

BAB IV

PROFIL PERUSAHAAN

4.1 Sejarah Bank Muamalat Indonesia (BMI)

Perkembangan bank-bank syariah di negara-negara Islam pada abad 19 memberi pengaruh terhadap Indonesia. Pada awal 1980-an, diskusi mengenai bank syariah sebagai pilar ekonomi Islam mulai dilakukan. Beberapa uji coba pada skala yang relatif terbatas telah diwujudkan seperti Baitul Tamwil-Salman Bandung dan Koperasi Ridho Gusti Jakarta. Akan tetapi prakarsa lebih khusus untuk mendirikan Bank Islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990 berdasarkan keputusan dalam Lokakarya Musyawarah Nasional (Munas) IV MUI pada bulan Agustus 1990 di Jakarta. Berdasarkan amanat Munas IV MUI, dibentuklah kelompok kerja untuk mendirikan bank Islam di Indonesia⁶⁹.

Hasil kerja Tim Perbankan MUI tersebut dengan terbentuknya Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang ditandatangani pada tanggal 1 November 1991. Awalnya keberadaan perbankan syariah ini belum mendapat perhatian yang optimal dalam tatanan industri perbankan nasional dimana dalam UU No. 7 tahun 1992, pembahasan mengenai perbankan syariah hanya berupa 'sisipan' belaka. Sedangkan pada era reformasi, perkembangan perbankan syariah ditandai dengan disetujuinya UU No. 10 Tahun 1998. Pembahasan mengenai perbankan syariah diatur secara rinci serta adanya arahan bagi bank-bank konvensional untuk membentuk cabang syariah atau bahkan mengkonversikan diri secara total menjadi bank syariah⁷⁰. Jika pada tahun 1992 – 1998 hanya ada satu bank syariah, maka pada Maret 2007 (berdasarkan data Statistik Perbankan Syariah yang dipublikasikan oleh Bank Indonesia) jumlah bank syariah telah mencapai 24 unit yang terdiri atas 3 Bank Umum Syariah dan 21

⁶⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta:Gema Insani, 2001, Hal. 25.

⁷⁰ Ibid . Hal. 25-26.

Unit Usaha Syariah. Selain itu, jumlah Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) telah mencapai 105 unit pada periode yang sama⁷¹.

Pendirian Bank Muamalat memperoleh tanggapan positif dari pemerintah dan masyarakat. Keunggulan dari penerapan konsep Islam di dalam sistem perbankan telah terbukti, terutama di saat krisis ekonomi melanda Indonesia. Ketika banyak bank-bank konvensional runtuh dan perlu direkapitalasi oleh pemerintah atau bahkan harus dilikuidasi, Bank Muamalat tetap kokoh dan tidak menderita kerugian yang besar akibat *negative spread*.

Sebagai pelopor bank syariah di Indonesia, Bank Muamalat telah menetapkan misinya untuk mengambil bagian sebagai katalisator dalam pengembangan institusi keuangan syariah di Indonesia. Bank Muamalat secara aktif turut memberi masukan dalam merumuskan Undang-Undang No. 10/1998, yang menerapkan prinsip-prinsip syariah sebagai salah satu sistem perbankan Indonesia⁷².

Produk dan layanan perbankan Muamalat didasarkan pada prinsip dan kaidah syariah sesuai komitmen: “Berasal Sumber yang Bersih, Berbagi Hasil yang Murni”. Produk penghimpunan serta penanaman dana dilandaskan pada kaidah murni syariah dan pemberdayaan modal secara produktif.

4.2 Visi dan Misi

Visi; Menjadi bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional.

Misi; Menjadi *ROLE MODEL* lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada *stakeholders*.

⁷¹ Buletin Ekonomika dan Bisnis Islam. “Potret Perbankan Syariah Di Indonesia”. Edisi: IV/VII. (Yogyakarta: Laboratorium Ekonomika dan Bisnis Islam (LEBI) FEB UGM. 10 Rajab 1428 H / 25 Juli 2007)

⁷² <http://www.pusatartikel.com/article/ekonomi/bank-muamalat-indonesia.html> (Minggu 2 Februari 2009 Jam 10.40).

4.3 Produk

Produk Muamalat terbagi menjadi dua :

1. Produk bagi Penyimpan Dana (Shahibul Maal)

Mengamankan dana di Bank Muamalat bukan sekedar menyimpan atau menitipkan dana. Dana khalayak *Insyallah* akan diinvestasikan secara optimal untuk membiayai berbagai macam usaha halal dan produktif bagi kepentingan Ummat.

Bagi hasil yang khalayak peroleh setiap bulannya merupakan hasil dari pembiayaan Bank Muamalat untuk usaha-usahanya yang tidak diragukan kehalalannya.

Saat ini Bank Muamalat mengimplementasikan pola bagi hasil atas pendapatan (*revenue sharing*) yang berarti bank membagikan hasil usaha secara penuh dan adil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati, sebelum dikurangi biaya-biaya operasional Bank.

Setiap akhir bulan Bank akan menghitung pendapatan yang berasal dari tiap Rp.1000,- (seribu rupiah) dana nasabah kemudian membagihasilkannya sesuai nisbah yang disepakati.

Produk ini terdiri dari Tabungan Ummat, Tabungan Ummat Junior, Shar-E, Tabungan Haji Arafah, Giro Wadiah, Deposito Mudharabah, Deposito Fulinves, DPLK Muamalat

2. Produk bagi Pengelola Dana (Mudharib)

Bank Muamalat juga mengundang khalayak untuk menjadi usahawan (enterpreneur) yang handal melalui sistem ekonomi Islam yang menjanjikan keadilan dan kebersamaan dalam berusaha.

Sistem perniagaan Bank Muamalat menempatkan Khalayak sebagai mitra Bank Muamalat dalam berwirausaha sehingga skema apapun yang dipilih, jual beli ataupun bagi hasil, Bank Muamalat dengan komitmennya untuk mendukung sektor riil yang halal, akan memberikan dukungan pembiayaan. Bahkan tersedia

asistensi manajemen untuk memudahkan usaha yang khalayak jalankan, bila para mitra dan nasabah memerlukannya.

Produk ini terdiri dari Piutang Murabahah, Piutang Istishna, Pembiayaan Mudharabah, Pembiayaan Musyarakah, dan Rahn (Gadai Syariah)

4.4 Shar-E



Pada tahun 2004 MUI menfatwakan bahwa bunga bank haram. Saat itu perkembangan perbankan syariah tidak terlalu berkembang seperti saat ini. Layanan perbankan syariah terbatas keberadaannya hanya di kota-kota besar saja. Tentu saja ini menyulitkan

bagi masyarakat, khususnya di daerah-daerah yang jauh dari perkotaan, untuk bisa mengalihkan transaksi keuangan mereka ke jalur syariah. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai salah satu penyedia layanan jasa bank syariah saat itu berinisiatif untuk menciptakan produk yang berbasis syariah yang dapat dijangkau oleh masyarakat hingga ke pelosok-pelosok daerah. Produk inisiatif tersebut diwujudkan dalam bentuk produk yang disebut produk Shar-E.

BMI mengategorikan wilayah berdasarkan dua kategori yakni *saved* dan *unsaved*. Wilayah *saved* adalah wilayah yang mempunyai cabang Bank Muamalat sedangkan wilayah *unsaved* adalah wilayah yang tidak terdapat cabang Bank Muamalat di sana. Dengan bekerjasama dengan kantor pos yang berjumlah kurang lebih 3.000 kantor pos *online* di Indonesia ditambah dengan adanya agen di tiap-tiap daerah diharapkan Shar-E ini dapat dijangkau oleh masyarakat yang keberadaan mereka jauh dari kantor cabang Bank Muamalat.⁷³

Shar-E adalah produk perbankan syariah dari Bank Muamalat Indonesia. Secara fisik, Shar-E sama seperti produk perbankan

⁷³ Wawancara Delyuzar, Asisten Direktur. (Senin 27April 2009)

syariah berjenis tabungan yang lainnya. Yang membuat Shar-E beda dari yang lain adalah inovasi produknya.

Easy (mudah), *everywhere* (dimana-mana) dan *extraordinary* (luar biasa), adalah jargon produk perbankan syariah yang satu ini. Dan memang begitulah Shar-E adanya. Penerimaan masyarakat Indonesia terhadap Shar-E juga sangat baik. Hal ini ditunjukkan dengan tingginya peningkatan jumlah pengguna Shar-E.

Sebagai bukti, sampai bulan Agustus 2007, ada lebih dari satu juta orang yang menggunakan Shar-E, padahal pada tahun 2005 penggunaannya hanya berjumlah 33 ribuan. Dengan pencapaian ini Shar-E meraih penghargaan dari MURI sebagai satu-satunya rekening bank instant dalam kemasan dengan pertumbuhan persentase nasabah produk bank tercepat di Indonesia, dan pertumbuhan jaringan *real time online* terbanyak.

Produk Shar-E adalah investasi syariah yang dikemas khusus dalam bentuk paket perdana seharga Rp. 125.000.- dan dapat diperoleh di Kantor-Kantor Pos *Online* di seluruh Indonesia. Nasabah bisa mendapatkan *starter pack* Produk Shar-E yang terdiri dari kartu ATM, kartu PIN, kartu TIN, serta buku petunjuk penggunaan Produk Shar-E⁷⁴. Keunggulan produk tabungan Shar-E dengan tabungan lainnya adalah⁷⁵:

1. Mudah pendaftaran

Pendaftaran sangat mudah, hanya dengan memberikan kartu identitas diri seperti KTP atau SIM dan mengisi formulir pendaftaran di Bank Muamalat atau di Kantor Pos Online.

2. Harga pembelian *starter pack* yang terjangkau

Harga *Starter Pack* yang ditawarkan Rp 125.000,-, dengan harga tersebut nasabah sudah memiliki tabungan senilai Rp 100.000,-, sedangkan Rp 25.000,- digunakan untuk biaya administrasi.

⁷⁴ <http://blog.mysyam.net/index.php/2007/07/22/Produk-Shar-E/> (Sabtu, 31 Januari 2009 jam 21.00)

⁷⁵ <http://wirawiri.com/index.php/2007/12/12/tabungan-syariah-share-muamalat-investasi/> (Sabtu, 31 Januari 2009 jam 21.00)

3. Kemudahan mengakses

Bank Muamalat bekerjasama dengan PT Pos Indonesia. Pendaftaran tidak harus dilakukan di Cabang Bank Muamalat, tapi bisa dilakukan di Kantor Pos yang berlogo Shar-E. Ada sekitar 1.600 kantor pos di Indonesia yang berlogo Shar-E dan siap melayani nasabah Produk Shar-E.

4. Tanpa menggunakan buku tabungan

Rekening Shar-E tidak dilengkapi dengan buku tabungan. Jadi nasabah yang membuka rekening Shar-E hanya akan mendapatkan kartu yang berfungsi sebagai kartu identitas pemilik Shar-E sekaligus berfungsi sebagai kartu ATM. Untuk cek saldo nasabah bisa telpon ke *call center* atau cek di ATM. Pengecekan saldo di ATM akan dikenakan biaya administrasi Rp. 1.500,- per pengecekan.

5. Tarik tunai tanpa biaya

Penarikan dana dapat dilakukan melalui *teller* atau bisa melalui jaringan ATM BCA/Bersama. Untuk pengambilan di *teller*, cukup isi formulir penarikan dana, serahkan ke *teller* dengan menunjukan kartu identitas. Tanpa kartu identitas, penarikan di *teller* tidak bisa dilakukan. Penarikan dana lewat *teller* atau ATM bebas biaya.

6. Bebas biaya administrasi bulanan (saldo > 100 ribu)

Nasabah tidak dikenakan beban biaya administrasi bulanan jika saldo tabungannya di atas Rp 100.000,-. Sedangkan jika saldo tabungan di bawah Rp 100.000,- hanya dikenakan beban biaya administrasi Rp 1.000,-/bulan.

7. Jaringan ATM luas

Penarikan dana tabungan Shar-E bisa dilakukan via ATM yang tersebar luas. Ribuan jaringan ATM BCA dan ATM bersama yang tersebar di seluruh nusantara, dapat digunakan untuk penarikan tanpa biaya.

8. Transaksi BCA

Produk Shar-E dapat digunakan untuk bertransaksi melalui debit BCA. Ada lebih dari 40.000 *merchant* debit BCA/PRIMA yang menerima Produk Shar-E. Penggunaan fasilitas debit ini dikenakan biaya Rp. 3.000,-/ transaksi.

9. Bisa digunakan di Malaysia

Bank Muamalat bekerjasama dengan MEPS (Malaysia Electronic Payment System), Maybank, Hong Leong Bank, Affin Bank dan southern Bank. Sehingga Produk Shar-E dapat digunakan di Malaysia.

10. Sistem bagi hasil

Seperti produk tabungan syariah lainnya, pemegang Produk Shar-E juga akan mendapatkan bagi hasil. Tanpa menggunakan sistem bunga.

11. Cek saldo via SMS

Pengecekan saldo dapat dilakukan melalui telepon seluler via SMS dengan melakukan *register* nomor seluler nasabah terlebih dahulu.

12. Call center 24 jam

Fasilitas layanan *call* 24 jam untuk pengecekan saldo, Penggantian pin yang hilang, atau merubah pin.

13. Transfer real time ke rekening BCA

Transfer ke rekening BCA via ATM, sehingga memudahkan nasabah mentransfer dana dari tabungan ke BCA melalui ATM dengan dikenakan biaya Rp. 5.000,-/transaksi.

14. Tidak ada saldo minimal

Jika ditabungan lain harus ada dana yang mengendap di rekening, di Produk Shar-E hal tersebut tidak berlaku. Tidak ada saldo minimal dalam tabungan ini.

15. Bisa diperjualbelikan

Bagi nasabah yang berminat menjadi *reseller* Produk Shar-E dapat mendaftar ke Bank Muamalat terdekat dan mendaftar untuk