

BAB III

SEJARAH UMUM BANK MUAMALAT

A. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Bank Muamalat Cabang Medan Balaikota

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. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiana 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 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 Bank yaitu shar-e yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan 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, ATM, dan cash management seluruh produk-produk

tersebut menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industry perbankan Syariah.

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 Mudharab. Aksi korporasi tersebut semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.

Seiring dengan kapasitas Bank yang semakin diakui, bank 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 yang satu-satunya 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 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 Islam, modern dan profesional.

Bank pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun secara internasional. Hingga saat ini, Bank beroperasi bersama entitas anaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu Al-Ijarah Indonesia Financi (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLK Muamalat) yang memeberikan dana pensiun melalui layanan 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 in Indonesia with Strong Regional Presence*”.¹

B. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia

Bank Muamalat sebagai lembaga keuangan memiliki visi dan misi dalam menjalankan kegiatan usahanya, Visi dan misi tersebut adalah:

VISI : Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional.

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 professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk

¹<http://www.muamalat.co.id> data di akses 1 Februari 2018

memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan. Adapun Logo Bank Muamalat yaitu:

C. Logo dan Makna dari Logo PT. Bank Muamalat Cabang Medan Balaikota



Mengenai logo yang digunakan oleh bank muamalat, ada beberapa makna yang terkandung di dalamnya, diantaranya adalah:

- 1) Jika anda membaca dengan seksama logo tersebut terdiri dari tiga huruf hijaiyah, yaitu Daal, Yaa',Nuun. Logo ini menggambarkan suatu rangkaian kegiatan ekonomi yang aktif dan harmonis di dalam suatu negeri yang subur dan peradaban tinggi serta berdasarkan nilai-nilai yang luhur.
- 2) Adapun makna dibalik lambang air yang digunakan oleh bank muamalat memiliki air kemurnian dan mencirikan kekuatan atas akar islami yang digunakan dan menjadi dasar berjalannya bank ini.

D. Produk-Produk dari PT. Bank Muamalat Cabang Medan Balaikota

Dalam menjalankan kegiatan usaha sehari-hari PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Medan dapat dibagi dalam beberapa jenis kegiatan yang meliputi:

1. Produk Penghimpunan Dana

a. Tabungan iB Muamalat

Tabungan iB Muamalat adalah tabungan nyaman untuk digunakan kebutuhan transaksi dan berbelanja dengan kartu *Shar-E Debit* yang berlogo Visa plus dengan manfaat berbagai macam program subsidi belanja di merchant local dan luar negeri.

b. Tabungan iB Muamalat Dollar

Tabungan Ib Muamalat Dolar merupakan 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.

a. Tabungan Haji Arafah Plus

Tabungan haji dalam mata uang rupiah yang dikhususkan bagi anda masyarakat muslim Indonesia yang berencana menunaikan ibadah haji secara regular maupun plus untuk program usia 18 tahun

b. Tabungan Muamalat Umrah

Tabungan Muamalat Umrah ini berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqoh* (bagi hasil) dengan memiliki fitur unggulan, yaitu:

- Gratis asuransi jiwa
- Bagi hasil yang optimal

- Gratis biaya administrasi
- Gratis biaya penutupan rekening (apabila sesuai dengan jangka waktu penempatan dana yang telah disepakati).
- Gratis biaya autodebet setoran bulanan

c. Tabunganku

Tabunganku merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudan dan ringan yang diciptakan untuk menumbuhkan kebiasaan menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Tabunganku menggunakan akad wadi'ah dengan tarif setoran awal sebesar Rp. 20.000 rupiah, dan saldo minimum Rp. 20.000 serta biaya administrasi gratis dan layanan lainnya,

d. Tabungan iB 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. Tabungan IB Muamalat Rencana memiliki keuntungan berupa setoran bulanan yang ringan mulai dari Rp. 100 ribu rupiah, fleksibel memilih jangka waktu menabung sesuai keinginan nasabah dari 3 bulan hingga 20 tahun, fasilitas autodebit secara gratis berupa pemindahan dana setoran bulanan dari rekening sumber dana dan aktifitas tersebut secara otomatis apabila rekening sedang jatuh tempo.

e. Tabungan iB Muamalat Prima

Tabungan Ib Muamalat Prima adalah tabungan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus investasi dengan aman dan menguntungkan. Tabungan Ib Muamalat Prima dilengkapi dengan fasilitas *Shar-E Debit Gold* yang dapat digunakan di seluruh Jaringan Visa.

f. Tabungan Muamalat Mudharabah Corporate iB

Produk tabungan berbasis akad mudharabah yang memberikan kemudahan bertransaksi dan bagi hasil yang kompetitif. Sarana bagi nasabah non-perorangan untuk memenuhi kebutuhan bertransaksi bisnis sekaligus memberikan imbah hasil yang optimal.

g. Muamalat Prioritas

Muamalat Prioritas merupakan produk dan layanan terbaru yang diberikan kepada nasabah non-perorangan. Produk premium ini merupakan bagian dari strategi untuk meningkatkan kinerja perseroan, yang menghimpun dana nasabah baik dalam bentuk tabungan, giro maupun deposito.

h. Giro iB Muamalat Attijary

Adalah produk berbasis akad wadiah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi nasabah perorangan maupun non perorangan yang didukung oleh fasilitas ash management. Giro iB

Muamalat Attijary memiliki keuntungan dan kemudahan dalam bertransaksi menggunakan fasilitas *Cash Management System* untuk nasabah non perorangan, *ATM, Internet Banking* serta *Mobile Banking*. Tersedia tiga jenis mata uang IDR,USD, dan SGD. Untuk nasabah perorangan menggunakan kartu Share E Debit yang bisa digunakan untuk transaksi di seluruh dunia.

i. Giro Ib Muamalat Ultima

Adalah produk giro berbasis akad wadiah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis Nasabah Non-perorangan yang didukung oleh fasilitas *Cash Management*. Tersedia tiga jenis mata uang IDR,USD, dan SGD. Untuk nasabah perorangan menggunakan kartu Share E Debit yang bisa digunakan untuk transaksi di seluruh dunia. Memberikan bagi hasil yang optimal dan pembayaran bagi hasil secara otomatis dari bagi hasil nasabah.

j. Deposito Muamala

Deposito Muamalat merupakan Deposito Syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fkesibel dan memberi hasil investasi yang optimal. Fleksibel, tersedia pilihan jangka waktu investasi. Fasilitas Asuransi, untuk Deposito Fulinves nasabah akan memperoleh fasilitas asuransi jiwa syariah seniala deposito atau maksimal Rp. 50.000.000/nasabah. Sebagai Jaminan, Dapat digunakan

sebagai jaminan pembiayaan atau untuk referensi Bank Muamalat dan Menguntungkan, memperoleh bagi hasil yang sangat menarik dan optimal setiap bulan.

k. Sukuk Ritel

Sukuk Ritel merupakan produk terbaru dan menjadi produk unggul Pada Bank Muamalat Indonesi dan mulai tanggal 15 Januari 2018 bertempat di Gedung Frans Seda Kementerian Keuangan, PT Bank Muamalat Indonesia telah ditetapkan sebagai Agen Penjual Sukuk Ritel Seri 010 dan telah menandatangani PKS bersama 21 Agen Penjual lainnya.

Nama Produk : Sukuk Ritel seri 010

Jangka Waktu : 3 tahun

Masa Penawaran : 26 Februari - 15 Maret 2018 (14

hari Kerja)Minimum Pembelian : Rp5.000.000 dan kelipatannya

Maksimum Pembelian : Rp5.000.000.000

Kupon/Imbal hasil : Akan di tentukan pada tanggal 23 Februari 2018(1 hari sebelumnya)

2. Produk Penyaluran Dana

a. KPR iB Muamalat

KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu Anda untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen dan condotel termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan

(take-over) KPR dari bank lain dengan Dua pilihan akad yaitu akad *murabahah* (jual-beli) atau *musyarakah mutanaqishah* (kerjasama sewa).

b. Pembiayaan iB Muamalat Pensiun

iB Muamalat pensiun merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan di hari tua dengan sederet keuntungan dan memenuhi prinsip syariah yang menenangkan. Produk ini memfasilitasi pensiunan untuk kepemilikan dan renovasi rumah tinggal, pembelian kendaraan, biaya pendidikan anak, biaya pendidikan anak dan umroh. Termasuk take over pembiayaan pensiun dari bank lain. Dua pilihan yaitu akad *murabahah* (jual –beli) atau *ijarah multijasa*. Keuntungan yang diperoleh ialah angsuran tetap hingga akhir pembiayaan sesuai perjanjian, uang muka ringan, plafond pembiayaan maksimalk rp 100 juta tanpa agunan, jangka waktu pembiayaan s.d 10 tahun, berlaku untuk nasabah baru dan nasabah eksisting bank muamalat, pembiayaan discover dengan asuransi jiwa, angsuran pembiayaan dipotong langsung dari manfaat pensiun bulanan

c. Pembiayaan iB Muamalat Multiguna

iB Muamalat Multiguna merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan barang jasa konsumtif seperti bahan bangunan untuk renovasi rumah, kepemilikan sepeda motor, biaya pendidikan, biaya pernikahan dan perlengkapan rumah.

Dua pilihan yaitu akad *murabahah* (jual-beli) atau *ijarah Multijasa* (sewa

Jasa) :

1. Dapat diajukan oleh pasangan suami istri dengan sumber penghasilan untuk angsuran diakui secara bersama (*joint income*).
2. Pembiayaan dicover dengan asuransi jiwa.
3. Fasilitas angsuran secara autodebet dari Tabungan Muamalat.

d. Pembiayaan iB Muamalat Modal Kerja

Pembiayaan Modal Kerja adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan modal kerja usaha Anda sehingga kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha Anda akan terjamin. Pembiayaan ini diperuntukkan untuk nasabah perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia.

e. Pembiayaan iB Muamalat Investasi

Pembiayaan Investasi adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan investasi usaha Anda sehingga mendukung rencana ekspansi yang telah Anda susun. Pembiayaan ini diperuntukkan untuk nasabah perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia. Keuntungan yang diperoleh ialah:

1. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad murabahah atau ijarah sesuai dengan spesifikasi kebutuhan investasi
2. Dapat digunakan untuk pembelian atau penyewaan tempat usaha, peralatan investasi (mesin, kendaraan, alat berat, dll), dan pembangunan

3. Jangka waktu pembiayaan hingga 5 tahun
4. Plafond mulai Rp 100 juta
5. Untuk Nasabah perorangan akan dilindungi oleh asuransi jiwa sehingga pembiayaan akan dilunasi oleh perusahaan asuransi apabila Anda meninggal dunia
6. Pelunasan sebelum jatuh tempo tidak dikenakan denda

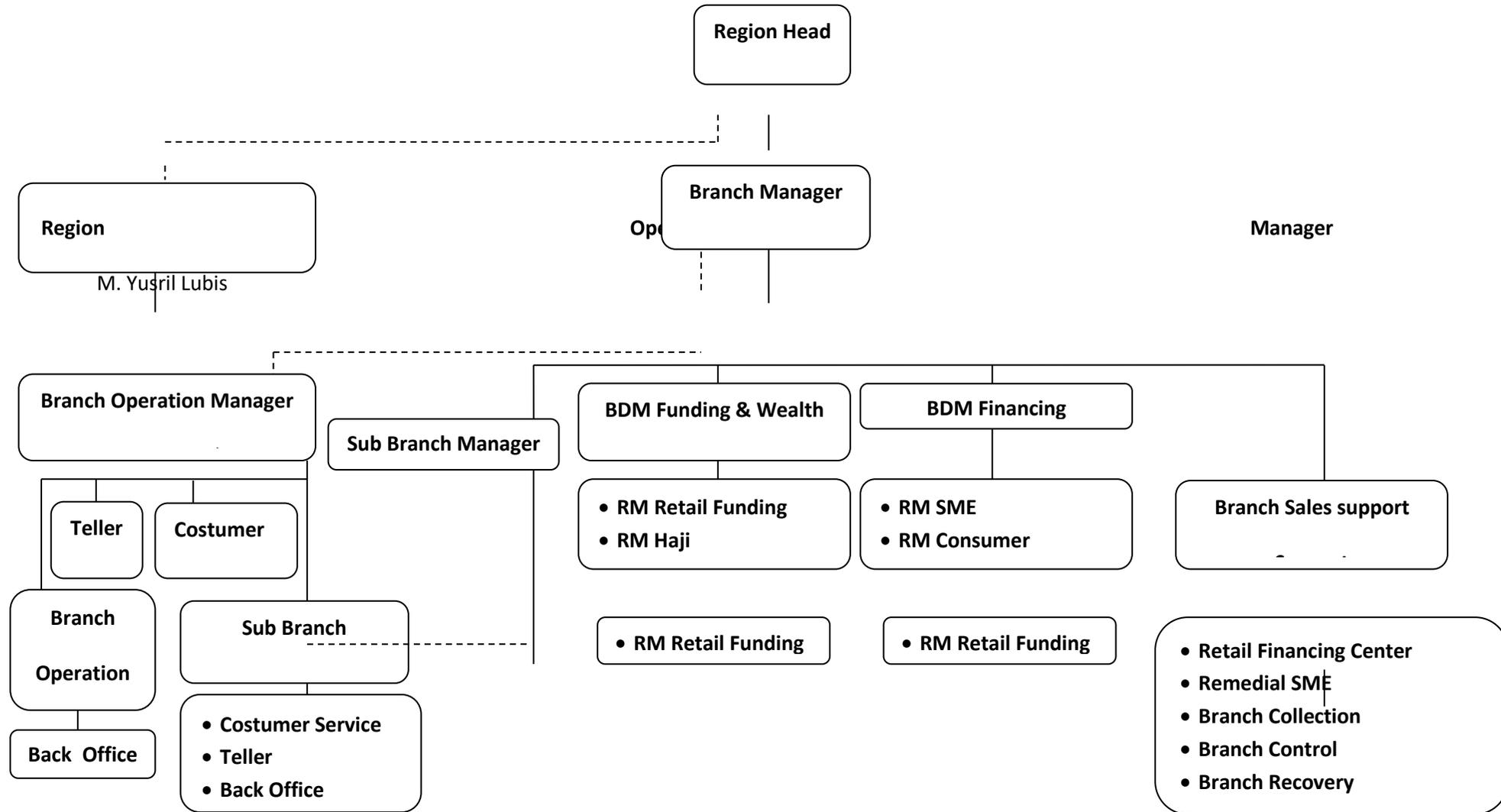
E. Organisasi dan Manajemen

Struktur organisasi PT. Bank Muamalat Cabang Medan Balaikota. Suatu organisasi atau perusahaan , pemimpin merupakan penentu maju mundurnya perusahaan . Disini pemimpin sekaligus sebagai pengambil keputusan dibebani tugas berat yaitu harus memikirkan kemajuan perusahaan dan juga pelayanan kepada masyarakat, untuk itu pimpinan membagi tugasnya kepada bawahannya agar semua tugas dapat berjalan dengan baik.

Dalam struktur organisasi PT. Bank Muamalat Cabang Medan Balaikota

STRUKTUR ORGANISASI

PT. BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG MEDAN BALAI KOTA



F. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab

Untuk menjamin kelancaran pemabagian tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian, maka peran struktur organisasi sangat diperlukan. Berdasarkan struktur organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Medan Balaikota, berikut adalah penjelasan uraian pekerjaan tersebut.

1. Manajer Bisnis (*Branch Manager*)

Bertanggung jawab secara keseluruhan terhadap operasional perkembangan cabang PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Medan Balaikota sebagai pelaksanaan dengan operasional cabang.

2. Manajer Operasional (*Operational Manager*)

Mensupervisi, mengkoordinir dan memonitor terhadap bidang operasional kantor cabang, kantor cabang pembantu, kantor kas dan Mobile Branch dalam rangka menjamin pelaksanaan operasional yang telah berjalan sesuai dengan kebijaksanaan, pedoman dan prosedur yang berlaku.

- a. Mensupervisi, mengkoordinir dan secara langsung terhadap Appearance dan layanan kepada nasabah di kantor cabang, kantor cabang pembantu, kantor kas dan *Mobile Branch* dalam rangka *Servics Excellent*.
- b. Sebagai *Customer Identification Officer* dengan tugas mengkoordinir dan memonitoring tidak lanjut atas prinsip

pengenalan nasabah (*Know Your Customer*) dan anti pencucian Uang (APU-PPT) sesuai dengan ketentuan, kebijaksanaan dan prosedur yang berlaku.

- c. Melakukan pengawasan dan pengadilan atas biaya-biaya operasional dalam rangka menjamin realisasi pengeluaran biaya tersebut sesuai dengan ketentuan dan anggaran yang digariskan perusahaan.
- d. Melakukan koordinasi bersama *Region Operational Manager* dalam pengajuan mutasi dan rekrutmen karyawan agar menjamin terpenuhinya kebutuhan tenaga kerja yang handal dan sesuai dengan *Capacity Planning* yang ditentukan kantor pusat.
- e. Memonitoring dan menjaga kondisi likuiditas kantor cabang, kantor cabang pembantu, kantor kas dan *Mobile Branch* untuk menjamin ketersediaan dan yang dibutuhkan secara efisien dan efektif sesuai dengan ketentuan yang digariskan oleh kantor pusat.
- f. Melaksanakan fungsi control, tidak lanjut action dan eskalasi yang efektif terhadap standarisasi layanan yang terdiri dari *process*, *people*, *product*, *service*, dan *system*.
- g. Dalam menjalankan tugasnya senantiasa menggunakan *checklist* yang telah disiapkan.
- h. Meningkatkan motivasi dan produktivitas kerja karyawan dilingkungan operasional dan memberikan pengarahan, pembinaan,

dan pengawasan untuk mencapai kinerja lebih baik dan suasana kerja yang menyenangkan.

- i. Bertanggung jawab mengembangkan pengetahuan mengenai perbankan syariah dan produk-produknya kepada seluruh sub ordinate dengan mengajukan pelaksanaan dan pelatihan training kepada *Learning Management* kantor pusat.
- j. Memonitor persediaan barang cetak dan alat tulis kantor untuk kelancaran operasional bank.
- k. Melakukan *Approval* terhadap seluruh kegiatan operasional perbankan di kantor cabang, kantor cabang pembantu, kantor kas dan *Mobile Branch*.
- l. Menyiapkan seluruh dokumen transaksi pembukuan untuk pemeriksaan *Internal Control*
- m. Membuat intruksi operasi dan intruksi internal yang mengatur seluruh aspek teknis operasional perbankan di seluruh kantor layanan di bawah supervisinya.
- n. Mengevaluasi dan memberikan penilaian secara regular atas *Performance Management System* kepada Subordinate.

3. Sub Branch Manager

Memonitor dan mensurvei pencapaian *Financing* dan *Funding* masing-masing RM sehingga mencapai target, menjaga kolektibilitas pembiayaan agar tidak terjadi MPP.

4. *Relationship Manager*

Mengidentifikasi peluang penjualan, mendapat bisnis yang potensial dari nasabah, memelihara dan memperdalam hubungan dengan nasabah dengan jalan menyediakan keunggulan dan pelayanan nasabah untuk mencapai tujuan perusahaan dalam hal pertumbuhan serta Profitabilitas.

5. *Operasional Supervisor*

Bertanggung jawab terhadap operasional sehari-hari cabang dengan melaksanakan supervisor terhadap setiap pelayanan jasa-jasa perbankan dari setiap unit/bagian yang berada di bawah tanggung jawabnya.

6. *Back Office*

- a. Membuat *proofsheet* bulanan atas SSL yang dikelola oleh kantor cabang, kantor cabang pembantu, kantor kas dan *Mobile Branch*.
- b. Mengelola transaksi *Standing Intruction* (SI) termasuk di dalamnya mengadministrasikan dokumen secara rapi dan sekuensial serta membukukan transaksi tersebut dengan benar sesuai dokumen pendukung berdasarkan ketentuan dan prosedur yang berlaku.
- c. Mengelola dan mengadministrasikan stock buku cek/BG.
- d. Mengelola seluruh aktivitas transaksi kliring yang meliputi pengelolaan transaksi dan untuk memastikan dalam aplikasi SKN-BI, pembukuan transaksi dan untuk memastikan semua kegiatan tersebut dapat berjalan secara efektif dan efisien serta tepat waktu.

- e. Sebagai tugas kliring BMI di BI, oleh karenanya wajib mengelola atau memastikan seluruh peyerahaan dan pengembalian warkat-warkat kliring ke Bank Indonesia telah dijalankan rutin setiap hari secara efektif, efisien dan mengelolah laporan Daftar Hitam Nasional (DHN).
- f. Mengelolah dokumentasi transaksi kliring termasuk didalamnya file-file (kliring, sundries) dan tiket-tiket reversing secara benar dan rapi.
- g. Membuat SPT pajak bulanan dan tahunan atas seluruh beban pajak dan mengirimkan ke kantor pajak setempat termasuk pembayaran pajaknya.
- h. Mengadministrasikan dokumen secara rapi serta membukukan transaksi tersebut dengan benar sesuai dokumen pendukung berdasarkan ketentuan dan proses yang berlaku.
- i. Sebagai PIC ATM, mengelolah dan memastikan ATM Bank Muamalat berfungsi dengan baik dan seluruh kegiatan operasional pendukungnya dijalankan sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang berlaku
- j. Membantu *Branch Operational Manager* dalam mengelolah dan memastikan CCTV dan alarm berfungsi dengan baik dan seluruh kegiatan operasional pendukungnya dijalankan dengan sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang berlaku.
- k. Mengelolah transaksi pembukuan nisbah khusus (special nisbah) termasuk di dalamnya mengadministrasikan dokumen serta membukukan dengan benar sesuai dokumen pendukung transaksi tersebut berdasarkan ketentuan yang berlaku.

- l. Menggantikan sementara petugas Frontliner yang berhalangan hadir di kantor cabang, kantor cabang pembantu, kantor kas dan Mobile Branch.

7. *Branch Sales Support*

- a. Administrasi dokumen cabang namun tidak terbatas, membuat surat dan memo, mencatat keluar masuk dokumen cabang dsb.
- b. Administrasi jadwal kegiatan cabang, namun tidak terbatas pada jadwal Branch Manager, Event Cabang, dsb.
- c. Distribusi dan administrasi informasi yang diterima dari kantor pusat atau *Region*.
- d. Menyusun laporan atas pencapaian bisnis kepada Branch Manager atas seluruh kantor atau Sales Tim di cabang tersebut.
- e. Memberikan rekomendasi analisa bisnis atas pencapaian bisnis kepada Branch Manager, menggunakan data atau informasi dari Region atau kantor pusat.
- f. Menyusun laporan ataupun analisis terhadap pencapaian target non bisnis lainnya.

8. *Marketing Funding*

- a. Tugas umumnya adalah melaksanakan aktifitas marketing/pemasaran pada umumnya sesuai dengan tingkat kebutuhan calon nasabah dalam memasarkan produk dan jasa bank berikut pengawasan dan pelayanan nasabah (*account manager*).

- b. Tugas hariannya adalah melaksanakan sosialisasi terhadap calon nasabah potensial, melakukan pemeliharaan nasabah, memberikan pelayanan prima kepada nasabah utama, memasarkan produk dan jasa pelayanan Bank Muamalat Indonesia dan melakukan seluruh aktifitas-aktifitas promosi atau sosialisasi produk.
- c. Tugas mingguannya adalah perencanaan sosialisasi calon nasabah baru, maintenance nasabah-nasabah deposan dan dana pihak ketiga lainnya dan bertanggungjawab atas pelaporan pencapaian dana pihak ketiga kantor kas SM. Raja.
- d. Tugas khususnya adalah bertanggungjawab terhadap pencapaian target funding.

9. *Marketing Financing*

- a. Tugas umumnya adalah melaksanakan aktifitas pemasaran pada umumnya sesuai dengan tingkat kebutuhan calon nasabah dalam memasarkan produk dan jasa bank berikut pengawasan dan pelayanan nasabah (*account manager*).
- b. Tugas hariannya adalah pengumpulan data potensial daerah dan potensial pasar, melakukan inisiasi pembiayaan, melakukan sosialisasi pembiayaan terhadap calon nasabah potensial, menyiapkan usulan pembiayaan dan seluruh aspek di dalamnya dan memberikan rekomendasi pembiayaan kepada cabang.

- c. Tugas bulanannya adalah perencanaan sosialisasi nasabah baru, maintenance nasabah-nasabah pembiayaan dan bertanggungjawab atas pelaporan pencapaian target pembiayaan.

Tugas khususnya adalah bertanggungjawab terhadap pencapaian target financin

10. Support Pembiayaan

- a. Tugas hariannya adalah proses droping seluruh segmentasi, menerima, menyimpan dan mengeluarkan *file* pembiayaan dan dokumentasi dari *loan document* dan *safe keeping*, memperbaharui *file* pembiayaan dari *loan document* dan *safe keeping recorder*, penanggungjawab dokumen pembiayaan cabang, pembantu tugas harian saksi legal sebagai sekretaris.
- b. Tugas bulanannya adalah membuat laporan realisasi droping, membuat laporan *loan document* dan *safe keeping*, membuat laporan dan reminder sertifikat jatuh tempo, membuat laporan nominatif pembiayaan, membuat dan mengirim LPBU (SIK) ke Bank Indonesia.

11. Sekretaris

- a. Tugas utamanya adalah membantu keperluan administrasi business manager, mempersiapkan surat menyurat intern dan ekstren kantor cabang, menerima dan filing surat-surat dari pihak ekstern, mengatur jadwal kegiatan business manager, memonitor surat atau memo masuk yang belum di *follow up*.

- b. Tugas mingguannya adalah mencatat hasil agenda rapat cabang atau atas permintaan business manager.
- c. Tugas bulanannya adalah mereview surat-surat intern maupun ekstren.

12. Customer Service

- a. Mengenalkan dan menawarkan produk-produk Bank Muamalat kepada nasabah dengan baik dan benar.
- b. Memastikan seluruh kewajiban dan hak nasabah atas produk Bank Muamalat yang dipilih, telah diketahui dan dipahami oleh nasabah dengan baik dan benar.
- c. Mengelolah dan mengadministrasikan seluruh aktivitas pembukuan oleh rekening nasabah secara efektif dan efisien.
- d. Mengelolah dan mengadministrasikan seluruh aktivitas penutupan rekening oleh nasabah secara efektif dan efisien.
- e. Mengelolah dan mengadministrasikan seluruh aktivitas yang berkaitan dengan management kartu ATM dengan baik dan benar, sesuai dengan fungsinya.
- f. Mengelolah dan mengadministrasikan seluruh aktivitas yang berkaitan dengan penerimaan BPIH oleh nasabah Calon Haji termasuk pelimpahannya, dengan baik dan benar.
- g. Memastikan seluruh aktivitas atau transaksi yang ditangani telah di proses melalui aplikasi-aplikasi pembukuan yang sesuai dengan baik dan benar.

- h. Mengelolah dokumentasi transaksi yang ditangani dengan baik dan benar.
- i. Memastikan transaksi-transaksi yang menjadi tanggung jawabnya telah di proses dengan baik dan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- j. Menerima hingga menyelesaikan (baik secara mandiri maupun melalui koordinasi dengan unit kerja lainnya) atas seluruh keluhan atau pengaduan nasabah dengan baik dan benar.

13. *Teller*

- Melayani penyetoran dan pembayaran tunai sehubungan transaksi.
- Melakukan pembayaran dan penerimaan yang berhubungan dengan pembayaran biaya bank, biaya personalia dan umum melalui counter bank.
- Menyusun daftar penerimaan dan pengeluaran uang tunai dan melakukan pencocokan saldo dengan fisik uang dan saldo pada neraca harian.
- Melakukan penutupan asuransi apabila terjadi overnight limit juga melakukan pencatatan cash in transit.
- Melakukan penyetoran kelebihan kas ke BI dan penarikan kas dari BI bila terjadi kekurangan kas.

14. *Cleaning Service*

Tugas dan tanggung jawab *cleaning service* yaitu:

- Menjaga kebersihan kantor
- Melayani pegawai dan pekerja kantor di perusahaan

15. Supir

- Membantu pegawai *Funding* dalam menemui calon nasabahnya
- Mengantar jemput pegawai dalam melaksanakan tugas perusahaan