi keputusan atas permohonan pembiayaan BRK sesuai wewenang yang telah ditetapkan.</li><li>• Melakukan pengelolaan dan penyelamatan atas pembiayaan BRK yang bermasalah.</li></ul> |
|-------------------------------------|---|
- 

<b>Kedudukan</b>	Satuan Kerja Bisnis Ritel dan Konsumer (BRK) bertanggung jawab langsung kepada Direksi yang membidangi Satuan Kerja BRK.
------------------	--

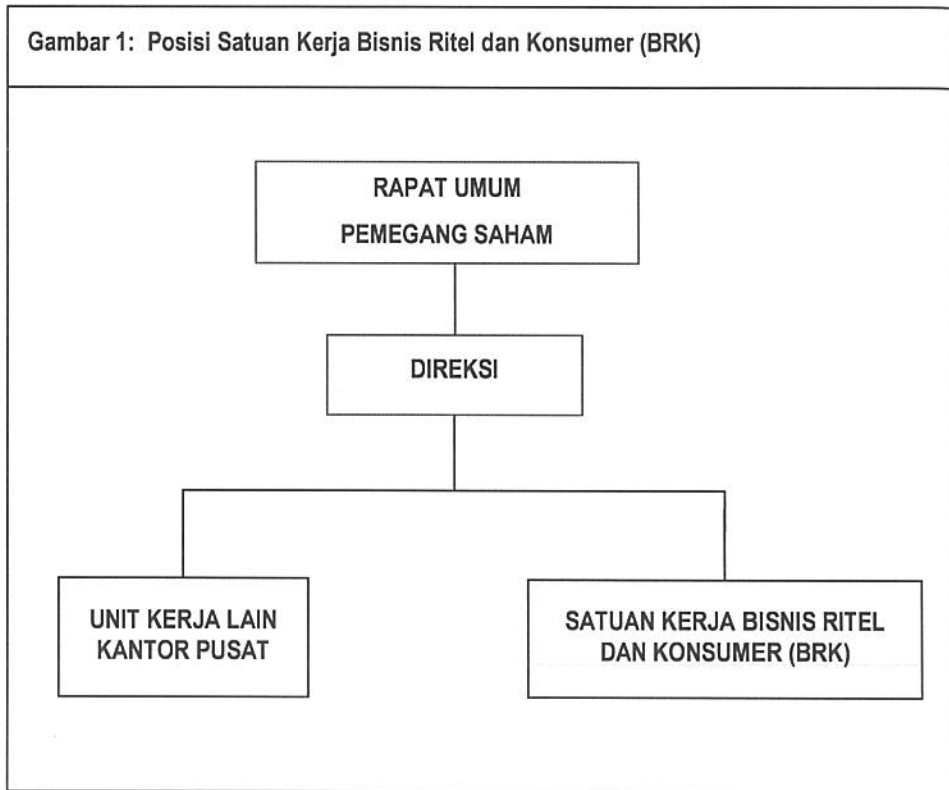
---

*Bersambung ke halaman berikut*

## Posisi dan Susunan Organisasi

### Posisi Organisasi

Berikut adalah bagan yang menunjukkan posisi Satuan Kerja Bisnis Ritel dan Konsumer (BRK) pada bagan organisasi BCA Syariah.



### Susunan organisasi

Satuan Kerja Bisnis Ritel dan Konsumer (BRK) dipimpin oleh Kepala Satuan Kerja yang langsung membawahi :

- Fungsi Proses dan Pengelolaan Pembiayaan yang terdiri dari beberapa aspek, yaitu :
  - Aspek Proses Pembiayaan
  - Aspek Pengelolaan Pembiayaan
- Fungsi Penjualan dan Pengembangan Produk

*Bersambung ke halaman berikut*

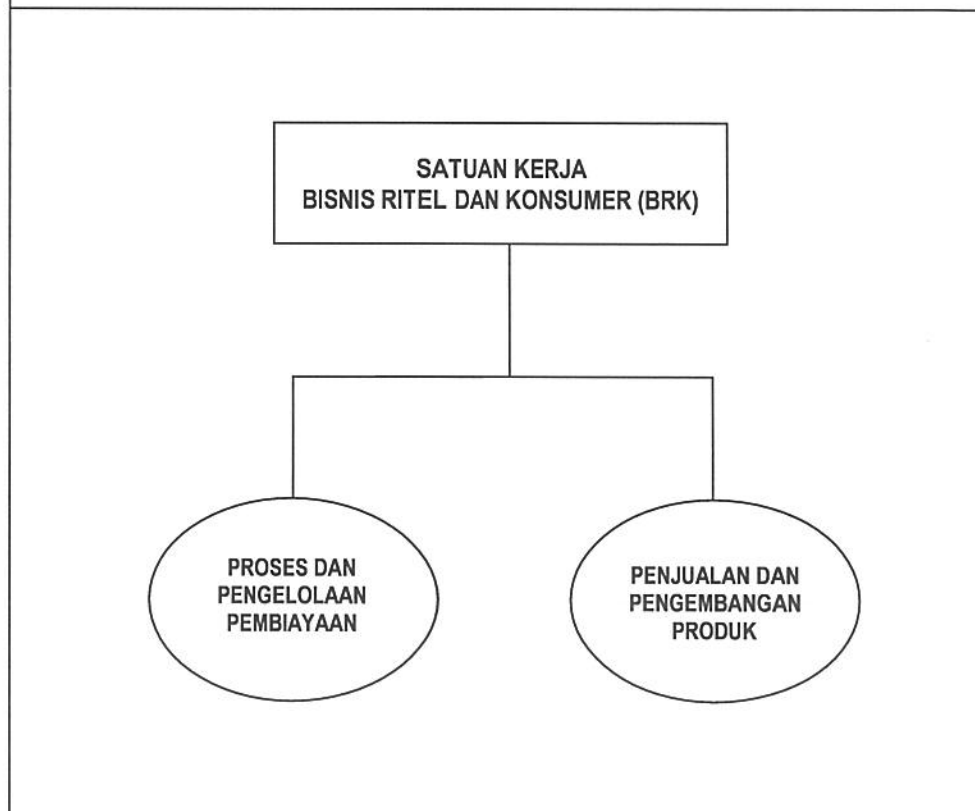
*Handwritten signature and initials.*

## Posisi dan Susunan Organisasi, sambungan

### Bagan organisasi

Susunan organisasi tersebut tercantum pada bagan berikut :

Gambar 2 : Bagan Organisasi Satuan Kerja Bisnis Ritel dan Konsumer



### Uraian fungsi jabatan

Uraian tugas dan tanggung jawab (*job description*) untuk masing-masing jenjang jabatan diatur dan ditetapkan dalam ketentuan tersendiri.

Bersambung ke halaman berikut

## BAB 2

### TUGAS POKOK

#### Fungsi Proses dan Pengelolaan Pembiayaan

<b>Tugas pokok</b>	<p>Tugas pokok Fungsi Proses dan Pengelolaan Pembiayaan diuraikan dalam 2 (dua) Aspek yang meliputi :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aspek Proses Pembiayaan.</li><li>• Aspek Pengelolaan Pembiayaan.</li></ul>
<b>Aspek Proses Pembiayaan</b>	<p>Tugas pokok Aspek Proses Pembiayaan meliputi :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Menerima, memproses, melakukan <i>review</i> dan memberikan rekomendasi atau persetujuan sesuai wewenang yang ditetapkan dalam komite pembiayaan atas pengajuan pembiayaan dari Cabang berdasarkan kriteria, ketentuan, manual Pembiayaan dan pertimbangan risiko yang tepat, serta <i>Service Level Agreement</i> (SLA) yang telah ditetapkan.</li><li>• Melakukan <i>review</i> kompetensi para staf pembiayaan dalam memberikan rekomendasi maupun pertimbangan keputusan yang telah sesuai dengan pertimbangan risiko pemutus dan dapat ditinjau kembali atau diperbaiki secara berkesinambungan.</li></ul>
<b>Aspek Pengelolaan Pembiayaan</b>	<p>Tugas pokok dalam Aspek Pengelolaan Pembiayaan yaitu menyusun strategi, rancangan proses, dan indikator <i>Collection</i> serta <i>Recovery</i> yang akan diterapkan pada Satuan Kerja BRK yang meliputi :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Menyediakan dan memantau laporan pembiayaan yang terlambat (<i>Non Performing Financing</i>), dan menyampaikan atau berkoordinasi dengan tim penjualan atau tim penagihan sesuai kriteria penanganan pembiayaan bermasalah.</li><li>▪ Melakukan kunjungan untuk nasabah yang sudah menunggak angsuran 60 hari/lebih atau nasabah yang dianggap perlu untuk dikunjungi sesuai instruksi dari pejabat berwenang.</li><li>▪ Membuat dan menyampaikan Surat Pemberitahuan, Surat Peringatan dan Surat Pra Lelang atau pun Surat korespondensi lainnya untuk nasabah yang sudah terlambat membayar.</li><li>▪ Menyusun rencana program untuk penyelamatan pembiayaan.</li></ul>

*Bersambung ke halaman berikut*

## Fungsi Penjualan Dan Pengembangan Produk

### Fungsi Penjualan dan Pengembangan Produk

Tugas pokok Fungsi Penjualan dan Pengembangan Produk meliputi :

- Memantau dan melaporkan kinerja penjualan cabang berdasarkan aplikasi masuk sampai dengan pencairan.
- Memantau dan melaporkan hasil pencapaian *Service Level Agreement* (SLA) yang sudah ditentukan.
- Memantau, mengevaluasi dan melaporkan hasil implementasi program penjualan.
- Menyusun dan melaporkan hasil pencapaian Key Performance Indicator (KPI) Satuan Kerja BRK.
- Menyusun laporan yang dibutuhkan oleh manajemen.
- Menindaklanjuti calon nasabah dana dan pembiayaan BRK sesuai dengan kriteria target pasar yang sudah diarahkan, diberikan dan ditetapkan oleh Manajemen BCA Syariah serta meneruskan kepada tenaga penjualan cabang.
- Mendukung dan berkoordinasi dengan tenaga penjualan cabang dalam memasarkan dan menjual produk – produk BRK.
- Memelihara dan mengembangkan hubungan yang baik dengan nasabah dana dan pembiayaan sehingga dana yang tersimpan dan pembiayaan yang disalurkan memiliki kuantitas dan kualitas yang baik serta mencapai pertumbuhan volume dan jumlah dana serta pembiayaan sesuai target yang ditetapkan oleh Manajemen BCA Syariah.
- Melakukan sosialisasi atas produk-produk BRK baik produk yang baru maupun produk yang dikembangkan.
- Menyusun dan mengusulkan tingkat *pricing* untuk nasabah dan debitur.
- Membuat, mengembangkan dan mengevaluasi produk & program BRK sesuai kebutuhan nasabah.
- Membuat, mengembangkan dan mengevaluasi Bisnis Model sesuai kebutuhan nasabah.
- Membina dan membangun hubungan kerjasama dengan rekan bisnis/pihak ketiga dalam rangka mendukung pertumbuhan Bisnis Ritel dan Konsumer.
- Membuat, mengembangkan, dan mengelola seluruh hal/aktivitas yang terkait sistem prosedur, Surat Kuasa Substitusi, manual kerja, aplikasi dan alat bantu yang mendukung proses kerja Satuan Kerja BRK serta berkoordinasi & kerjasama dengan unit kerja terkait.

Bersambung ke halaman berikut

## Fungsi Penjualan Dan Pengembangan Produk, sambungan

---

**Fungsi  
Penjualan dan  
Pengembangan  
Produk,  
(Lanjutan)**

- Melakukan koordinasi dan kerjasama dengan unit kerja lain dalam penyelenggaraan pelatihan yang dibutuhkan.
  - Membuat prosedur dan panduan pelaksanaan Analisis Kinerja Collection (AKC) dan *Collection Management Audit* (CMA).
  - Mengimplementasikan Analisis Kinerja Collection (AKC) dan *Collection Management Audit* (CMA) dengan tujuan meningkatkan disiplin proses penagihan dan pengelolaan pembiayaan bermasalah di masing-masing KCP/KL/KFO yang berada di bawah koordinasi BRK.
- 

*Bersambung ke halaman berikut*

*Handwritten signature and initials*



## BAB 3

### KEPANGKATAN

#### Pedoman Kepangkatan

**Kelompok Kepangkatan**      Kepangkatan untuk masing-masing jabatan pada organisasi Satuan Kerja Bisnis Ritel dan Konsumer (BRK) disusun dalam 2 (dua) kelompok, yaitu :

- Kepangkatan untuk jabatan struktural
- Kepangkatan untuk jabatan fungsional

**Kepangkatan Jabatan Struktural**      Berikut tabel kepangkatan untuk jabatan struktural :

Jenjang jabatan	Golongan	Pangkat
Kepala Satuan Kerja	7	6C – 7A – 7B – 7C

**Kepangkatan Jabatan Fungsional**      Berikut tabel kepangkatan untuk jabatan fungsional :

Jenjang jabatan	Golongan	Pangkat
Senior Officer	6	5B – 5C – 6A – 6B – 6C – 7A – 7B
Officer	5	4B – 4C – 5A – 5B – 5C – 6A – 6B
Associate Officer	4	3B – 3C – 4A – 4B – 4C – 5A – 5B
Assistance Officer	3	3A – 3B – 3C
Staf	2	2A – 2B – 2C