

BAB IV

DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Duri

Bank Syariah Mandiri hadir dengan cita-cita membangun Negeri, nilai-nilai Perusahaan yang menjunjung tinggi Kemanusiaan dan Integritas telah tertanam kuat pada segenap Insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal berdirinya.

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, Sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik Nasional, telah menimbulkan beragam dampak *negative* yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, Industri Perbankan Nasional yang didominasi oleh Bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian Bank-bank di Indonesia.

Salah satu Bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa Bank lain serta mengundang Investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat Bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo)

menjadi satu Bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas baru BSB. Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan Perbankan Syariah dikelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No.10 tahun 1998, yang memberi peluang Bank umum untuk melayani transaksi Syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari Bank Konvensional menjadi Bank Syariah. Oleh karenanya, tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari Bank Konvensional menjadi Bank yang beroperasi berdasarkan prinsip Syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris:Sutjipto,SH,No.23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi Bank Umum Syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai Bank yang mampu melandasi kegiatan memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di Perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

PT. Bank Syariah Mandiri berdiri di Kota Duri pada tahun 2005, dengan segala kelebihan dan kekurangannya dengan harapan dapat meningkatkan taraf ekonomi masyarakat Kota Duri serta membantu Pemerintahan Kota Duri. PT. Bank Syariah Mandiri di Kota Duri berawal dari sebuah Kantor Cabang Pembantu yang di Kepala oleh Seorang Kepala Cabang Pembantu yaitu Bapak Willy Novriwan, kemudian pada tahun 2010 Bank Syariah Mandiri di Kota Duri berubah menjadi Kantor Cabang Duri yang kemudian dikepalai oleh Seorang Kepala Cabang bernama Bapak Muhammad Agung Bhayuntoro hingga sekarang.

Sebagaimana diketahui bahwa dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat sejalan dengan konsep dan perkembangan yang berlandaskan dengan landasan syariah yang dalam kaitannya untuk mengembangkan suatu usaha, juga meningkatkan keahlian khususnya dalam bidang perekonomian.

Bank Syariah Mandiri merupakan suatu Bank yang mewujudkan suatu perkembangan ekonomi bersama masyarakat yang berlandaskan syariah dan juga berorientasi mencari laba untuk anggota dan lingkungan didalam perusahaan.

B. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri Cabang Duri

VISI

1. Memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia.

MISI

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industri yang berkesinambungan.
2. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
3. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
4. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.
5. Mengembangkan nilai-nilai Syariah Universal.

C. Struktur Organisasi

Untuk menjamin adanya fleksibilitas dalam rangka pembangunan organisasi/perusahaan yang tetap efisien, maka bentuk organisasi di buat sesederhana mungkin sebagai alat atau wadah pihak manajemen untuk mencapai tujuan yang telah di tetapkan perusahaan. Didefinisikan sebagai mekanisme-mekanisme formal organisasi diolah. Struktur ini terdiri atas unsure spesialisasi kerja, standarisasi, koordinasi, sentralisasi atau desentralisasi dalam pembuatan keputusan dan satuan kerja (zulkifli dan Nurmasari, 2015:102). Struktur oganisasi merupakan salah satu kelengkapan penting bagi suatu perusahaan dimana didalamnya digambarkan tingkat tanggung jawab, wewenang dan pemisahan fungsi. Struktur organisasi ini penting karena akan memudahkan pembagian tugas

sesuai dengan bidang masing-masing. Sesuai dengan uraian diatas maka struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Duri dapat dilihat pada lampiran 3.

D. Fungsi dan Tugas Organisasi

Berikut ini penjelasan secara singkat mengenai tugas setiap bagian pada PT. Bank Syariah Mandiri :

1. Kepala Cabang

Memimpin, mengelola, mengendalikan, mengembangkan kegiatan dan mendayagunakan sarana organisasi cabang untuk mencapai tingkat serta volume aktivitas pemasaran dan operasional cabang optimal, efektif dan efisien sesuai dengan target yang telah ditetapkan kantor pusat, juga mewakili direksi keluar dan kedalam organisasi yang berhubungan langsung dengan cabangnya. Secara garis besar ruang lingkup tugas utama kepala cabang adalah sebagai berikut :

- a. Memastikan tercapainya target bisnis cabang yang telah ditetapkan meliputi pendanaan, pembiayaan, fee based, baik laba bersih baik secara kuantitatif maupun kualitatif.
- b. Memastikan kepatuhan, tingkat kesehatan, dan prudentialitas seluruh aktifitas cabang.
- c. Memastikan pengendalian dan pembinaan cabang.
- d. Memastikan produk *bancassurance* (produk asuransi yang dipasarkan oleh bank), produk investasi dan jasa non-bank lainnya.
- e. Memastikan terlaksananya standar layanan nasabah di cabang.
- f. Memberikan pelayanan khusus dalam setiap interaksi dengan nasabah prioritas.

- g. Memastikan pelaporan (Intern dan Ekstern) dilakukan secara akurat dan tepat waktu.
- h. Memastikan kelengkapan, kerapian, dan keamanan dari dokumentasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- i. Memastikan tindak lanjut hasil audit intern/ekstern.
- j. Melakukan analisa SWOT secara berkala untuk mengetahui posisi cabang terhadap posisi pesaing diwilayah kerja setempat.

2. *Maneger Marketing*

Mengelola aktivitas marketing cabang yang dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan memastikan tercapainya target-target pembiayaan dan dana cabang yang telah ditetapkan kantor pusat.

3. *Manager Operasional*

Mengelola aktivitas operasional cabang yang dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan memastikan tercapainya target bidang operasional cabang yang telah ditetapkan kantor pusat. Adapun tugas utama Manager Operasional adalah sebagai berikut :

- a. Memastikan terkendalinya biaya operational cabang dengan efisien dan efektif.
- b. Memastikan dan mengelola transaksi harian operasional yang telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan.
- c. Memastikan terlaksananya standar layanan nasabah yang optimal dikantor cabang.

- d. Memastikan dan mengelola semua kegiatan administrasi, dokumentasi, dan kewajiban pelaporan telah dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang berlaku internal/eksternal.
- e. Memastikan ketersediaannya dan keamanan dokumen berharga bank, PIN kartu ATM maupun key acces layanan e-banking lainnya.

4. *Account Officer*

Terlaksananya kegiatan *Marketing* produk pembiayaan dan jasa-jasa Bank kepada masyarakat diwilayah kerjanya dan proses nota analisa pembiayaan dengan memperhatikan *prudensialitas* dan layanan yang prima.

5. *Funding Officer*

Terlaksananya kegiatan marketing produk pendanaan dan jasa-jasa Bank kepada masyarakat di wilayah kerjanya, dengan memperhatikan prudensialitas dan layanan yang prima serta tercapainya jumlah *asset under management* dan *fee based income* serta layanan prima untuk nasabah BSM priority (DPP).

6. *Customer Service Officer*

Terselenggaranya pemasaran produk dan jasa Bank Syariah Mandiri kepada masyarakat dan memberikan otorisasi serta ferifikasi atas transaksi, dengan layanan sesuai standar *service* BSM kepada Nasabah maupun investor.

Adapun tugas dan tanggung jawab Customer service adalah sebagai berikut :

- a. Memberikan informasi produk dan jasa kepada nasabah.
- b. Memproses permohonan, pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro, dan deposito.
- c. Memblokir kartu ATM nasabah sesuai dengan permintaan nasabah.

- d. Melayani permintaan buku, cek/bilyet giro, surat refensi bank, surat keterangan bank, dan lain sebagainya.
- e. Mendistribusikan salinan rekening bank kepada nasabah.
- f. Menginput data customer yang lengkap dan akurat.
- g. Memelihara ketersediaan kartu ATM sesuai kebutuhan.

7. *Head Teller*

Mengkoordinasikan, mengarahkan dan mengawasi aktivitas teller, memberikan persetujuan pembayaran untuk jumlah penarikan diatas wewenang teller, mengelola kas dan surat-surat berharga serta terselenggaranya layanan dibagian kas secara benar, cepat dan sesuai dengan standar service BSM.

8. *Back Office Officer*

Terpenuhinya kebutuhan pegawai dan pengembangan kariernya, pengadaan dan pendistribusian persediaan kebutuhan kantor, menginventarisasi, membukukan, memelihara keutuhan barang bangunan dan peralatan kantor, kebenaran dan kewajaran laporan kerja cabang, serta ketepatan penyampaian laporan kepada Bank Indonesia dan Kantor Pusat.

9. *Ass. Marketing Officer*

Terlaksananya ketaatan *Marketing* produk dan jasa-jasa Bank kepada masyarakat di wilayah kerjanya dan tercapainya target bisnis yang telah ditetapkan oleh kepala cabang serta pelayanan yang prima kepada Nasabah maupun Investor.

10. Customer Service

Terselenggaranya pemasaran produk dan jasa Bank Syariah Mandiri kepada masyarakat, pembukuan pemeliharaan dan ataupun penutupan rekening dengan layanan sesuai standar service BSM kepada Nasabah maupun Investor.

11. Teller

Melayani kegiatan penyetoran dan penarikan uang tunai (rupiah dan valuta asing), pengambilan/penyetoran non tunai dan surat-surat berharga dan kegiatan lainnya serta terselenggaranya layanan dibagian kas secara benar, cepat dan sesuai standar service BSM.

12. Loan Admin

Terlaksananya pencairan, monitoring, dan penyimpanan legal dokumen dan pembuatan atau penyampaian laporan pembiayaan serta transaksi ekspor atau impor dan jasa valas lainnya, secara tertib dan aman.

13. Back Office

Telaksananya pelayanan transfer, inkaso, dan kliring secara cepat dan benar untuk kepuasan Nasabah atau Investor, dimana seluruh setoran dan penarikan kliring dapat diselesaikan pada hari yang sama.

14. SDI (Sumber Daya Insani)

Terpenuhi kebutuhan pegawai sesuai kondisi cabang dan terlaksananya pengembangan karier pegawai sesuai dengan pengetahuan dan kemampuan pegawai yang bersangkutan.

15. Office Boy

Membantu kelancaran pekerjaan dalam setiap unit kerja cabang dibawah koordinasi Back Office Officer.

16. Driver

Melayani permintaan kendaraan operasional cabang.

17. Security

Melaksanakan pengamanan sarana gedung cabang dan kegiatan cabang.

E. Produk-produk Bank Syariah Mandiri Cabang Duri

PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Duri yang bergerak atau oprasionalnya di bidang perbankan syariah. Dalam pelaksanaannya BSM menyediakan produk dan pelayanan jasa yang dapat dimanfaatkan oleh nasabah. Berikut adalah informasi mengenai Produk Pendanaan, Produk Pembiayaan, dan Produk jasa-jasa keuangan lainnya pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Duri :

1. Produk Pendanaan

a. Giro BSM

Giro Bank Syariah Mandiri adalah sarana penyimpanan dana yang disediakan bagi nasabah dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*. Dengan Karakteristik meliputi,

- 1) Berdasarkan prinsip syariah (akad *wadiah yad dhamanah*),
- 2) Tersedia dalam valuta asing,
- 3) Penarikan dapat dilakukan setiap saat dengan slip menggunakan Cek/BG atau alat perintah bayar lainnya.

b. Tabungan

Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Duri terdapat beberapa jenis tabungan yang masing-masingnya mempunyai fungsi dan manfaat yang berbeda sesuai kebutuhan Nasabah. Jenis-jenis tabungan tersebut adalah :

Tabungan BSM, merupakan simpanan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di counter BSM atau melalui ATM. Dengan Karakteristik meliputi :

- a) Berdasarkan prinsip syariah (akad *mudharabah muthlaqah*),
- b) Tabungan bagi hasil yang menarik, aman dan terjamin, dilengkapi dengan kartu ATM sekaligus kartu debit.

Tabungan BSM Dollar, merupakan Simpanan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM dengan menggunakan slip penarikan. Dengan Karakteristik meliputi :

- a) Berdasarkan prinsip syariah (akad *wadiah yad dhamanah*),
- b) Tersedia dalam valuta USD, penarikan menggunakan slip penarikan, dan sesuai kebijakan Bank, nasabah dapat memperoleh bonus sebagai imbalan terhadap dana yang dititipkan kepada Bank.

Tabungan Mabror BSM, merupakan Tabungan Mabror BSM adalah Simpanan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu masyarakat muslim dalam merencanakan ibadah haji dan umrah, tabungan ini dikelola berdasarkan prinsip Mudharabah Muthalaqah. Dengan Karakteristik meliputi :

- a) Berdasarkan prinsip syariah (akad *mudharabah muthlaqah*),
- b) Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/Umrah (BPIH), dan setoran awal yang terjangkau.

Tabungan BSM Investa Cendekia, Tabungan BSM Investa Cendekia adalah Tabungan berjangka dalam valuta rupiah dengan setoran bulanan tetap disertai dengan manfaat perlindungan asuransi. Dengan Karakteristik meliputi :

- a) Jangka waktu 1 s/d 20 tahun, setoran Rp. 100rb s/d Rp. 2jt.

- b) Autodebet, premi 2,5% s/d 6,5%, manfaat s/d 300 kali, dan asuransi.

Deposito BSM, merupakan produk Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah*, atau produk investasi berjangka yang cairannya hanya bisa dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan.

Dengan Karakteristik meliputi :

- a) Jangka waktu yang fleksibel antara 1,3,6 dan 12 bulan deposito tidak dapat dicairkan sebelum jatuh tempo,
- b) Fasilitas *Automatic Roll Over*, dan bagi hasil dapat menambah pokok deposito, ditransfer, atau dipindahbukukan ke rekening tabungan atau giro.

2. Produk Pembiayaan

a. Pembiayaan Jual beli (*Murabahah*)

Pembiayaan yang menggunakan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati. *Dengan Karakteristik* : Berdasarkan prinsip jual beli syariah, Margin tetap selama masa perjanjian jual beli, Obyek, jual beli harus ada dan halal, Pembiayaan dalam valuta rupiah atau US dollar dan Obyek jual beli dapat diminta oleh Bank sebagai jaminan

b. Pembiayaan Total (*Mudharabah*)

Pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan Nasabah ditanggung oleh Bank atau Pembiayaan total akad *mudharabah* yaitu akad kerja sama antara 2 pihak untuk kerja sama usaha tertentu, dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal sedangkan pihak kedua bertindak selaku pengelola.

Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati. Dengan Karakteristik : Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, Pembiayaan atas seluruh kebutuhan modal usaha nasabah yang halal dan produktif, Pembiayaan dalam valuta rupiah atau US Dollar, Bank dapat meminta jaminan kepada Nasabah.

c. Pembiayaan Bersama (*Musyarakah*)

Pembiayaan bersama merupakan pembiayaan kerja sama usaha, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati. Dengan Karakteristik : Pembiayaan untuk kegiatan usaha produktif, Berdasarkan prinsip Musyarakah system bagi hasil, Mekanisme pengembalian pembiayaan yang fleksibel (bulanan atau sekaligus diakhir periode), Bagi hasil berdasarkan perhitungan *revenue sharing* atau *profit sharing*, Bank dapat meminta jaminan kepada nasabah dan Pembiayaan dapat dalam berupa Rupiah dan US Dollar .

d. Pembiayaan Pertanian (*Salam*)

Pembiayaan pertanian ini membantu nasabah dalam membiayai kegiatan usahanya yang bergerak dibidang pertanian. Pembiayaan pertanian menggunakan akad salam yaitu akad perjanjian antara bank dengan nasabah, dimana nasabah membayar anggaran atas barang pertanian kepada bank yang akan diserahkan Bank pada Nasabah dikemudian hari.

e. Pembiayaan Sewa (*Ijarah*)

Pembiayaan sewa menggunakan akad *ijarah* yaitu akad perjanjian antara bank dengan nasabah dimana Bank memberikan hak guna barang kepada Nasabah tanpa diikuti oleh hak milik dan Nasabah diwajibkan membayar sewa

setiap bulannya atas penggunaan barang tersebut. *Dengan Karakteristik* : Periode sewa ditentukan Nasabah, Margin tetap selama masa perjanjian sewa, Pembiayaan dalam valuta rupiah atau US dollar dan Obyek sewa berupa kendaraan, alat berat, rumah/gedung.

3. Produk Jasa-jasa

a. SMS Banking (*Ijarah*)

Produk layanan perbankan yang berbasis teknologi selular yang memberikan kemudahan kepada Nasabah untuk melakukan berbagai transaksi Perbankan. *Dengan Karakteristik* : Mengadopsi seluruh provider selular, Transfer antar rekening, Pembayaran Zakat, Pembayaran Telkom (PSTN) dan Pembayaran selular pasca bayar.

b. ATM Syariah Mandiri (*Ijarah*)

Sarana layanan transaksi perbankan secara mandiri melalui ATM (*Automatic Teller Machine*) Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu jasa bank dalam memudahkan nasabah melakukan kegiatan perbankan tanpa ke Bank Layanan fasilitas ini juga bekerjasama dengan Bank Mandiri dan ATM Bersama. *Dengan Karakteristik* : Dapat mengambil uang tunai dalam jumlah tertentu dengan cepat, Pemindah bukuan/transfer antar rekening di Bank Syariah Mandiri, atau dengan rekening di bank sesama anggota ATM bersama, dan Dapat melakukan pembayaran, Telkom, Ratelindo, Satelindo, IM2, IM3, Infaq dan Zakat, PLN.

c. *Bill Payment* (*wakalah*)

Merupakan jasa layanan Bank Syariah Mandiri dalam menerima pembayaran tagihan pelanggan Telkom, Indosat-M3, Satelindo, Ratelindo dan

IM2, dan PLN baik itu yang dilakukan secara tunai maupun *Auto Debet*.
Dengan Karakteristik : Pembayaran dilakukan dengan tunai, beban rekening (autodebet), melalui ATM Bank Syariah Mandiri dan melalui SMS Banking Syariah Mandiri dan Layanan pembayaran dalam sistem semi online (SOPP) dan sistem real-time online (Host to Host).

d. Pajak Online (wakalah)

Memberikan kemudahan kepada wajib pajak untuk membayar kewajiban pajak secara online dengan mendebet rekening atau secara tunai. *Dengan Karakteristik* : Wajib pajak harus mengisi SSP (Surat Setoran Pajak), Pembayaran dilakukan dengan menggunakan uang tunai, cek, pemindah bukuan dan Wajib pajak tetap harus melaporkan ke Kantor Pajak setempat dengan membawa bukti pembayarannya.

e. Intercity clearing (Wakalah)

Jasa penagihan warkat (Cek/Bilyet Giro valuta rupiah) bank diluar wilayah kliring dengan cepat sehingga nasabah dapat menerima dana hasil penarikan cek atau Bilyet Giro tersebut pada keesokan harinya. *Dengan Karakteristik* : Media penarikan berasal dari cek atau bilyet giro BSM, Dapat dilakukan diseluruh cabang Bank Syariah Mandiri dan Fasilitas ini hanya dapat dilaksanakan dengan bank yang telah memiliki jasa yang sama.

f. Time Gross Settlement (Wakalah)

Jasa transfer uang *valuta* rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara *real time*. Hasil transfer efektif dalam hitungan menit. *Dengan Karakteristik* : Dapat dilakukan diseluruh cabang Bank Syariah

Mandiri, Pengiriman hanya dalam bentuk mata uang rupiah, Batas waktu transfer sesuai waktu yang ditentukan Bank Syariah Mandiri.

g. Transfer (*Wakalah*) terbagi 2 Yaitu :

Transfer (LLG) merupakan Jasa pemindahan dana antar Bank dalam (satu wilayah kliring lokal). Dengan Karakteristik : Dana berasal dari pembayaran tunai atau pendebitan rekening, Pengiriman hanya dalam bentuk mata uang rupiah dan Batas waktu transfer sesuai dengan jadwal kliring yang ditentukan Bank Syariah Mandiri *Transfer valas* terdiri dari : Transfer keluar yaitu pengiriman valas dari nasabah BSM ke Nasabah Bank lain baik dalam maupun luar negeri dan Transfer masuk yaitu pengiriman valas dari Nasabah Bank lain baik dalam maupun luar Negeri ke nasabah BSM. Transfer valas. Dengan Karakteristik : Dana transfer berasal dari pembayaran tunai atau pendebitan rekening dalam bentuk rupiah atau *valuta* asing lainnya (sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri) dan Batas waktu transfer sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri (atau paling lambat jam 14.00 waktu setempat).

h. Letter of Credit (*Wakalah*)

Janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis Nasabah (*applicant*) yang mengikat Bank Syariah Mandiri sebagai Bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau *order*-nya atau mengaksep dan membayar wesel pada saat jatuh tempo yang ditarik penerima. Dengan Karakteristik : L/C ini hanya diterbitkan untuk transaksi pembelian barang diluar negeri (transaksi internasional), *Valuta* yang digunakan adalah valuta asing maupun rupiah, dan

L/C harus diterbitkan dalam bentuk *irrevocable* dimana tidak dapat dirubah atau dibatalkan sepihak selama jangka waktu berlakunya L/C.

i. Bank Garansi (*Kafalah*)

Janji tertulis yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga dimana bank menyatakan sanggup memenuhi kewajiban-kewajiban kepada pihak ketiga dimaksud apabila pada suatu waktu tertentu yang telah ditetapkan, pihak yang dijamin (nasabah) tidak memenuhi kewajibannya. *Dengan Karakteristik* : Bank Garansi ini menggunakan akad kafalah, Bank Garansi dapat menggunakan bahasa Indonesia maupun bahasa Inggris dan Jenis Bank Garansi yang dapat diberikan adalah Bid Bond (untuk tender), performance bond (untuk pelaksanaan pekerjaan, advance performance bond (untuk mendapatkan uang muka), dan lain-lain.

j. Pembiayaan pegadaian emas syariah (*Rahn*)

Adalah pembiayaan atas akad Qard atas Rahn dengan ijarah, dalam pembiayaan ini nasabah atas keperluan mendadak bisa mendapatkan pembiayaan di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pekanbaru dengan menggadaikan emasnya, dan pihak Bank atas dasar sosial memberikan pembiayaan pada nasabah dengan imbalan atas ijarah atas jasa sewa penitipan emas.

k. Cicil Emas BSM

Fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk pembiayaan kepemilikan emas. Cara mudah mendapatkan emas dengan jangka waktu 2 sampai 5 tahun serta angsuran yang ringan.

1. Mobile banking gprs(MBG)

Layanan transaksi perbankan(non tunai) melalui mobile phone(*handphone* berbasis *gprs*. Manfaat dari MBG ini yaitu : kenyamanan transaksi kemana saja, kemudahan transaksi seperti layaknya di ATM, dapat di aplikasikan pada semua SIM Card dan ponsel yang menggunakan teknologi GPRS dan dilengkapi fitur spesial tranfer *real time* ke 83 Bank dan transfer ke bukan pemegang rekening.

