

BAB III
GAMBARAN UMUM PT. BANK MUAMALAT
INDONESIA, TBK. CABANG PADANG

A. Sejarah Berdiri PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padang

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk (“Bank Muamalat Indonesia”) memulai perjalanan bisnisnya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi’us Tsasi 1412 H. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syari’ah (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 Bank yaitu *Shar-e* yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia.¹ Produk *Shar-e Gold* Debit Visa yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syari’ah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan e-channel seperti *internet banking*, *mobile banking*, ATM, dan *cash*

¹www.bankmuamalat.com .(Tanggal akses, Senin, 14 April 2018).

management. Seluruh produk-produk tersebut menjadi pionir produk syari'ah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syari'ah.

Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai Bank Devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003, Bank dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) 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.

Sejak tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi *"The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence"*².

PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk di kota Padang memulai kegiatan operasinya pada tanggal 3 Oktober 2003 yang merupakan regional empat dari PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pekanbaru. PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padang beralamat di jalan Rasuna Said No. 107 Padang. Dengan surat izin BI No. 5/2003/BPS yang dikeluarkan pada tanggal 01 Mei Tahun 2003, yang

²*Ibid.*

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 berupa barang maupun uang.³

Pendirian PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk di kota Padang dilatar belakangi oleh keadaan masyarakat Sumatera Barat yang mayoritas beragama Islam. Dengan adanya PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk di Sumatera Barat diharapkan masyarakat akan melakukan transaksi keuangan pada bank syari'ah dan terhindar dari bahaya riba.

Untuk memperluas jaringannya di Sumatera Barat, PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk pada bulan Februari 2005 telah membuka kantor Unit Pelayanan Syari'ah yang berada di kota Bukittinggi dan Payakumbuh. Dengan adanya unit pelayanan di kota tersebut PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk bertekad untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi masyarakat, khususnya masyarakat Sumatera Barat.⁴

B. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia

³www.bankmuamalat.com, *op.cit.*

⁴Dokumen PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk cabang Padang

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

Sebagai lembaga keuangan perbankan yang berbasis syari'ah maka Visi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang pada adalah sebagai berikut:

“Menjadi Bank Syariah utama di Indonesia, dominan dalam pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional.”

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

“Menjadi *Role Model* lembaga keuangan syari'ah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai *bagi stakeholder*.”⁵

Adapun visi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk adalah menjadikan Bank Muamalat Indonesia suatu bank kebanggaan umat, yaitu sebagai salah satu bank terbaik di kelasnya dalam ukurannya antara lain sebagai berikut:

1. Sehat, diukur dari segi hukum dan peraturan Bank Indonesia maupun diukur dari segi syari'ah.
2. Sahamnya diminati oleh masyarakat.
3. Mempunyai jaringan kerja yang luas dengan kapasitas bisnis global.

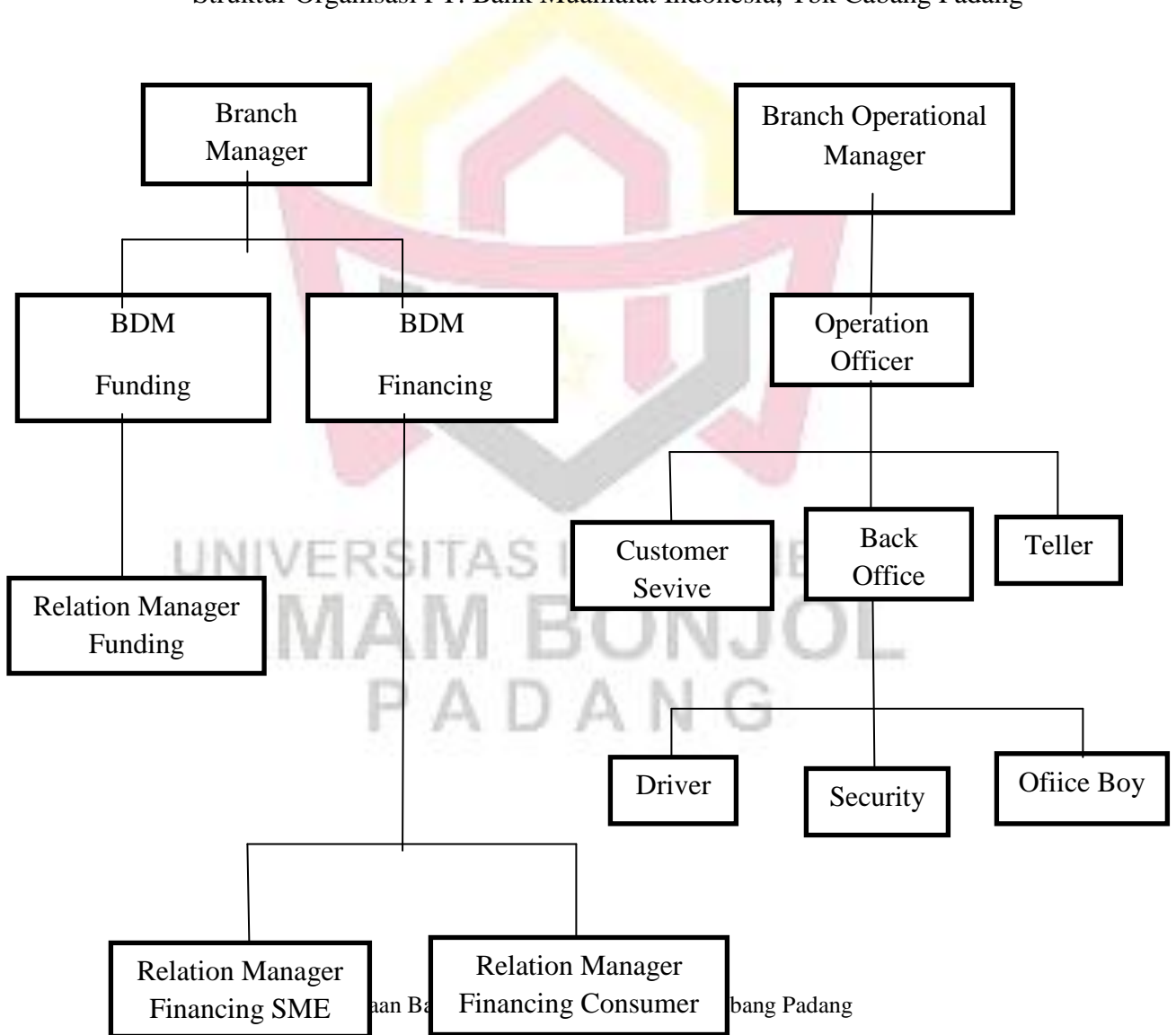
C. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padang

⁵Sumber : Profil Perusahaan Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padang

Dalam sebuah organisasi PT. Bank Mu’amalat Indonesia, Tbk Cabang Padang dimana terdiri dari sekelompok individu yang bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dan membagi tugas serta tanggung jawab dalam mencapai tujuan organisasi.

Gambar 3.1

Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padang



Keterangan Gambar⁶ :

a. Branch Manager (Pimpinan Cabang)

Branch Manager mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- 1) Bertanggung jawab secara keseluruhan terhadap operasional perkembangan Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Padang.
- 2) Sebagai koordinator seluruh *crew* Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Padang (operasional dan bisnis)
- 3) Sebagai pelaksanaan kebijakan-kebijakan direksi terkait dengan operasional cabang mempunyai wewenang tertinggi di cabang.

b. Branch Operasional Manager

Operational Manager mempunyai tanggung jawab sebagai berikut :

- 1) Bertanggung jawab terhadap operasional sehari-hari cabang terhadap setiap pelayanan jasa-jasa perbankan dari setiap unit/bagian yang berada di bawah tanggung jawabnya.
- 2) Sebagai koordinator *crew* operasional sehari-hari cabang terhadap setiap pelayanan jasa-jasa perbankan dari setiap unit/bagian yang berada dibawah tanggung jawabnya.

⁶Sumber : Data perusahaan Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Padang

- 3) Sebagai koordinator bagian layanan yang turut membantu pelayanan secara aktif atas tugas-tugas harian setiap unit/bagian yang berada di bawah tanggung jawabnya.
- 4) Turut memelihara dan membina hubungan baik *intern* antar unit/bagian maupun bidang lingkungan perusahaan dalam rangka menjaga mutu pelayanan kepada nasabah sehingga berada ke tingkat yang memuaskan serta terciptanya suasana kerja yang sehat di lingkungan perusahaan.
- 5) Sebagai *checker* harian operasional cabang yang berkewajiban meningkatkan mutu pengetahuan dan keterampilan, baik pribadi maupun bawahannya untuk kelancaran pelaksanaan tugasnya.

c. *Operation Officer*

Karyawan cabang / unit yang bertanggung jawab terhadap kegiatan operasional, layanan kepada nasabah dan produktifitas staff oprasional di cabang.

Tugas dan tanggung jawab Operational

- 1) Bertanggung jawab terhadap kegiatan operasional di unit / cabang dan melakukan fungsi kontrol dan supervisi terhadap pekerjaan *teller* dan satpam
- 2) Membantu kepala cabang / Unit Manager dalam pelaksanaan rencana kerja tahunan, rencana operational dan pelayanan dengan mengikuti aturan *compliance* dan control serta menjalankan dan mengikuti rencana kerja tersebut

- 3) Bertanggung jawab penuh terhadap kegiatan operasional di cabang serta dapat membantu memberikan solusi terhadap permasalahan operational serta memonitor penyelesaiannya
- 4) Melakukan maintenance dan pemeriksaan harian untuk laporan CIF, Pembukaan rekening, pelaporan *BI, Line Of Business*, verifikasi nasabah, Neraca, Rugi Laba, Rek Perantara.
- 5) Bertanggung jawab atas likuiditas kas di cabang, *Test Key, filling* dokumen dan perawatan gedung.
- 6) Membuat registrasi dan bertanggung jawab terhadap keberadaan inventaris kantor dan alat tulis kantor (ATK), serta warkat berharga yang ada di unit.

d. *BDM Funding*

Sebagai kordinator dan monitoring kerja *RM Funding* yang berada dibawah cabang padang untuk mencapai target *funding* yang diharapkan oleh manajemen.

e. *Funding / RM Funding*

- 1) Untuk mencari nasabah (pihak ketiga) untuk menyimpan dananya di bank dalam bentuk produk bank yang di sebut dapat dibagi tiga kategori yaitu dalam bentuk simpanan, giro, deposito, dan juga tabungan haji.

- 2) Memperkenalkan mempromosikan produk perbankan dan memperluas jaringan atau realisasi antara perbankan dan memperluas jaringan atau relasi antara perbankan dengan dunia luar perbankan itu sendiri.

Tugas dan tanggung jawab *RM Funding*

- 1) *Marketing Funding* sendiri bertanggung jawab pencapaian target pribadi untuk membantu pencapaian target cabang yang sudah diterapkan.
- 2) Dana yang telah di input oleh *marketing funding* akan kembali disalurkan keluar dari pihak bank melalui berbagai macam produk. Pinjaman yang ditawarkan kepada nasabah baik pinjaman secara individu, lembaga ataupun pihak swasta.
- 3) Seorang *marketing funding* diuntut mempunyai komunikasi yang baik, memiliki kemampuan untuk menjaga hubungan baik dengan nasabah ataupun dengan calon nasabah.

f. *BDM Financing*

Tugas *BDM Financing* Yaitu :

- 1) Memastikan pencapaian target bisnis produk *Financing* baik *Consumer* dan *SME* di Kantor Cabang Padang sesuai target yang diberikan.
- 2) Memonitor aktifitas sales yang di jalankan *Relationship Manager Financing* sesuai dengan prosedur, untuk memaksimalkan proses

sales yang efektif guna mendukung pertumbuhan bisnis *Financing* di kantor Cabang.

- 3) Memonitor setiap pengajuan pembiayaan *Consumer* dan *SME* dari calon nasabah atau nasabah *top up* sesuai dengan prosedur yang berlaku, guna mendukung pencapaian target pembiayaan *Consumer* dan *SME* yang berkualitas di Kantor cabang Padang.
- 4) Memastikan setiap aktifitas pengajuan pembiayaan *Consumer* dan *SME* oleh *RM consumer* dan *RM SME* tercatat pada *system* sesuai dengan prosedur yang berlaku, guna mendukung kelancaran proses pengajuan pembiayaan di kantor cabang.

g. *AM Financing SME*

Memproses pembiayaan modal kerja dan investasi. Pembiayaan modal kerja itu seperti ASR (Angsuran Super Ringan), dan pembiayaan modal kerja.

Tanggung jawab dari *AM Financing SME*

- 1) Melakukan verifikasi terhadap data nasabah.
- 2) Mengidentifikasi data nasabah dan lebalitas.

h. *RM Financing Consumer*

Yang memproses pembiayaan nasabah individu / perorangan seperti memberikan pembiayaan untuk KPR, pembelian kendaraan, pembiayaan rumah atau pembelian rumah, dan multiguna.

i. *CustomerService*

Customer Service mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- 1) Media penyampaian informasi dan penjualan produk
- 2) Memberikan layanan kepada nasabah untuk pembukaan dan penutupan rekening;
- 3) Media pemeliharaan hubungan dengan nasabah; dan
- 4) Menginput data nasabah *funding*.
- 5) Melakukan pemeliharaan rekening nasabah dengan cara *update* data nasabah dan melakukan konseling untuk produk terbaru.

j. *BackOffice*.

Backoffice mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

- 1) Menginventarisasi persediaan gudang, ATK dan barang gerak untuk kebutuhan-kebutuhan karyawan dan atau perusahaan yang berlaku.
- 2) Memelihara dan menjaga harta/investasi kantor agar tetap dalam kondisi yang baik dan bertanggung jawab atas keamanan harta/peralatan tersebut.
- 3) Berkewajiban melakukan *rekrutmen* Sumber Daya Insani serta menyiapkan pembayaran gaji karyawan sesuai dengan ketentuan direksi.
- 4) Berkewajiban untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan baik untuk diri sendiri maupun penyiapan program peningkatan/pendidikan bagi karyawan lain.

5) Melakukan tugas lain seperti menjadi humas di perusahaan tersebut.

k. Teller

Teller mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- 1) Melayani nasabah dalam berinteraksi baik penarikan, setoran, pemindah bukuan, transfer antar bank baik secara tunai dan non tunai.
- 2) Melakukan cash management terhadap ketersediaan uang tunai di *vault* dan ATM
- 3) Mengambil dan memasukkan box dari dan ke main vault dengan membubuhkan paraf pada buku main vault.
- 4) Memeriksa saldo box hari sesuai limit.
- 5) Menerima setoran cek / bilyet giro, inkaso dan transfer.
- 6) Melakukan sotir uang
- 7) Mencatat mutasi khasanah utama dalam buku *cash vaultregister*.
- 8) Memastikan transaksi-transaksi yang menjadi tanggung-jawabnya telah diproses dengan baik dan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 9) Menggantikan sementara petugas frontliners atau *back office* yang berhalangan hadir dikantor cabang, kantor cabang pembantu, kantor kas atau mobile branch.

l. Driver

Bertugas

dalam bagian transportasi dan memelihara kendaraan kantor.

m. Security

Bertugas untuk siap siaga terhadap situasi kantor, memantau keluar masuk nasabah ke kantor, *menfull* (mengeluarkan dan memasukan uang dari khasanah bersama *teller* dan pejabat bank), pengawalan penyeteroran uang ke Bank Indonesia.

n. *OfficeBoy*

Bertugas memelihara kekayaan kantor dan membantu kegiatan kru yang lain.

D. Produk-produk Bank Muamalat Indonesia

1. Produk Penghimpunan Dana (*Funding Products*)

a. *Shar-‘e*

Shar-‘e adalah tabungan instan investasi syariah 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 Sala Muamalat. (*phone banking* 24 jam untuk layanan otomatis

cek saldo, informasi *history* transaksi, transfer antara rekening sampai dengan 50 juta dan berbagai pembayaran).⁷

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

⁷www.muamalatbank.com. (Tanggal akses, Senin, 14 April 2018).

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 *Fulinvest*

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 Wadiah*

Merupakan titipan dana pihak ketiga berupa simpanan giro yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet, giro, dan pemindah bukuan. 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).⁸

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

⁸www.muamalatbank.com, *op.cit.*

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.

h. Tabungan Muamalat Rencana

Tabungan iB Muamalat Rencana adalah solusi perencanaan keuangan yang tepat untuk mewujudkan rencana dan impian di masa depan dengan lebih baik sesuai prinsip syariah.

i. Tabungan iB Muamalat Prima

Tabungan iB Muamalat Prima merupakan tabungan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus investasi dengan aman dan menguntungkan.

j. Tabungan iB 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.

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.

b. Konsep Bagi Hasil

1. *Musyarakah*

Adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dan 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*

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.⁹

d. ProdukJasa(*Service Products*)

1. *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.

2. *Kafalah*

Merupakanjaminan yang diberikanolehpenanggung(*kafil*)kepadapihakketigauntukmemenuhikewajibanpihakkeduaatau yang ditanggung.Dalam pengertian lain, *kafalah* juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin.

3. *Hawalah*

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.

4. *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. Secaraserhanarahnadalahjaminanhutangataugadai.

5. *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

e. Jasa Layanan (*Services*)

1. ATM

Layanan ATM 24 jam yang memudahkannassabahmelakukanpenarikandanatunai, pemindahbukuanantararekening, pemeriksaansaldo, pembayaran Zakat, Infaq, Sedekah (hanyapada ATM Muamalat), dantagihantelepon. Untukpenarikantunai, kartuMuamalatdapatdiakses di 8.888 ATM di seluruh Indonesia, terdiriatasmesin ATM Muamalat, ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama, yang bebasbiayapenarikantunai. 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.

2. *SalaMuamalat*

Merupakanlayanan*Phone Banking* 24 jam dancall center yang memberikankemudahanbaginasabah, setiapsaatdan di manapunnasabahberadauntukmemperolehinformasimengenaiproduk,

¹⁰www.muamalatbank.com. *op.cit*

saldodaninformasitransaksi, transfer antararekening, sertamengubah PIN.

3. 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.

4. Jasa-jasa lain

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