# BAB III

# PROFIL PERUSAHAAN

## 3.1 Tinjauan Umum Perusahaan

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 24 Rabius Tsani 1412 H atau 1 November 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia, dan memulai kegiatan operasinya pada 27 Syawwal 1412 H atau 1 Mei 1992. Dengan dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim, pendirian Bank Muamalat juga menerima dukungan masyarakat, terbukti dari komitmen pembelian saham Perseroan senilai Rp 84 miliar pada saat penandatanganan akta pendirian Perseroan. Selanjutnya, pada acara silaturahmi peringatan pendirian tersebut di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai Rp 106 miliar.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyandang predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkokoh posisi Perseroan sebagai Bank syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan.

Pada akhir tahun 90-an, Indonesia dilanda krisis moneter yang memporakporandakan 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

(NPF) mencapai lebih dari 60%. Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar. Ekuitas mencapai titik terendah, yaitu Rp 39,3 miliar, kurang dari sepertiga modal setor awal.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh Islamic Development 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 membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi 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 pada

(i) Tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham.

(ii) Tidak melakukan PHK satu pun terhadap sumber daya insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak Kru Muamalat sedikitpun.

(iii) Pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri Kru Muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan Direksi baru.

(iv) Peletakan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja Muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua, dan

(v) Pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha menjadi sasaran Bank Muamalat pada tahun ketiga dan seterusnya, yang akhirnya membawa Bank kita, dengan rahmat Allah Rabbul Izzati, ke era pertumbuhan baru memasuki tahun 2004 dan seterusnya.

Saat ini Bank Mumalat memberikan layanan bagi lebih dari 2,5 juta nasabah melalui 275 gerai yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia. Jaringan BMI didukung pula oleh aliansi melalui lebih dari 4000 Kantor Pos Online/SOPP di seluruh Indonesia, 32.000 ATM, serta 95.000 merchant debet. BMI saat ini juga merupakan satu-satunya Bank syariah yang telah membuka cabang luar negeri, yaitu di Kuala Lumpur, Malaysia. Untuk meningkatkan aksesibilitas nasabah di Malaysia, kerjasama dijalankan dengan jaringan Malaysia Electronic Payment Sistem (MEPS) sehingga layanan BMI dapat diakses di lebih dari 2000 ATM di Malaysia. Sebagai Bank pertama murni syariah, Bank Muamalat berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan yang tidak hanya comply terhadap syariah, namun juga kompetitif dan aksesibel bagi masyarakat hingga pelosok nusantara. Komitmen tersebut diapresiasi oleh pemerintah, media massa, lembaga nasional dan internasional serta masyarakat luas melalui lebih dari 70

award bergengsi yang diterima oleh BMI dalam 5 tahun Terakhir. Penghargaan yang diterima antara lain sebagai Best Islamic Bank in Indonesia 2009 oleh Islamic Finance News (Kuala Lumpur), sebagai Best Islamic Financial Institution in Indonesia 2009 oleh Global Finance (New York) serta sebagai The Best Islamic Finance House in Indonesia 2009 oleh Alpha South East Asia (Hong Kong).

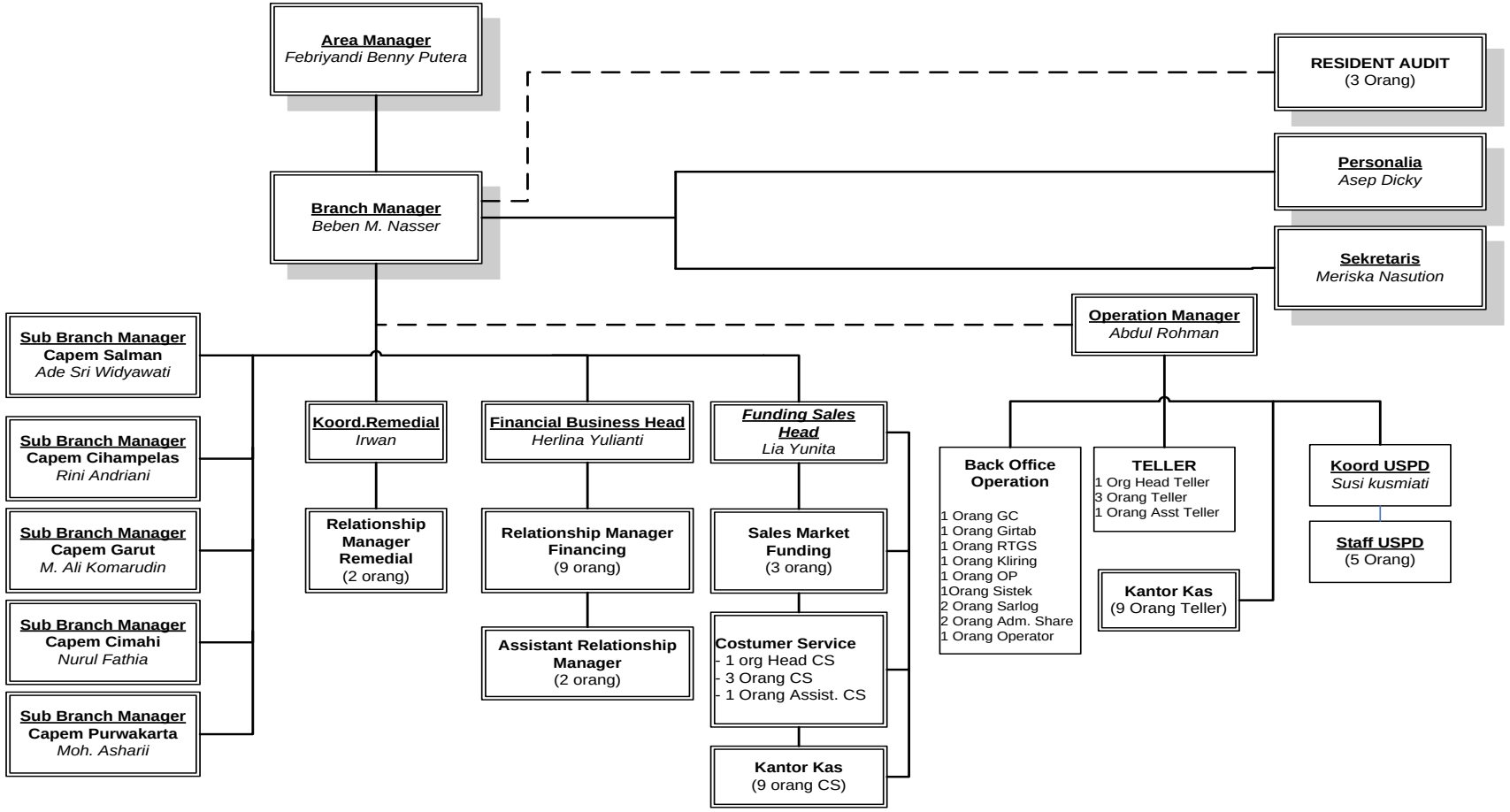
VISI :

Menjadi Bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional.

MISI :

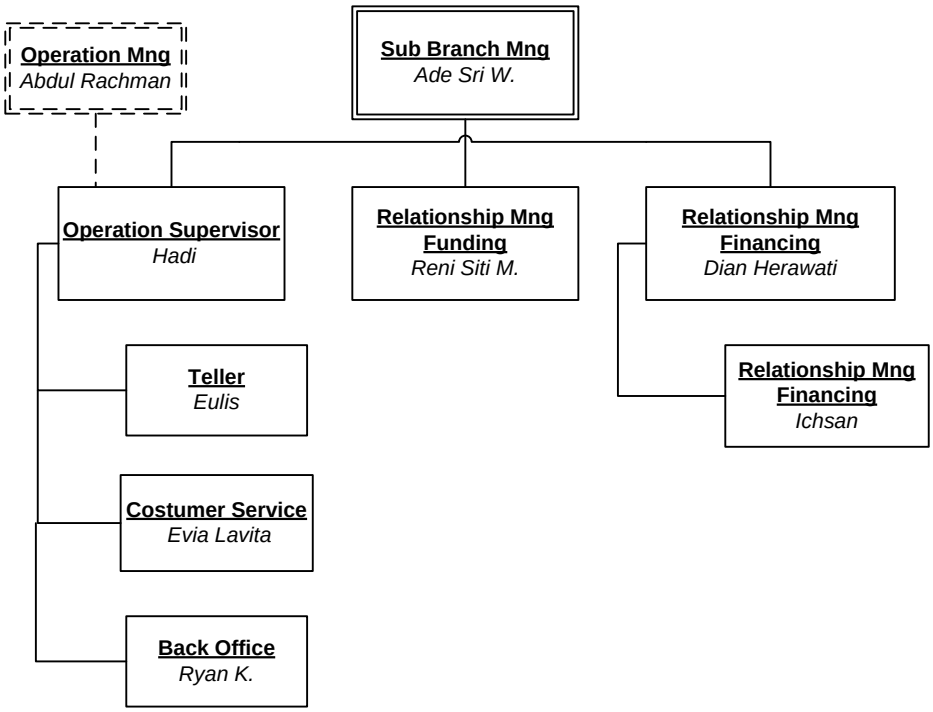
Menjadi ROLE MODEL Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimumkan nilai bagi *stakeholder*.

## 3.2 Struktur Organisasi Perusahaan




*Gb. 31 Struktur Organisasi Muamalat Full Branch* *Sumber: Bank Muamalat*

- **Struktur Organisasi Kantor Cabang Pembantu Salman**




*Gb. 3.2 Struktur Organisasi Capem Salman*

*Sumber: Bank Muamalat*

## 3.3 Deskripsi Kerja

### 1. Sub Branch Manager

Merupakan penanggung jawab semua kegiatan keuangan dan perbankan pada kantornya, dan juga menandatangani berkas nasabah yang mengajukan kredit yang telah disetujui sebelumnya.

### 2. Operation Supervisor

Mengawasi kegiatan operasional pada kantor cabang, seperti mengawasi karyawannya dalam melayani nasabah.

**3. Teller**

Bertugas di bagian depan bank dan langsung berinteraksi dengan nasabah, tugasnya melayani transaksi keuangan nasabah seperti setor tunai, pengambilan tunai, print out, ataupun transaksi keuangan lainnya. Sering disebut ujungtombak bank karena berhadapan langsung dengan nasabah.

**4. Customer Service**

Bertugas untuk melayani pertanyaan ataupun keluhan-keluhan dari nasabah baik yang datang langsung maupun lewat telepon. Juga bertugas melayani orang yang akan membuka rekening di bank tersebut.

**5. Back Office**

Bertugas menganalisis dan mengelola berkas-berkas nasabah lalu memasukannya dalam database bank, juga bekerja sama dengan bagian kredit dalam menganalisa tingkat kelancaran pembayaran kredit nasabah.

**6. Relationship Manager Funding**

Tugas dan tanggung jawab credit customer service :

a. Memberikan penjelasan yang diperlukan oleh calon nasabah.
b. Melaksanakan tugas-tugas rekening kredit

**7. Relationship Manager Financing**

Tugas dan tanggung jawab Relationship Manager Financing :

a. Memberikan penjelasan yang diperlukan oleh nasabah
b. Melaksanakan tugas-tugas untuk pemrosesan pembiayaan
c. Melakukan rapat/meeting dengan komite saat ada pengajuan pembiayaan.