

BAB III
GAMBARAN UMUM BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG
PADANG

A. Sejarah Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang

Bank Muamalat Indonesia (BMI) merupakan bank syariah pertama ada di Indonesia yang menggunakan prinsip Bagi Hasil (*Profit And Loss Sharing*). Namun berdasarkan prinsip bagi hasil dalam operasionalnya juga berdasarkan aqidah dan moral Islam, sehingga akan tercapai keselamatan, kedamaian dan kesejahteraan di dunia dan akhirat.

Nama “Muamalat” dalam istilah fiqih berarti hukum yang mengatur hubungan manusia. Nama lain yang diusulkan waktu itu adalah Bank Syariah Islam. Tetapi mengingat kemungkinan munculnya kontroversi akibat pemakaian kata-kata Syariat Islam, akhirnya nama itu diganti. Nama lain pun diusulkan, yaitu Bank Syariah Muamalat Islam Indonesia. Presiden Soeharto menyetujui usulan terakhir dengan syarat kata Islam dihilangkan.

Pendekatan dan konsultasi dengan pihak-pihak terkait yang dilaksanakan dengan menyelenggarakan pelatihan calon staf melalui *Management Development Program* (MDP) di Lembaga Pendidikan Perbankan Indonesia (LPPI), Jakarta yang dibuka pada tanggal 29 maret tahun 1991 oleh Menteri Muda keuangan, serta meyakinkan beberapa pengusaha muslim untuk jadi pemegang saham pendiri. Dan membantu kelancaran tugas-tugas MUI ini maka dibentuklah Tim Hukum Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI)

yang diketuai oleh Drs. Karnaen Perwaatmaja, 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 yaitu Yudo Paripurno, SH. dengan Akte Notaris No. 1 tanggal 1 November 1991 (Izin dari Menteri Kehakiman No. C2.2413.HT.01.01 tanggal 21 Maret 1992 Berita Negara RI tanggal 28 April 1992 N0. 34. Pada saat penandatanganan Akte Pendirian ini terkumpul komitmen pembelian saham sebanyak Rp 48 miliar.¹

Pada acara silahturrahi pendirian Bank Syari'ah di Istana Bogor, memperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang juga menanamkan modal senilai Rp. 106 miliar. Dengan angka modal yang besar 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 Menteri Keuangan RI No. 430/KMK.013/1992 tanggal 24 April 1992. Pada hari jum'at 27 Syawal 1412 H, bertepatan dengan tanggal 1 Mei 1992, Menteri Keuangan dan dihadiri oleh Gubernur Bank Indonesia, meresmikan mulai beroperasinya Bank Muamalat dalam upacara "*Soft Opening*" yang diadakan di Kantor Pusat Bank Muamalat di Gedung Arthaloka, Jl. Jend. Sudirman Kav. 2 Jakarta. Bank Muamalat Indonesia adalah Bank publik yang dimiliki oleh 800.000 pemegang saham. Pemegang

¹Laporan Tahunan Bank Muamalat Indonesia Tahun 2013, *Annual Report*, h.570

saham terdiri dari MUI, IDB, SEDCO, Boubyan Bank of Kuwait, BPD-ONHI, APKINDO, dan masyarakat muslim. Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan multifinance syariah (Al-Ijarah Indonesia Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia. Selain itu produk Bnak yaitu Shar-e yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan e-channel seperti internet banking, mobile banking, ATM, dan cash management. Seluruh produk tersebut menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industry perbankan syariah.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, Bank Muamalat mendapatkan izin sebagai Bank Devisa. Pada tahun 2003, Bank dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (kali) dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah. Aksi korporasi tersebut semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia. Seiring kapasitas Bank yang semakin diakui, Bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia. Menginjak usianya yang ke-20 pada

tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan rebranding pada logo Bank untuk semakin meningkatkan awareness terhadap image sebagai Bank Syariah Islami, Modern dan Profesional.

Bank pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun internasional. Hingga saat ini, Bank beroperasi bersama beberapa entitas anaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLK Muamalat) yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS).²

Pada saat ini, kantor layanan Bank Muamalat telah tersebar di seluruh Indonesia sebanyak 363 kantor, yang salah satunya merupakan kantor pusat operasional yang berada di Jakarta Pusat dan Kantor Cabang, Kantor Cabang Pembantu dan Kantor Kas dan *Mobile Branch*. Bank Muamalat juga telah mendirikan kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia.

Pada Pulau Sumatera ada 106 kantor layanan Bank Muamalat. Khususnya di Sumatera Barat ada 8kantor yaitu sebagai berikut.

NO.	KANTOR	LOKASI	ALAMAT
1	Cabang Utama	Padang	Jl. Rasuna Said No.107 Padang
2	Cabang Pembantu	Payakumbuh	Jl. Soekarno Hatta No. 87 Payakumbuh
3	Cabang Pembantu	Bukittinggi	Jl. A. Yani No. 99 D

²Profil Bank Muamalat Indonesia, www.bankmuamalat.co.id diakses pada tanggal 1 Agustus 2017

			Kelurahan Benteng Pasar Atas Bukittinggi
4	Cabang pembantu	Solok	Jl. M. Yamin No. 87 Kel.PPA, Kec. Tj. Harapan, Kota Solok
5	Cabang Pembantu	Padang	Jl. Bypass Pisang, Padang
6	Cabang Pembantu	Padang	Jl. Bypass Pisang Depan Rumah Saki Semen Padang, Padang
7	Kantor Kas	Bukittinggi	Jl. Bypass No.7 Simp. Aur Kel. Tarok Dipo Bukittinggi
8	<i>Mobile Branch</i>	Padang	Jl. Rasuna Said No. 107 Padang

Pada tanggal 3 Oktober 2003 PT. Bank Muamalat Indonesia membuka cabang di Kota Padang. Adapun tujuan pembukaan kantor cabang Bank Muamalat Indonesia di Kota Padang adalah untuk merealisasikan visi dan misi Bank Muamalat Indonesia untuk melayani masyarakat yang menginginkan transaksi keuangan yang berasaskan Islam. Saat ini Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang juga mengawasi Bank Muamalat Cabang Pembantu yang berada pada beberapa kota di Sumatera Barat seperti, Kota Bukittinggi, Payakumbuh dan Solok. Dengan tujuan untuk mempermudah transaksi transaksi yang dilakukan nasabah dan memberi kepuasan kepada nasabah, maka Bank Muamalat memutuskan mendirikan kantor cabang di pembantu di Kota Payakumbuh, Bukittinggi dan Solok.³

B. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang

- **Visi**

The Best Islamic Bank and Top 10 Bank In Indonesia with Strong Regional Presence

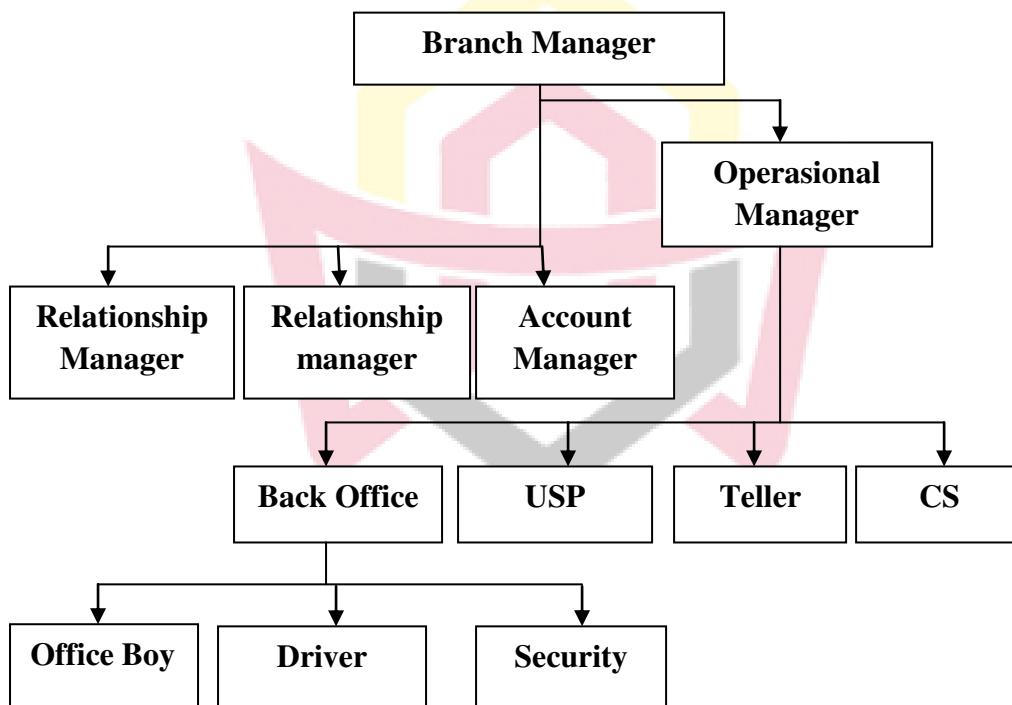
³Profil Bank Muamalat, www.bank.muamalat.co.id diakses pada tanggal 1 Agustus 2017

- **Misi**

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.⁴

C. Struktur Organisasi Bank Muamalat Cabang Padang

Gambar 3.1
Struktur Organisasi Bank Muamalat Cabang Padang



Sumber:PT. Bank Muamalat Cabang Padang

⁴Bank Muamalat Indonesia, www.bank.muamalat.co.id diakses tanggal 6 April 2017

D. Tugas dan Wewenang

1. *Sub Branch Manager*

Sub 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 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) Melakukan *monitoring* 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 Identitas, 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.⁵

⁵Dokumen Bank Muamalat Indonesia

b. Back Office (BO)

Back Office merupakan posisi jabatan perusahaan dan bertugas 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.

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 *Support Pembiayaan*:

1) Tugas Utama

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

2) Uraian Tugas

- a) Administrasi Pembiayaan, yaitu menyimpan file 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 bertanggung jawab 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 perbankan lain 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 di dalam 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.

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 silahturrahi ke lokasi usaha nasabah Pembiayaan.
- 6) Melakukan pemantauan kelancaran pembayaran cicilan hutang nasabah Pembiayaan.

E. Produk Bank Muamalat Indonesia

Produk-produk Bank Muamalat, yaitu :

1. Produk *Funding (Penghimpunan Dana)*

a. Giro

1) Giro Perorangan

Giro Syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang memudahkan semua jenis kebutuhan transaksi bisnis maupun

transaksi keuangan personal. Giro ini diperuntukkan perorangan dengan usia 18 Tahun ke atas.

2) Giro Institusi

Giro Syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang memudahkan dan membantu semua jenis kebutuhan transaksi bisnis perusahaan. Giro ini diperuntukkan bagi institusi yang memiliki legalitas badan.

b. Tabungan

- 1) Tabungan Muamalat, tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang akan meringankan transaksi keuangan, memberikan akses yang mudah, serta manfaat yang luas. Tabungan Muamalat kini hadir dengan dua pilihan kartu ATM/Debit yaitu :*Shar-E Regular* dan *Shar-E Gold*.
- 2) Tabungan Muamalat dollar, tabungan syariah dalam denominasi valuta asing *US Dollar (USD)* dan *Singapore Dollar (SGD)* yang ditujukan untuk melayani kebutuhan transaksi dan investasi yang lebih beragam, khususnya yang melibatkan mata uang USD dan SGD.
- 3) Tabungan Haji Arafah, tabungan haji dalam mata uang rupiah yang dikhususkan bagi masyarakat muslim Indonesia yang berencana menunaikan ibadah Haji.

- 4) Tabungan Haji Arafah Plus, tabungan haji dalam mata uang rupiah yang dikhususkan bagi masyarakat muslim Indonesia yang berencana menunaikan ibadah Haji secara regular maupun plus.
- 5) Tabungan Muamalat Umroh, tabungan berencana dalam mata uang rupiah yang akan membantu mewujudkan impian untuk berangkat beribadah Umroh.
- 6) TabunganKu, tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang sangat terjangkau bagi semua kalangan masyarakat serta bebas biaya administrasi.
- 7) Tabungan iB Muamalat Rencana Solusi Perencanaan Keuangan Syariah, Rencana dan impian di masa depan yang ingin diwujudkan memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang dilakukan saat ini, seperti perencanaan biaya pendidikan, dana persiapan pensiun/hari tua. Biaya perjalanan wisata/ibadah, biaya pernikahan, biaya uang muka rumah/kendaraan, serta rencana atau impian lainnya. Tabungan iB Muamalat Rencana adalah solusi yang tepat untuk keputusan keuangan yang harus dilakukan saat ini untuk mewujudkan rencana dan impian di masa depan dengan cara yang sesuai prinsip syariah.
- 8) Tabungan Muamalat Prima iB sebagai bentuk dari komitmen PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk untuk memenuhi kebutuhan Nasabah dengan produk-produk yang inovatif, maka pada tanggal 13 Juli 2012 PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Secara resmi

meluncurkan Tabungan Muamalat Prima iB. Tabungan Prioritas yang di desain bagi Nasabah yang ingin mendapatkan Bagi Hasil yang tinggi bahkan setara dengan deposito.

c. Deposito

- 1) *Deposito mudharabah deposito syariah* dalam mata uang Rupiah dan *US Dollar* yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah* (bagi hasil).
- 2) *Deposito fullinvest deposito syariah* dalam mata uang Rupiah dan *US Dollar* dan fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal serta perlindungan asuransi jiwa gratis. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah* (bagi hasil).

2. Produk *Financing* (Pembiayaan)

a. Konsumen

- 1) KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu untuk memiliki rumah (*ready stock/bekas*), apartemen, ruko, kios maupun pengalihan *take-over* KPR dari bank lain. Pembiayaan rumah indent, pembangunan dan renovasi.
- 2) Konsumer Duo
Pembelian properti berupa rumah singgah, rumah susun (*flat/apartemen/kondominium*) sekaligus pembelian kendaraan bermotor (mobil atau motor).

3) Pembiayaan Multiguna

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan Nasabah akan barang/benda yang halal, selain tanah dan bangunan (rumah tinggal, rumah susun :*flat/apartemen/kondominium*, rumah kantor), mobil dan emas. Adapun pembiayaan yang diperbolehkan antara lain: motor roda dua, bahan-bahan bangunan, barang elektronik, *furniture/perabot rumah tangga*, alat kedokteran dsb.⁶

b. Modal Kerja

- 1) Pembiayaan Modal Kerja, adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan modal kerja usaha anda sehingga kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha anda akan terjamin.
- 2) Pembiayaan Syariah (BPRS/BMT/Koperasi) Pembiayaan Modal Kerja Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Syariah adalah produk pembiayaan yang ditujukan untuk LKM Syariah (BPRS/BMT/Koperasi) yang hendak meningkatkan pendapatan dengan memperbesar portfolionya kepada Nasabah atau anggotanya (*end-user*).
- 3) Pembiayaan Rekening Koran Syariah adalah produk pembiayaan khusus modal kerja yang akan meringankan usaha dalam mencairkan dan melunasi pembiayaan sesuai kebutuhan dan kemampuan.

⁶Pembiayaan Konsumer, Bank Muamalat Indonesia (SalaMuamalat500016, www.MuamalatBank.com)

c. Investasi

- 1) Pembiayaan Investasi adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan investasi usaha sehingga mendukung rencana ekspansi yang telah disusun.
- 2) Pembiayaan Hunian Syariah Bisnis adalah produk pembiayaan yang akan membantu usaha untuk membeli, membangun ataupun merenovasi properti maupun pengalihan *take-over* pembiayaan properti dari bank lain untuk kebutuhan bisnis Anda.⁷

3. Produk Jasa

a. Perwakilan (*Wakalah*)

Berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Secara teknis perbankan, wakalah adalah akad pemberian wewenang atau 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. Prinsip wakalah biasa digunakan untuk layanan *L/C Collection*, *agency*, dan *arranger* sindikasi pembiayaan.⁸

b. Penjaminan (*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

⁷Laporan Tahunan 2013 Annual Report, h. 573

⁸Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta :UII Press, 2004), h.168

tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada pemindahan beban hutang dari pihak yang berhutang (*Muhal*) menjadi tanggungan pihak yang berkewajiban membayar hutang (*muhal'alih*).

Dalam praktiknya, *al hawalah* dapat terjadi pada :

- 1) *Factoring/Anjak Piutang*, yakni nasabah/anggota yang mempunyai piutang mengalihkan piutang tersebut kepada bank syariah dan bank syariah membayarkan kepada anggota, lalu bank syariah akan menagih kepada orang yang berhutang.
- 2) *Post Date Check*, yakni bank syariah bertindak sebagai juru tagih atas piutang anggota atau nasabah tanpa harus mengganti terlebih dahulu.
- 3) *Bill Discounting*, secara prinsip transaksi ini sama dengan pada umumnya.

c. Gadai (*Rahn*)

Adalah menahan salah satu harta milik 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 perikatan jaminan hutang atau gadai.

d. Pinjaman (*Qardh*)

adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Menurut teknis perbankan, *Qardh* adalah pemberian pinjaman dari Bank kepada 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. Konsep ini dapat digunakan untuk pembayaran dana Talangan Haji.⁹



⁹*Ibid*, h.167