

BAB III

GAMBARAN UMUM BANK MUAMALAT INDONESIA

A. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat Indonesia

Ide kongkrit Pendirian Bank Muamalat Indonesia berawal dari loka karya “Bunga Bank dan Perbankan” yang diselenggarakan Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990 di Cisarua. Ide ini kemudian lebih dipertegas lagi dalam Musyawarah Nasional (MUNAS) ke IV MUI di Hotel Sahid Jaya Jakarta tanggal 22-25 Agustus 1990 yang mengamanahkan kepada Bapak K.H. Hasan Bahri yang terpilih kembali sebagai Ketua Umum MUI, untuk merealisasikan pendirian Bank Islam tersebut. Setelah itu, MUI membentuk suatu Kelompok Kerja (POKJA) untuk mempersiapkan segala sesuatunya. Tim POKJA ini membentuk Tim Kecil “Penyiapan Buku Panduan Bank Tanpa Bunga”, yang diketuai oleh Bapak Dr. Ir. M. Amin Azis.¹

Hal paling utama dilakukan oleh Tim MUI ini di samping melakukan pendekatan-pendekatan dan konsultasi dengan pihak-pihak terkait adalah menyelenggarakan pelatihan calon staf melalui *Management Development Program* (MDP) di Lembaga Pendidikan Perbankan Indonesia (LPPI), Jakarta yang dibuka pada tanggal 29 Maret 1991 oleh Menteri Muda Keuangan, dan meyakinkan beberapa pengusaha muslim untuk jadi

¹Bank Muamalat Indonesia, *Laporan Tahunan 1993*, (Jakarta: Bank Muamalat Indonesia, 1993), h. 5

pemegang saham pendiri. Untuk membantu kelancaran tugas-tugas MUI ini dibentuklah Tim Hukum Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) yang di bawah Ketua Drs. Karnaen Perwaatmadja, MPA. Tim ini bertugas untuk mempersiapkan segala sesuatu yang menyangkut aspek hukum Bank Islam.

Pada tanggal 1 November 1991 terlaksana penandatanganan Akte Pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia di Sahid Jaya Hotel dihadapan Notaris Yudo Paripurno, SH. dengan Akte Notaris No.1 tanggal 1 November 1991 (Izin Menteri Kehakiman No. C2.2413.HT.01.01 tanggal 21 Maret 1992/Berita Negara RI tanggal 28 April 1992 No.34.²Pada saat penandatanganan Akte Pendirian ini terkumpul komitmen pembelian saham sebanyak Rp 48 miliar.

Selanjutnya, pada acara silaturahmi pendirian Bank Syari'ah di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menenm modal senilai Rp 106 miliar. Dengan angka modal awal ini Bank Muamalat mulai beroperasi pada tanggal 1 Mei 1992 bertepatan dengan tanggal 27 Syawal 1412 H, SK Menteri Keuangan RI No. 1223/MK. 013/1991 tanggal 5 November 1991 diikuti oleh izin usaha keputusan MenKeu RI No. 430/KMK.013/1992 tanggal 24 April 1992.³Pada hari Jum'at, 27 Syawal 1412 H, bertepatan dengan tanggal 1 Mei 1992, Menteri Keuangan dan dengan dihadiri oleh Gubernur Bank Indonesia, meresmikan mulai beroperasinya Bank Muamalat dalam upacara "*Soft Opening*" yang

²*Ibid.* h. 7

³*Ibid.* h. 8

diadakan di Kantor Pusat Bank Muamalat di Gedung Arthalo, Jl. Jend. Sudirman Kav. 2 Jakarta.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, Bank Muamalat berhasil menyandang predikat sebagai Bank Devisa yang semakin memperkokoh posisi perseroan sebagai Bank Syari'ah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan. Pada saat Indonesia dilanda krisis moneter, sektor Perbankan Nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank Muamalat pun terimbas dampak krisis. Pada tahun 1998, Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh *Islamic Development Bank* (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 sampai 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat karena berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba dari upaya dan dedikasi setiap Pegawai Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan Perbankan Syari'ah secara murni.

Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota Direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat kemudian menggelar rencana kerja lima tahun dengan penekanan pada:

1. Restrupegawairisasi asset dan program efisiensi

2. Tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham,
3. Tidak melakukan PHK satu pun terhadap Sumber Daya Insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak Pegawai Muamalat sedikit pun,
4. Pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri Pegawai Muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan Direksi baru
5. Peletakan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja Muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua, dan
6. Pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha.⁴

B. Profil Perusahaan PT. Bank Muamalat Indonesia. Tbk Cabang Padang

PT. Bank Muamalat Indonesia. Tbk Cabang Padang merupakan lembaga keuangan pertama berbasis syari'ah yang hadir di Kota Cabang Padang dengan surat izin BI No. 5/2003/BPS yang dikeluarkan pada tanggal 01 Mei tahun 2003, yang memiliki fungsi sama dengan lembaga keuangan lainnya, yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang berupa tabungan dan deposito yang selanjutnya dana tersebut disalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Adapun kredit tersebut disalurkan melalui pembiayaan baik berupa barang maupun uang.

Gagasan pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia. Tbk, berawal dari lokakarya bunga bank dan perbankan yang diselenggarakan Majelis Ulama

⁴Bank Muamalat Indonesia, *Laporan Tahunan 2006*, (Jakarta: Bank Muamalat Indonesia, 2006), h. 5

Indonesia (MUI) pada 18-20 Agustus 1990 di Cisarua, Bogor. Ide ini berlanjut dalam Musyawarah Nasional IV Majelis Ulama Indonesia di Hotel Sahid Jaya, Jakarta, pada 22-25 Agustus 1990 yang diteruskan dengan pembentukan kelompok kerja untuk mendirikan Bank Murni Syariah pertama di Indonesia.

Realisasinya dilakukan pada 1 November 1991 yang ditandai dengan penandatanganan akte pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia. Tbk di hotel Sahid Jaya berdasarkan Akte Notaris Nomor 1 tanggal 1 November yang dibuat oleh Notaris Yudo Paripurno, S.H, dengan Izin Menteri Kehakiman Nomor C2.2413. T.01.01 tanggal 21 Maret 1992/ Berita Negara Republik Indonesia Tanggal 28 April 1992 Nomor 34.

Dengan modal awal tersebut dan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan RI Nomor 1223/MK.013/1991 tanggal 5 November 1991 serta izin usaha yang berupa Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 430/kmk.013/1992 tanggal 24 April 1992, Bank Muamalat mulai beroperasi pada 1 Mei 1992 bertepatan dengan 27 Syawal 1412 H. Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat mendapat kepercayaan dari Bank Indonesia sebagai Bank Devisa.

Dalam kurun waktu 1999-2002 Bank Muamalat terus berupaya dan berhasil membalikkan keadaan dari rugi menjadi laba. Hasil tersebut tidak lepas dari upaya dan dedikasi segenap karyawan dengan dukungan kepemimpinan yang kuat, strategi usaha yang tepat, serta kepatuhan terhadap pelaksanaan perbankan Syariah secara murni.

C. Visi & Misi PT. Bank Muamalat Indonesia. Tbk. Cabang Padang

1. Visi PT. Bank Muamalat Indonesia. Tbk. Cabang Padang

Visi Bank Muamalat Indonesia. Tbk. Cabang Padang adalah “The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence” atau dapat diartikan dengan “Menjadi Bank Syariah Terbaik dan termasuk dalam 10 Besar Bank di Indonesia dengan keberadaan yang diperhitungkan di tingkat Regional”.⁵

2. Misi PT. Bank Muamalat Indonesia. Tbk. Cabang Padang

Membangun Lembaga Keuangan Syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang Islami dan profesional serta orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

D. Fungsi PT. Bank Muamalat Indonesia. Tbk. Cabang Padang

Fungsi Bank Muamalat Indonesia. Tbk Cabang Padang, yaitu:

- 1) Sebagai wadah untuk menghimpun dana–dana masyarakat dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan kredit guna meningkatkan usahanya.
- 2) Sebagai Penyalur Dana Kepada Masyarakat yang membutuhkan. Masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari bank syariah asalkan dapat memenuhi semua ketentuan dan persyaratan yang berlaku.

⁵<http://www.bankmuamalat.co.id/visi-misi>

Menyalurkan dana merupakan aktivitas yang sangat penting bagi bank syariah.

- 3) Memberikan Pelayanan Jasa Bankdiberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Pelayanan jasa kepada nasabah merupakan fungsi bank syariah yang ketiga.
- 4) Harus memancarkan kewibawaannya dan kepribadiannya.⁶

E. Tujuan PT. Bank Muamalat Indonesia. Tbk Cabang Padang

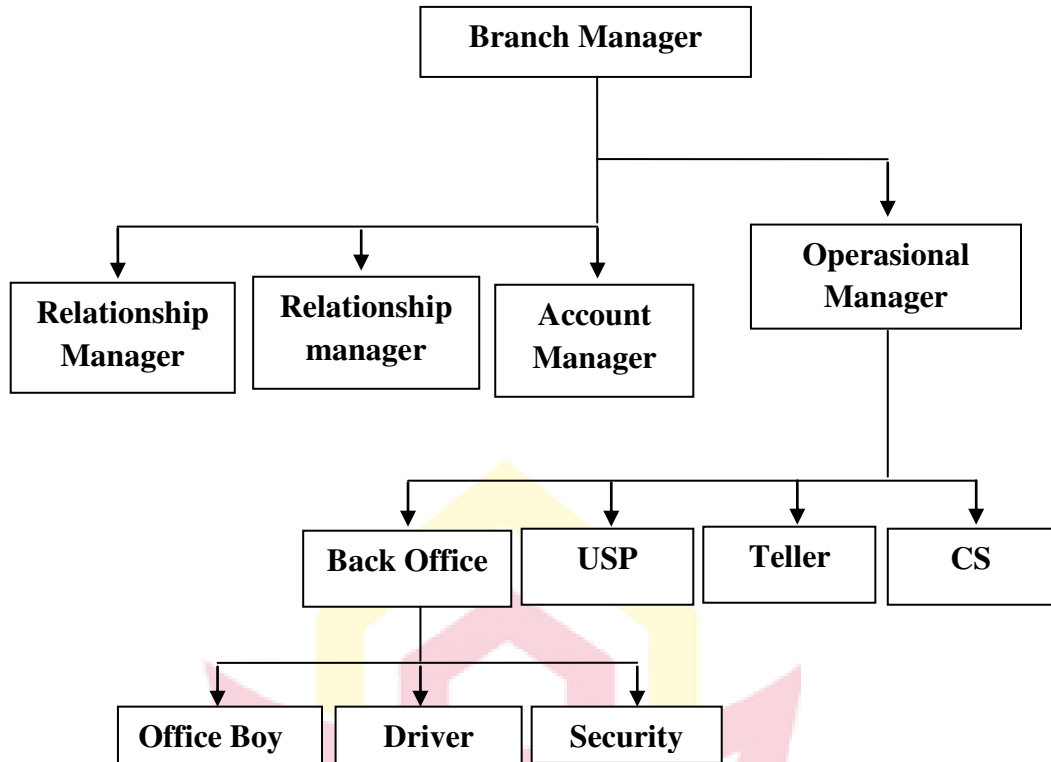
Sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah Islam dan sesuai dengan kondisi Indonesia, tujuan berdirinya PT. Bank Muamalat Indonesia adalah untuk meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat Indonesia sehingga dapat mengurangi kesenjangan sosial ekonomi, antara lain melalui:

1. Memberantas kegiatan lintah darat dan pengijon atau bentuk – bentuk yang dipersamakan dengan itu yang dapat merugikan masyarakat.
2. Meningkatkan pendapatan masyarakat dengan jelas lebih meningkatkan nilai tukar hasil produksi.
3. Memperluas lapangan pekerjaan dan memperluas kesempatan berusaha secara merata di antara anggota masyarakat.⁷

⁶<http://www.pengertianpakar.com/2015/02/pengertian-fungsi-dan-sejarah-bank-syariah.html>.

⁷<http://www.syariahbank.com/profil-dan-produk-bank-muamalat-indonesia/>.

F. Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia. Tbk Cabang Padang



Sumber : PT. Bank Muamalat Indonesia.

G. Tugasdan Wewenang

1. Branch Manager

Branch Manager merupakan posisi jabatan perusahaan yang bertugas untuk membantu Branch Manager dalam melaksanakan kegiatan serta mengawasi kegiatan yang dijalankan oleh cabang. Berikut ini tugas utama, uraian tugas dan wewenang dari Sub Branch Manager :

a. Tugas Utama

Merencanakan, mengkoordinir dan melakukan pengawasan terhadap semua kegiatan Cabang Pembantu yang meliputi operasional bank, funding dan lending, serta bekerja sesuai dengan anggaran dan

kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, guna menjamin tercapainya target yang telah ditetapkan dalam *Workshop*.

b. Uraian Tugas

- 1) Mengembangkan dan meningkatkan kinerja Cabang untuk memastikan telah berjalan sesuai dengan pedoman dan arahan yang digariskan oleh Cabang.
- 2) Meningkatkan motivasi dan produktivitas karyawan dengan memberikan pengarahan dan pengawasan untuk mencapai kinerja yang lebih baik dan suasana kerja yang menyenangkan dan kondusif.
- 3) Merencanakan, mengembangkan dan melakukan kegiatan pemasaran yang meliputi produk dan jasa Bank, serta membina hubungan dengan nasabah untuk dapat mencapai target pembiayaan dan pendanaan yang telah ditetapkan.
- 4) Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan seluruh kegiatan Cabang Pembantu yang meliputi kegiatan Operasional dan *Marketing* untuk memastikan kegiatan tersebut telah berjalan dengan lancar dan sesuai dengan ketentuan dan kebijakan perusahaan.
- 5) Memonitor dan melakukan peminjaman ke lokasi usaha nasabah untuk mengetahui kondisi usaha nasabah dan mengambil tindakan yang tepat guna menjamin keamanan dan kelancaran pengambilan kewajiban nasabah ke perusahaan.

- 6) Bersama-sama dengan *Branch Manager* menyusun rencana pengembangan Cabang, rencana kerja dan anggaran tahunan sesuai dengan prosedur dan kebijakan perusahaan.

c. Wewenang

- 1) Menyetujui pembukaan rekening tabungan, giro, dan deposito.
- 2) Memberikan peringatan kepada nasabah pembiayaan yang tidak lancar.
- 3) Memberikan penilaian dan evaluasi terhadap *Performance Sub Ordinat*.
- 4) Melakukan negosiasi mengenai persyaratan dan struktur pembiayaan bagi nasabah pembiayaan dan negosiasi nisbah bagi hasil bagi nasabah *funding*.

2. Bagian *Operasional Manager*

Di bagian ini terdiri dari beberapa unit-unit bagian, diantaranya serta bertugas sebagai :

a. *Customer Service (CS)*

Customer Service merupakan posisi jabatan perusahaan yang berfungsi sebagai sumber informasi dan perantara bagi Bank dan nasabah yang ingin mendapatkan jasa-jasa pelayanan maupun produk-produk Bank. Berikut ini tugas utama, uraian tugas dan wewenang dari *Customer Service*:

1) Tugas Utama

Sebagai sarana informasi, sebagai tempat pelayanan (pembukaan, pemeliharaan, dan penutupan rekening) dan menangani pengaduan nasabah.

2) Uraian Tugas

a) Melayani keperluan nasabah dalam bentuk : Pembuatan buku

rekening Tabungan dan Deposito dengan melengkapi data pada Formulir Identifikasi Nasabah Aplikasi Pembukaan Rekening yang disediakan oleh bagian CS atau permintaan nasabah berdasarkan Bukti Identitas, Penggantian buku Tabungan yang hilang, rusak, atau yang telah penuh terisi cetak teller dan mengisi Formulir Penggantian Buku Tabungan dengan data nasabah berdasarkan Buku Identita, dan menyediakan kartu ATM (gratis) untuk Rekening Tabungan (yang menyediakan kartu ATM) yang baru dan melayani penggantian kartu ATM apabila telah rusak, salah pin, hilang, tertelan dan lainnya dengan biaya Rp. 20.000,- serta membuat surat pengaduan yang akan ditandatangani oleh nasabah, serta melayani permintaan nasabah yang lupa nomor rekening ketika ingin melakukan penyetoran uang.

b) Melayani keluhan dan masukan dari nasabah.

c) Menjelaskan beberapa pilihan produk Tabungan dan Deposito kepada calon nasabah seperti persyaratan pembukaan rekening

(Nisbah bagi hasil, Saldo minimal, Berbagai biaya yang dikenakan, Fasilitas, kemudahan dan Keunggulan produk) serta produk lainnya yang ditanyakan oleh nasabah (*cross sales*).

d) Melakukan *sales calling* kepada nasabah yang telah lama tidak aktif dalam melakukan transaksi di bank serta menawarkan produk-produk terbaru Bank Muamalat.

3) Wewenang

a) Membuka, menutup dan memblokir rekening tabungan, giro, dan deposito.

b) Mengeluarkan dan membatalkan cek.

c) Mencetak warkat.

d) Menerbitkan dan memblokir ATM.⁸

b. Back Office (BO)

Back Office merupakan posisi jabatan perusahaan dan bertugas untuk melaksanakan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pada unit operasi khususnya pada bagian umum dan kliring serta operasi pembiayaan dengan baik. Berikut ini tugas utama, uraian tugas dan wewenang dari *Back Office*: Umum dan Kliring

1) Tugas Utama

Mengkoordinasikan/melaksanakan seluruh tugas dan pekerjaan di unit Operasi khususnya bagian kliring dan umum/Sarana Logistik.

⁸Dokumen Bank Muamalat Indonesia

2) Uraian Tugas

- a) Operasional, yaitu mengurus Rumah Tangga (RT) PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pembantu Payakumbuh dan melakukan pencatatan pengeluaran serta menginput data tersebut ke dalam Aplikasi Komputer dalam bentuk penjurnalan, serta melakukan dan membuat penyusutan Aktiva Tetap dan pembebanan-pembebanan lainnya.
 - b) Kliring, yaitu menginput data kliring (Sistem Kliring Nasional – SKN) ke Bank Indonesia (BI), mempersiapkan berkas-berkas kliring dan mengarsipkan berkas-berkas tersebut.
 - c) Pembiayaan dan Pelaporan, yaitu membuat Laporan Internal Perusahaan dan menginput data dropping, serta membuat Surat Setoran Pajak (SSP) untuk Pajak Penghasilan, Bagi Hasil, Dana Pihak Ketiga (DPK) dan lainnya.
- ## 3) Wewenang
- a) Membukakan transaksi-transaksi operasional.
 - b) Menjadi koordinator *Non Banking Crew* wakil peserta kliring dalam berhubungan dengan penyelenggaraan kliring dan peserta lain.

c. Unit Support Pembiayaan (USP)/Legal

Unit *Support* Pembiayaan merupakan posisi jabatan perusahaan yang bertugas untuk mencari tahu *History Transaction* calon nasabah pembiayaan dan mengurus segala sesuatu yang berhubungan dengan

pihak eksternal. Berikut ini tugas utama, uraian tugas dan wewenang dari Unit *Supprot* Pembiayaan:

1) Tugas Utama

Mencetak *history transaction* calon nasabah, berhubungan dengan pihak eksternal seperti notaris dan kantor asuransi dan melakukan taksasi.

2) Uraian Tugas

a) Administrasi Pembiayaan, yaitu memfiling data nasabah Pembiayaan, melakukan BI *Checking* calon nasabah yang akan melakukan Pembiayaan, mempersiapkan proses perikatan dan perjanjian antara Notaris dan Nasabah, membuat Laporan Internal (seperti Laporan TBO, Taksasi dan Realisasi Anggaran) dan Eksternal (seperti Laporan Sistem Informasi Debitur ke BI), melakukan penutupan Asuransi atas nama Nasabah dan menyerahkan Memo *Dropping* kepada BO untuk melakukan pencairan Pembiayaan yang diajukan oleh nasabah yang telah dinilai layak oleh USP, Komite, *Marketing* dan Notaris.

b) Legal / Hukum, yaitu memastikan seluruh identitas keterangan usaha dan akta pendirian usaha nasabah masih berlaku dan ikut bertanggungjawab dalam pengambilan keputusan kelayakan terhadap keabsahan dan legalitas jaminan calon nasabah yang mengajukan Pembiayaan.

3) Wewenang

- a) Menaksir nilai jaminan.
- b) Memeriksa kelengkapan pembiayaan.
- c) Memegang *username* dan *password* untuk mencek *history* pembiayaan calon nasabah.

d. Teller

Teller merupakan posisi jabatan perusahaan yang bertugas untuk menerima simpanan, mencairkan cek, dan memberikan jasa pelayanan perbankanlain kepada nasabah. Berikut ini tugas utama, uraian tugas dan wewenang dari *Teller* :

1) Tugas Utama

Melayani nasabah yang ingin setor tunai, tarik tunai dan tukar uang.

2) Uraian Tugas

- a) Melakukan buka kas pada pagi hari (jam buka kas), mengambil uang fisik dari khasanah dan mempersiapkan perlengkapan-perengkapan yang digunakan dalam menjalankan aktifitasnya.
- b) Menerima setoran tunai dan penarikan tunai dari slip setoran dan slip penarikan. Serta memproses RTGS (dari Aplikasi Kiriman Uang) dan transfer lainnya dari Tabungan dan Giro.
- c) Memelihara saldo dan posisi kas didalam khasanah dan mesin ATM.
- d) Menyesuaikan jumlah uang fisik, jumlah uang pada tiket, dan jumlah uang pada sistem.

e) Melakukan tutup kas pada sore hari (jam tutup kas), dan mengembalikan uang fisik ke khasanah serta perlengkapan-perengkapan lainnya.

3) Wewenang

- a) Membuka khasanah.
- b) Mengambil uang dari dalam khasanah.
- c) Memasukkan uang ke dalam khasanah.

e. Pengemudi (Driver)

- 1) Tugas Utama : mengemudikan dan merawat kendaraan Bank
- 2) Tugas dan Tanggung Jawab:
 - a. Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan kepala bagian.
 - b. Bertanggung jawab kepada bagian umum.

f. Satuan Pengaman (Security)

- 1) Tugas Utama
Melaksanakan penjagaan gedung dan seisinya serta bertanggung jawab terhadap keamanan Bank.
- 2) Tugas dan Tanggung Jawab :
 - a. Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan kepala bagian.
 - b. Bertanggung jawab kepada bagian umum.

g. Cleaning Service

- 1) Tugas Pokok : Membersihkan gedung dan merapikan ruangan Bank serta menjaga kebersihan Bank.
- 2) Tugas dan Tanggung Jawab :

- a. Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan kepala bagian.
- b. Bertanggung jawab kepada bagian umum.

3. Bagian *Relation Manager (Marketing)*

a. *Marketing Funding*

- 1) Mempromosikan dan menjelaskan secara rinci produk-produk unggulan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk untuk menarik nasabah menginvestasikan dananya (Solusite).
- 2) Memfasilitasi administrasi nasabah dalam melakukan investasi.
- 3) Melayani nasabah yang ingin melakukan investasi bagi nasabah yang tidak mempunyai kesempatan mengunjungi Bank (sistem jemput bola/Pick Up).

b. *Marketing Financing*

- 1) Melayani nasabah yang ingin mengajukan Pembiayaan serta menjelaskan prosedur Pembiayaan sesuai dengan kebutuhan calon nasabah (menanyakan pekerjaan, peruntukan pembiayaan, jaminan, penghasilan perbulan nasabah, serta jumlah pembiayaan dan jumlah angsuran sesuai dengan penghasilan nasabah).
- 2) Melakukan survei dan *Trade checking* ke lokasi usaha calon nasabah untuk melihat apakah usaha calon nasabah layak diberikan Pembiayaan atau tidak.
- 3) Memeriksa kelengkapan dokumen-dokumen yang harus dilengkapi calon nasabah Pembiayaan.

- 4) Menyediakan dokumen-dokumen yang dibutuhkan dalam perikatan akad antara nasabah dan Notaris yang akan diperiksa oleh USP.
- 5) Melakukan *Monitoring* secara sembunyi-sembunyi maupun silahurrahi ke lokasi usaha nasabah Pembiayaan.
- 6) Melakukan pemantauan kelancaran pembayaran cicilan hutang nasabah Pembiayaan.

H. Produk-produk Bank Muamalat Indonesia

1. Produk Penghimpunan Dana (*Funding Products*)

a. Shar-‘e

Shar-‘e adalah tabungan instan investasi syari’ah yang memadukan kemudahan akses ATM, Debit dan *Phone Banking* dalam satu kartu dan dapat dibeli di kantor pos seluruh Indonesia. Hanya dengan Rp 125.000, langsung dapat diperoleh satu kartu Shar-‘e dengan saldo awal tabungan Rp 100.000, sebagai sarana menabung berinvestasi di Bank Muamalat. Shar-‘e dapat dibeli melalui kantor pos. diinvestasikan hanya untuk usaha halal dengan bagi hasil kompetitif. Tarik tunai bebas biaya di lebih dari 8.888 jaringan ATM BCA/PRIMA dan fasilitas SalaMuamalat. (phone banking 24 jam untuk layanan otomatis cek saldo, informasi *history* transaksi, transfer antara rekening sampai dengan 50 juta dan berbagai pembayaran).

b. Tabungan Ummat

Merupakan investasi tabungan dengan aqad *Mudharabah* di Counter Bank Muamalat di seluruh Indonesia maupun di Gerai Muamalat

yang penarikannya dapat dilakukan di seluruh Counter Bank Muamalat, ATM Muamalat, jaringan ATM BCA/PRIMA dan jaringan ATM Bersama. Tabungan Ummat dengan Kartu Muamalat juga berfungsi sebagai akses debit di seluruh *Merchant* Debit BCA/PRIMA di seluruh Indonesia. Nasabah memperoleh bagi hasil yang berasal dari pendapatan Bank atas dana tersebut.

c. Tabungan Haji Arafah

Merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji. Produk ini akan membantu nasabah untuk merencanakan ibadah haji sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan. Dengan fasilitas asuransi jiwa, Insya Allah pelaksanaan ibadah haji tetap terjamin. Dengan keistimewaan tersebut, nasabah Tabungan Arafah bisa memilih jadwal waktu keberangkatannya sendiri dengan setoran tetap tiap bulan, keberangkatan nasabah terjamin dengan asuransi jiwa, apabila penabung meninggal dunia, maka ahli waris otomatis dapat berangkat. Tabungan haji Arafah juga menjamin nasabah untuk memperoleh porsi keberangkatan (sesuai dengan ketentuan Departemen Agama) dengan jumlah dana Rp 32.670.000 (Tiga puluh dua juta enam ratus tujuh puluh ribu rupiah), karena Bank Muamalat telah *on-line* dengan Siskohat Departemen Agama Republik Indonesia. Tabungan haji Arafah memberikan keamanan lahir batin karena dana yang disimpan akan dikelola secara Syari'ah.

d. Deposito *Mudharabah*

Merupakan jenis investasi bagi nasabah perorangan dan Badan Hukum dengan bagi hasil yang menarik. Simpanan dana masyarakat akan dikelola melalui pembiayaan kepada sektor riil yang halal dan baik saja, sehingga memberikan bagi hasil yang halal. Tersedia dalam jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan.

e. Deposito *Fulinves*

Merupakan jenis investasi yang dikhususkan bagi nasabah perorangan, dengan jangka waktu enam dan 12 bulan dengan nilai nominal minimal Rp 2.000.000,- atau senilai USD 500 dengan fasilitas asuransi jiwa yang dapat dipergunakan sebagai jaminan pembiayaan atau untuk referensi Bank Muamalat. Nasabah memperoleh bagi hasil yang menarik tiap bulan.

f. Giro *Wadi'ah*

Merupakan titipan dana pihak ketiga berupa simpanan giro yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet, giro, dan pemindahbukuan. Diperuntukkan bagi nasabah pribadi maupun perusahaan untuk mendukung aktivitas usaha. Dengan fasilitas kartu ATM dan Debit, tarik tunai bebas biaya di lebih dari 8.888 jaringan ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama, akses di lebih dari 18.000 *Merchant* Debit BCA/PRIMA dan fasilitas SalaMuamalat. (phone banking 24 jam untuk layanan otomatis cek saldo, informasi *history*

transaksi, transfer antar rekening sampai dengan 50 juta dan berbagai pembayaran).

g. Dana Pensiun Muamalat

Dana Pensiun Muamalat dapat diikuti oleh mereka yang berusia minimal 18 tahun, atau sudah menikah, dan pilihan usia pensiun 45-65 tahun dengan iuran sangat terjangkau, yaitu minimal Rp 20.000 per bulan dan pembayarannya dapat didebet secara otomatis dari rekening Bank Muamalat atau dapat ditransfer dari Bank lain. Peserta juga dapat mengikuti program WASIAT UMMAT, dimana selama masa kepesertaan, peserta dilindungi asuransi jiwa sebesar nilai tertentu dengan premi tertentu. Dengan asuransi ini, keluarga peserta akan memperoleh dana pensiun sebesar yang diproyeksikan sejak awal jika peserta meninggal dunia sebelum memasuki masa pensiun.

2. Produk Penanaman Dana (*Investment Product*)

a. Konsep Jual Beli

1) *Murabahah*

Adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.

2) *Salam*

Adalah pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari dimana pembayaran dilakukan di muka/tunai.

3) *Istishna*

Adalah jual beli barang dimana *Shani'* (produsen) ditugaskan untuk membuat suatu barang (pesanan) dari *Mustashni'* (pemesan). *Istishna'* sama dengan *Salam* yaitu dari segi obyek pesannya yang harus dibuat atau dipesan terlebih dahulu dengan ciri-ciri khusus. Perbedaannya hanya pada sistem pembayarannya yaitu *Istishna'* pembayaran dapat dilakukan di awal, di tengah atau di akhir pesanan.⁹

b. Konsep Bagi Hasil

1). *Musyarakah*

Adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung sesuai kesepakatan.

2). *Mudharabah*

Adalah kerjasama antara bank dengan *Mudharib* (nasabah) yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola usaha. Dalam hal ini pemilik modal (*Shahibul Maal*) menyerahkan modalnya kepada pekerja/pedagang (*Mudharib*) untuk dikelola.

c. Konsep Sewa

1). *Ijarah*

⁹<http://nonkshe.wordpress.com/2012/03/13/konsep-murabahah-dan-istishna-dalam-perbankan-syariah-di-indonesia/>

Adalah perjanjian antara bank (*muajjir*) dengan nasabah (*mustajir*) sebagai penyewa suatu barang milik bank, dan bank mendapatkan imbalan jasa atas barang yang disewakannya.

2).*Ijarah Muntahia Bittamlik*

Adalah perjanjian antara Bank (*muajjir*) dengan nasabah sebagai penyewa. *Mustajir*/penyewa setuju akan membayar uang sewa selama masa sewa yang diperjanjikan dan bila sewa selama masa sewa berakhir penyewa mempunyai hak opsi untuk memindahkan kepemilikan obyek sewa tersebut.

3. Produk Jasa (*Service Products*)

a. *Wakalah*

Berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Secara teknis Perbankan, *Wakalah* adalah akad pemberian wewenang/kuasa dari lembaga/seseorang (sebagai pemberi mandat) kepada pihak lain (sebagai wakil) untuk melaksanakan urusan dengan batas kewenangan dan waktu tertentu. Segala hak dan kewajiban yang diemban wakil harus mengatasnamakan yang memberikan kuasa.

b. *Kafalah*

Merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dalam pengertian lain, *kafalah* juga berarti

mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin.

c.Hawalalah

Adalah pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam pengertian lain, merupakan pemindahan beban hutang dari *muhil* (orang yang berhutang) menjadi tanggungan *muhal 'alaih* atau orang yang berkewajiban membayar hutang.

d.Rahn

Adalah menahan salah satu milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana *rahn* adalah jaminan hutang atau gadai.

e.Qardh

Adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Menurut teknis Perbankan, *qardh* adalah pemberian pinjaman dari Bank ke nasabah yang dipergunakan untuk kebutuhan mendesak, seperti dana talangan dengan kriteria tertentu dan bukan untuk pinjaman yang bersifat konsumtif. Pengembalian pinjaman ditentukan dalam jangka waktu tertentu (sesuai kesepakatan bersama) sebesar pinjaman tanpa ada

tambahan keuntungan dan pembayarannya dilakukan secara angsuran atau sekaligus.¹⁰

1. Jasa Layanan (*Services*)

a. ATM

Layanan ATM 24 jam yang memudahkan nasabah melakukan penarikan dana tunai, pemindahbukuan antara rekening, pemeriksaan saldo, pembayaran Zakat, Infaq, Sedekah (hanya pada ATM Muamalat), dan tagihan telepon. Untuk penarikan tunai, kartu Muamalat dapat diakses di 8.888 ATM di seluruh Indonesia, terdiri atas mesin ATM Muamalat, ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama, yang bebas biaya penarikan tunai. Kartu Muamalat juga dapat dipakai untuk bertransaksi di 18.000 lebih *Merchant* Debit BCA/PRIMA. Untuk ATM Bersama dan BCA/PRIMA, saat ini sudah dapat dilakukan transfer antara Bank.

b. SalaMuamalat

Merupakan layanan *Phone Banking* 24 jam dan *call center* yang memberikan kemudahan bagi nasabah, setiap saat dan di manapun nasabah berada untuk memperoleh informasi mengenai produk, saldo dan informasi transaksi, transfer antara rekening, serta mengubah PIN.

¹⁰<http://www.syariahbank.com/profil-dan-produk-bank-muamalat-indonesia/>

c. Pembayaran Zakat, Infaq dan Sedekah (ZIS)

Jasa yang memudahkan nasabah dalam membayar ZIS, baik ke lembaga pengelola ZIS Bank Muamalat maupun ke lembaga-lembaga ZIS lainnya yang bekerjasama dengan Bank Muamalat, melalui *Phone Banking* dan ATM Muamalat di seluruh cabang Bank Muamalat.

d. Jasa-jasa lain

Bank Muamalat juga menyediakan jasa-jasa Perbankan lainnya kepada masyarakat luas, seperti *transfer, collection, standing instruction, Bank draft*, referensi Bank.

