

BAB III

GAMBARAN UMUM

3.1 Sejarah Bank Muamalat Indonesia (BMI)

Diskusi tentang bank syariah sebenarnya telah dirilis pada tahun 80an. Para tokoh yang terlihat adalah Karnaen Pewartatmaja, M. Dawan Raharjo, M. Amien Azis dan lain – lainnya. Adapun gagasan pendirian Bank Muamalat berawal dari lokakarya Bunga Bank dan Perbankan yang diselenggarakan Majelis Ulama 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. Pendirian Bank Muamalat Indonesia juga digagas oleh Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia.

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 Tsani 1412 H yang ditandai dengan penandatanganan akta pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia di Hotel Sahid Jaya berdasarkan Akta Notaris Nomor 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. Pada saat penandatanganan akta pendirian ini diperoleh komitmen dari berbagai pihak untuk membeli saham sebanyak

Rp. 84 miliar. Kemudian dalam acara silaturahmi pendirian di Istana Bogor diperoleh tambahan dana dari masyarakat Jawa Barat senilai Rp. 106 miliar sebagai wujud dukungan mereka. 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.

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 Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan multifinance syariah (Al-Ijarah Indonesia Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia.

Pada akhir tahun 90an, Indonesia dilanda krisis moneter yang memporak porandakan sebagian besar perekonomian Asia Tenggara. Sektor Perbankan nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi, Bank Muamalat pun terimbas dampak krisis. Di tahun 1998, rasio pembiayaan macet mencapai lebih dari 60%. Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar. Ekuitas mencapai titik terendah, yaitu 39,3 Miliar kurang dari sepertiga modal sektor awal.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh *Islamic Develop 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 dan 2002 merupakan masa - masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat. Dalam kurun waktu tersebut, Bank Muamalat berhasil mengembalikan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi dari setiap Kru Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni.

Melalui masa - masa sulit ini, Bank Muamalat berhasil bangkit dari keterpurukan. Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota Direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat kemudian menggelar rencana kerja lima tahun dengan penekanan seperti Pembangunan tonggak – tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha menjadi sasaran Bank Muamalat pada tahun ketiga dan seterusnya, yang akhirnya membawa Bank Muamalat, dengan rahmat Allah Rabbul Izzati ke era pertumbuhan baru memasuki tahun 2004 seterusnya.

Pada tahun 2004 Bank Muamalat meluncurkan produk bank *Share-e* yang merupakan produk 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-produk tersebut menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.

Seiring kapasitas Bank Muamalat yang semakin diakui, Bank Muamalat semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia. Pada tahun 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui Malaysia Electronic Payment (MEPS).

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).

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”.

3.2 Visi, Misi dan Tujuan Pendirian Bank Muamalat Indonesia (IMB)

3.2.1 Visi

“ The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence ”.

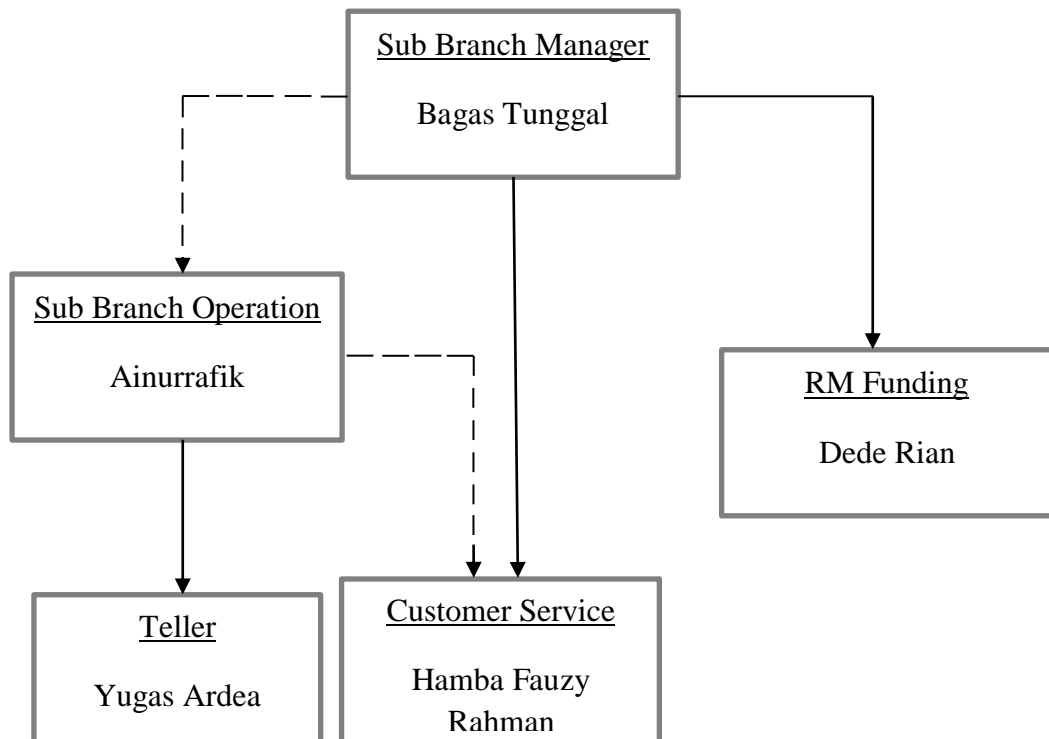
3.2.2 Misi

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati – hatian, keunggulan sumber daya islami dan profesional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

3.3 Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia (BMI) KCP Singapura

Gambar 3.1

Struktur Organisasi Bank Muamalat KCP Singapura



sumber : Bank Muamalat KCP Singapura

Keterangan : ————— Solid Line

- - - - - Dotted Line

Catatan: Dotted Line menggambarkan fungsi koordinasi dan tidak berperan/ memiliki wewenang dalam pengambilan keputusan bisnis/operasional (wewenang keputusan tetap mengacu pada solid line).

3.5 Job Description Bank Muamalat Indonesia (BMI) KCP Singapura

Berikut ini tugas, wewenang dan Tanggung jawab masing-masing Departemen pada Struktur Organisasi pada PT. Bank Muamalat Indonesia:

1. Sub Branch Manager

- a. Mengkoordinasi dan menetapkan rencana kerja tahunan, agar selaras dengan visi, misi dan strateg Bank Muamalat KCP Singapura
- b. Mengendalikan dan mengevaluasi pelaksanaan rencana kerja Bank Muamalat KCP Singapura untuk memastikan tercapainya target Bank Muamalat KCP Singapura yang telah ditetapkan, secara tepat waktu.
- c. Menilai, memutuskan, dan melegalisasi kegiatan non operasional Bank Muamalat KCP Singapura.
- d. Mengkoordinasikan seluruh sarana dan kegiatan untuk mencapai target yang telah ditetapkan dan disepakati sejalan dengan visi, misi dan sasaran kegiatan kerja.
- e. Menetapkan kebutuhan dan strategi pengembangan SDI Bank Muamalat KCP Singapura untuk memastikan jumlah dan kualifikasi SDI sesuai dengan strategi bank.

2. Sub Branch Operation Supervisor

- a. Mengkoordinasi dan menetapkan serta mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan langsung.

- b. Melakukan supervise terhadap proses pekerjaan di bawah koordinasinya, untuk memastikan seluruh pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana atau target kerja dan SOP yang berlaku.
- c. Membuat dan mengkaji pelaksanaan rencana kerja bagiannya untuk memastikan tersedianya data yang akurat dan mutakhir sebagai bahan evaluasi dan pengambilan keputusan atasan.

3. Relationship Manager Funding

- a. Mencapai perolehan dana pihak ketiga baik tabungan, deposito, maupun giro untuk dapat mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
- b. Memelihara jumlah dana pihak ketiga dengan memberikan layanan yang simultan kepada nasabah *existing* agar para nasabah tetap konsisten dalam penyimpanan dananya di Bank Muamalat KCP Singapura, bahkan mengusahakan agar nasabah *existing* mau untuk menambah dana yang disimpan di Bank Muamalat KCP Singapura
- c. Melakukan pelayanan dan pendekatan kepada nasabah melalui telepon atau kunjungan langsung untuk meningkatkan hubungan silaturahmi.
- d. Membuat surat penawaran kepada calon nasabah baik perorangan maupun perusahaan untuk menjelaskan produk Bank Muamalat KCP Singapura.

- e. Membuat *Cross Selling* kepada nasabah *Funding* seperti penawaran produk DPLK, penawaran untuk pembiayaan secara *mudharabah*, *muqoyadah* dan pembiayaan *back to back* apabila ada proyek-proyek yang kira-kira baik dan memiliki proyeksi yang baik.
- f. Melakukan presentasi tentang produk Bank Muamalat KCP Singaparna di perusahaan, majelis ta'lim, perorangan, sekolah, dan sebagainya agar dapat menyampaikan secara langsung produk yang ada di Bank Muamalat KCP Singaparna.
- g. Membuat laporan perhitungan bagi hasil bulanan untuk memenuhi permintaan nasabah tertentu yang telah menempatkan dananya di Bank Muamalat KCP Singaparna.
- h. Mengumpulkan data mengenai tingkat bagi hasil Bank Muamalat KCP Singaparna dan laporan profile distribusi Bank Muamalat KCP Singaparna setiap bulannya untuk memberikan informasi kepada nasabah mengenai indikasi bagi hasil yang diperoleh sebelumnya
- i. Melakukan proses pembiayaan untuk nasabah (individu) maupun fasilitas pembiayaan kepada karyawan.

4. Customer Service

- a. Mengenalkan dan menawarkan produk-produk Bank Muamalat KCP Singaparna kepada nasabah dengan baik dan benar.

- b. Memastikan seluruh hak dan kewajiban nasabah atas produk Bank Muamalat KCP Singaparna yang dipilih telah diketahui dan dipahami oleh nasabah dengan baik dan benar.
- c. Mengelola dan mengadministrasikan seluruh aktivitas pembukaan dan penutupan rekening oleh nasabah secara efektif dan efisien.
- d. Mengelola dan mengadministrasikan seluruh aktivitas yang berkaitan dengan manajemen kartu ATM termasuk PIN ATM dengan baik dan benar sesuai fungsinya.
- e. Mengelola dan mengadministrasikan seluruh aktivitas yang berkaitan dengan penerimaan BPIH oleh nasabah calon haji termasuk pelimpahannya, dengan baik dan benar.
- f. Memastikan seluruh aktivitas/transaksi yang ditangani telah diproses melalui aplikasi-aplikasi pembukaan yang sesuai dengan baik dan benar.
- g. Membuat laporan-laporan yang berkaitan dengan tugas-tugas *Customer Service* dengan baik dan benar.
- h. Mengelola dokumentasi transaksi yang ditangani dengan baik dan benar.
- i. Pengecekan data DHN nasabah yang akan membuka rekening giro.
- j. Mencetak Cek/BG atas permintaan nasabah giro.
- k. Menerima hingga menyelesaikan (Bank secara mandiri maupun secara koordinasi dengan urut kerja lainnya) atas seluruh keluhan

atau pengaduan nasabah dengan baik dan benar, termasuk didalamnya mengadministrasikan dokumentasinya.

- l. Memastikan kepastian tentang YKC, pengkinian data nasabah, komplain tracking dan hal-hal lainnya yang berkaitan *Prudential Banking* dapat terlaksana dengan baik dan benar.
- m. Memastikan transaksi-transaksi yang menjadi tanggung jawabnya telah diproses dengan baik dan benar.
- n. Melakukan target *sales call* kepada nasabah yang akan dilaporkan kepada *leader funding* dan *Branch manager* juga mengisi aplikasi *tracking*.

5. Teller

- a. Menerima kas asal Kabag operasional untuk operasional pada hari yang bersangkutan.
- b. Menerima setoran dari nasabah secara tertulis vouchernya.
- c. Membayar sejumlah uang kepada nasabah sesuai dengan jumlah voucher.
- d. Membuat rekapitulasi menurut buku besar.
- e. Membuat proof sheet teller.
- f. Membuat proof sheet cash direktur operasional.

3.6 Aktivitas Bank Muamalat Indonesia (BMI)

Sejalan dengan undang – undang nomor 10 1998 tentang perubahan Undang – undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan, Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Tasikmalaya Singaparna seperti bank umum lainnya berfungsi untuk melayani kebutuhan masyarakat baik perorangan maupun badan usaha (perusahaan), telah menyediakan berbagai macam produk dari KPR dan produk dana sampai dengan produk jasa pelayanan. Aktivitas dari Bank Muamalat terdiri dari 2 unsur, yaitu *Consumer and Retail Banking* dan *Corporate Banking*.

Tabel 3.1
Produk Consumer and Retail Banking

Consumer and Retail Banking	
TABUNGAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tabungan iB Hijrah 2. Tabungan iB Hijrah Haji 3. Tabungan iB Hijrah Valas 4. TabunganKU 5. Tabungan iB Hijrah Rencana 6. Tabungan iB Hijrah Prima 7. Tabungan iB Simple
Giro	<ol style="list-style-type: none"> 1. Giro iB Hijrah Attijary 2. Giro iB Hijrah Ultima
Deposito	<ol style="list-style-type: none"> 1. Deposito iB Hijrah
Pembiayaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. KPR iB Muamalat 2. Pembiayaan iB Muamalat Pensiun 3. Pembiayaan iB Muamalat Multiguna
Kartu <i>Share-e</i> Debit	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kartu <i>Share-e</i> Debit Gold 2. Ksrtu <i>Share-e</i> Debit Reguler 3. Kartu <i>Share-e</i> Debit Arsenal 4. Kartu <i>Share-e</i> Debit Ihram 5. Kartu <i>Share-e</i> Debit Prioritas

Sumber : Bank Muamalat Indonesia (BMI)

\

Tabel 3.2
Produk Corporate Banking

Corporate Banking	
Tabungan	Tabungan Muamalat Mudharabah corporate iB
Giro	<ol style="list-style-type: none"> 1. Giro iB Muamalat Ultima Corporate 2. Giro iB Muamalat Attijary Corporate
Deposito	Deposito iB Muamalat Mudharabah
Pembiayaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembiayaan iB Muamalat Modal Kerja 2. Pembiayaan iB Muamalat Asset Refinance Syariah 3. Pembiayaan iB Muamalat Investasi 4. Pembiayaan iB Muamalat Hunian Syariah Bisnis
International Banking	<ol style="list-style-type: none"> 1. Remittance iB Muamalat 2. BMI-BMMB (Bank Muamalat Indonesia –Bank Muamalat Malaysia Berhad) 3. Remittance BMI – May Bank 4. Remittance BMI – NCB
Trade Finance	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bank Garansi 2. Trade Finance-Ekspor 3. Trade Finance-Import 4. SBLC (standby-L/C) 5. Letter of Credit 6. Produk/ layanan Untuk Perdagangan Dalam Negeri
Layanan Corporate	<ol style="list-style-type: none"> 1. Layanan Cash Pick-up and Delivery 2. Jasa Layanan Escrow 3. Layanan Muamalat Cash Managment

Sumber : Bank Muamalat Indonesia (BMI)

3.7 Arbitrase

Untuk pengoperasiannya, Bank Muamalat Indonesia (BMI) KCP Singapura melakukan kegiatan penghimpun dana (funding) dan penyaluran dana (landing). Produk yang ditawarkan pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) KCP Singapura. Salah satunya yaitu produk Tabungan iB Hijrah Haji.

Tabungan iB Hijrah Haji merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji untuk merencanakan ibadah haji sesuai dengan kemampuan keuangan. Dengan fasilitas asuransi jiwa, Insya Allah pelaksanaan ibadah haji tetap terjamin. Dan juga sebagai salah satu Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggara Ibadah Haji (BPS-BPIH).

Akad *wadiah yad dhamanah* merupakan akad wadiah (titipan) dimana barang titipan selama belum dikembalikan kepada penitip dapat dimanfaatkan oleh penerima titipan. Apabila dari penitipan tersebut diperoleh keuntungan maka seluruhnya menjadi hak penerima titipan. Tabungan iB Hijrah Haji dengan prinsip wadiah yad dhamanah adalah produk berupa simpanan dana pihak ketiga pada bank, tanpa pembatasan waktu penyimpanan, namun tidak mendapatkan bagi hasil serta tidak dikenakan biaya administrasi.

Tabungan iB Hijrah Haji memiliki 2 turunan, yaitu :

- a. Tabungan iB Hijrah Haji biasa, artinya seperti tabungan biasa pada umumnya,. Tidak langsung mendapatkan porsi haji. Setoran awal minimal Rp. 50.000,-

Tabel 3.3

Ilustrasi Setoran Awal Pendaftaran Haji

Pilihan	Setoran Tabungan		Jangka Waktu
	Per bulan (Rp)	Per hari (Rp)	
1	100.000	3.333	20 tahun 10 bulan
2	150.000	5.000	13 tahun 11 bulan
3	200.000	6.667	10 tahun 5 bulan
4	250.000	8.333	8 tahun 4 bulan
5	300.000	10.000	7 tahun 0 bulan
6	350.000	11.667	6 tahun 0 bulan
7	400.000	13.333	5 tahun 3 bulan
8	450.000	15.000	4 tahun 8 bulan
9	500.000	16.667	4 tahun 2 bulan
10	1.000.000	33.333	2 tahun 1 bulan

Sumber : Bank Muamalat Indonesia

- b. RTJH (Rekening Tabungan Jemaah Haji), artinya nasabah langsung menyetero senilai Rp. 25.000.000,- dan langsung mendapatkan porsi haji.

Hak – Hak Calon Jemaah Haji (Khusus untuk Nasabah RTJH) :

1. Calon jemaah berhak menerima rekening virtual. Yang dimaksud dengan “Rekening Virtual” adalah rekening bayangan yang terhubung dengan rekening induk. Rekening virtual memiliki nomor identifikasi BPKH yang dibuka oleh bank atas permintaan BPKH untuk selanjutnya diberikan oleh BPKH kepada jemaah haji sebagai nomor rekening tujuan penerimaan nilai manfaat.
2. Calon jemaah berhak menerima nilai manfaat yang diperoleh dari hasil pengembangan keuangan haji.
3. Dalam hal saldo setoran BPIH lebih besar dari pada penetapan BPIH tahun berjalan, calon jemaah berhak menerima pengembalian selisih tersebut.
4. Calon jemaah (atau ahli waris sah calon jemaah) berhak menerima pengembalian saldo setoran BPIH apabila calon jemaah membatalkan porsinya baik karena meninggal dunia maupun alasan lain yang sah sebagaimana diatur dalam ketentuan peraturan perundang – undangan mengenai Penyelenggaraan Ibadah Haji.