

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Indonesia (BSI) Ex Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Pati

Negara Indonesia yang sebagian besar penduduknya beragama islam, tentunya menjadi salah satu alasan yang kuat berdirinya lembaga syariah di Indonesia. Timbulnya kesadaran dalam bertransaksi menggunakan produk halal mendorong berdirinya banyak lembaga ataupun ekosistem ekonomi yang berbasis syariah termasuk didalamnya terdapat lembaga keuangan perbankan syariah. Didukung dengan adanya tragedi krisis moneter tahun 1998 yang tambah menguatkan eksistensi bank syariah yang mampu bertahan pada situasi tersebut. Dengan hal ini, semakin menguatkan lembaga keuangan syariah untuk dapat bersaing dengan lembaga keuangan yang sudah berdiri terlebih dahulu yakni perbankan konvensional.

Lembaga keuangan syariah tentunya memainkan peranan penting sebagai fasilitator penggerak ekonomi dalam ekosistem industri halal. Peningkatan serta pengembangan yang signifikan dalam kurun waktu tiga dekade ini. Peningkatan layanan, pengembangan jaringan serta inovasi produk menunjukkan tren positif dari tahun ke tahun. Semangat melakukan percepatan serta meningkatnya bank syariah melakukan aksi korporasi, tidak terkecuali bank syariah yang dimiliki BUMN, yakni Bank Syariah Mandiri, BRI Syariah, dan BNI Syariah. Salah satu lembaga keuangan syariah yang semakin populer belakangan ini adalah Bank Syariah Mandiri yang tentunya dalam hal ini bank syariah mandiri dalam operasional lembaga menggunakan sistem syariah sebagai acuan utama dalam operasionalnya.

Bank Syariah Mandiri ternyata merupakan bagian atau unit dari Bank Mandiri, meskipun BSM terdapat tambahan 'syariah' tetapi dalam pelayanan BSM juga tetap menawarkan pelayanan lengkap dalam hal finansial bahkan dapat melakukan transaksi zakat serta sedekah melalui Bank Syariah Mandiri. Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan lembaga keuangan syariah yang berdiri pada tanggal 1 November 1999. Dalam operasionalnya Bank Syariah Mandiri telah diawasi oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan), ini menandakan bahwa BSM memang lembaga keuangan sudah terpercaya dan amanah dalam operasionalnya,

sehingga mampu tetap berdiri dan beroperasi sampai sekarang.

Dengan hal ini, bertepatan pada tanggal 1 Februari 2021 menjadi catatan sejarah bergabungnya atau merger dari 3 lembaga keuangan syariah terbesar yang dimiliki Indonesia yakni Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu lembaga atau entitas yakni Bank Syariah Indonesia (BSI). Dengan hal ini merger atau bergabungnya 3 lembaga keuangan akan menghadirkan layanan yang lebih lengkap, kapasitas permodalan yang lebih baik serta jangkauan yang lebih luas. Serta didukung sinergi dari perusahaan induk (Mandiri, BRI dan BNI) serta komitmen pemerintah melalui kementerian BUMN agar BSI dapat bersaing di tingkat global.

Penggabungan serta merger dari ketiga lembaga keuangan yang berbasis syariah ini tentunya memiliki tujuan serta visi misi yang jelas serta diharapkan mampu melahirkan lembaga keuangan syariah yang menjadi kebanggaan umat, dapat berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat ekonomi, serta dapat menjadi energi baru yang menciptakan angin segar bagi pembangunan ekonomi nasional. Berdirinya lembaga keuangan syariah di Indonesia juga ditunjukkan dari cerminan wajah perbankan syariah Indonesia yang universal, modern serta (*Rahmatan Lil Alamiin*) memberikan kebaikan bagi segenap manusia yang berada di alam ini.

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia (BSI)

- a. Visi Bank Syariah Indonesia
“Top 10 Global Islamic Bank”
- b. Misi Bank Syariah Indonesia
 - 1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia
Dengan melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan aset (500+ T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.
 - 2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham
Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (RROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2)
 - 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia
Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada

pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.¹

- c. Tagline BSI KC Pati
 “Pasti Bisa, Pasti Tumbuh, Pasti Juara”²

3. Produk Bank Syariah Indonesia

Tabel 4.1
Produk Bank Syariah Indonesia KC Pati

No.	Kategori Produk	
	Individu	Perusahaan
1.	Tabungan : a) BSI Tabungan Valas b) BSI Tabungan Haji Indonesia c) BSI Tabungan <i>Easy Mudharabah</i> , dan masih banyak lagi.	Service : a) <i>Buyer Financing</i> b) <i>Disributor Financing</i> c) <i>Supplier Financing</i> , dan masih banyak lagi.
2.	Haji dan Umroh : a) BSI Tabungan Haji Indonesia b) BSI Tabungan Haji Muda Indonesia	Pembiayaan : a) <i>Multifinance</i> b) Pembiayaan Rekening Koran Syariah c) <i>Refinancing</i> d) Pembiayaan modal kerja, dan masih banyak lagi.
3.	Pembiayaan : a) BSI Griya b) BSI Mitraguna Berkah c) BSI OTO	Simpanan : a) Giro Optima b) Giro DHE SDA c) Deposito DHE SDA
4.	Investasi : a) BSI Deposito Valas b) Deposito Rupiah c) BSI Reksa Dana Syariah, dan masih banyak lagi.	Cash management : a) OPBS (SO/DO) Pertamina b) CMS
5.	Transaksi : a) BSI Giro Valas b) BSI Giro Rupiah	Tresuri : a) BSI Lindung Nilai Syariah b) Deposito on Call (DOC)

¹ “Visi & Misi Bank Syariah Indonesia,” Bank BSI, 20 Juli, 2022, https://tr.bankbsi.co.id/vision_mission.html.

² Rusyadi, wawancara oleh penulis, 21 Juli, 2022, wawancara 1, transkrip.

		c) Transaksi Sukuk
6.	Emas : a) BSI Gadai Emas b) BSI Cicil Emas	Digital banking : a) BSI Mobile b) BSI Aisyah c) Solusi Emas
7.	Bisnis/Wirausaha : a) BSI Giro Optima b) BSI <i>Cash Management</i> c) BSI Pembiayaan Investasi, dan masih banyak lagi.	Kartu : a) Kartu Pembiayaan b) Kartu Debit
8.	Prioritas : a) BSI <i>Private</i> b) <i>Safe Deposit Box</i> (SDB) c) BSI Prioritas	

Sumber : Website BSI³

4. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Pati

Struktur organisasi adalah sistem yang dibuat untuk digunakan untuk mengetahui hierarki dalam sebuah organisasi serta memiliki tujuan untuk menetapkan cara kerja atau operasional sebuah organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan di masa depan. Struktur organisasi juga memiliki fungsi sebagai pedoman bagi sebuah organisasi atau perusahaan untuk mencapai target yang telah ditetapkan. Bank Syariah Indonesia (BSI) tentunya juga memiliki struktur organisasi yang tidak jauh beda dengan lembaga keuangan lainnya, yang dimana posisi tertinggi dalam setiap cabang diduduki oleh seorang *branch manager* yang memiliki struktur staf serta kepala bagian yang akan membantu kepala cabang untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Struktur organisasi juga memudahkan pemahaman tentang siapa saja serta tugas apa saja yang dimiliki masing-masing bagian, berikut nama-nama pegawai BSI KC Pati:⁴

- a) BM : Abdul Mutolib
- b) BOSM : Aris Fajarianto dan Muhammad Malchan
- c) CBRM : Rusyadi
- d) FTS : Rizaldo
- e) SME RM : Khariz Fikri

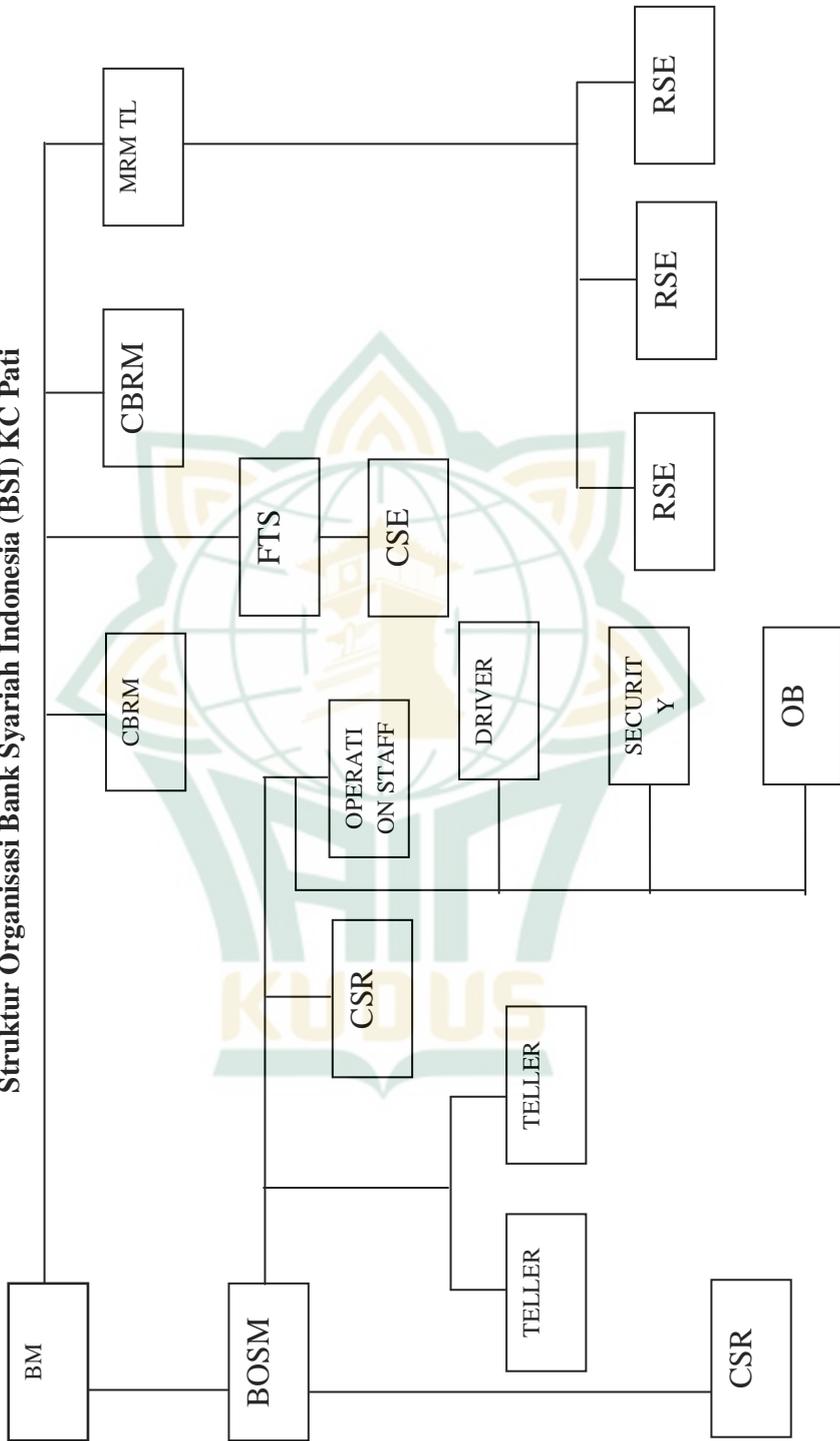
³ “Tabungan Bank Syariah Indonesia,” Bank BSI, 20 Juli, 2022, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu/kategori/tabungan>.

⁴ Alaik Teguh H, wawancara oleh penulis, wawancara 2, 2 Agustus, 2022, transkrip.

- f) MRM TL : Budi Sabtono
- g) RSE : Rizaldo, Dhimas Mahendra dan Ayu Endah
- h) CSE : Yuni Cahya
- i) CSR : Andini dan Rika Putri Septiana
- j) Operation Staff : Alaik Teguh H.
- k) Teller : Devia Intan S. dan Dewi Yustika
- l) Driver : Suwarno
- m) Security : Diyanto dan Didik Sumartono
- n) OB : Suanto



Gambar 4.2
Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Pati



Keterangan :

- a) BM (*Branch Manager*), atau biasa disebut dengan kepala cabang yang memiliki tugas mengawasi, mengarahkan serta memimpin staff agar mencapai tujuan yang ditargetkan.
- b) CBRM (*Consumer Banking Relationship Manager*), dengan tugas menganalisa serta memasarkan pembiayaan.¹⁰¹
- c) BOSM (*Branch Operation Service Manager*), dengan salah satu tugas bertanggung jawab atas kelancaran kegiatan deposito, tabungan, serta pembiayaan.
- d) CSR (*Corporate Social Responsibility*), dengan tugas meningkatkan kesejahteraan yang berdampak pada lingkungan sekitar.
- e) Teller, dengan tugas melayani penarikan, penyetoran uang, serta transfer kepada nasabah.
- f) Operation Staff, dengan salah satu tugasnya yakni melakukan perencanaan serta pelaksanaan kegiatan operasional kantor
- g) Driver, dengan salah satu tugasnya yakni memastikan keamanan pengemudi serta penumpang dalam operasional.
- h) Security, dengan salah satu tugasnya yakni menjaga ketertiban selama operasional bank.
- i) OB, dengan salah satu tugasnya yakni membersihkan area bank agar terlihat bersih dan nyaman.
- j) FTS (*Funding Transaction Staff*), dengan tugas mempromosikan sebuah produk yang dimiliki perbankan.
- k) CSE (*Customer Sales Executive*), dengan tugas membantu finansial nasabah dengan produk unggulan bank:
- l) SME RM (*Relationship Manager Small Medium Enterprise*), dengan tugas meningkatkan serta membangun hubungan antar nasabah dengan perbankan.
- m) MRM TL, memiliki salah satu tugas yakni menjalankan kegiatan pemasaran pada produk bisnis:
- n) RSE (*Retail Sales Executive*), memiliki salah satu tugas yakni melakukan fasilitas serta penawaran kepada nasabah yang membutuhkan modal kerja dengan produk mikro.

5. Pembiayaan BSI OTO Pada BSI KC Pati

Produk pembiayaan yang ditawarkan lembaga perbankan syariah salah satunya BSI (Bank Syariah Indonesia) adalah

¹⁰¹ “Tugas-Tugas Karyaman Perbankan Syariah,” SCRIBD, 22 Juli, 2022. <https://Id.Scribd.Com/Document/521088651/Tugas-CBRM>.

pembiayaan BSI OTO atau pembiayaan pengajuan kendaraan mobil baru, mobil bekas, dan motor baru. BSI OTO merupakan kendaraan mobil atau motor yang secara online atau daring dipersembahkan oleh MUF (*Mandiri Utama Finance*) sebagai salah satu lembaga yang menangani secara langsung pengadaan serta pembiayaan BSI OTO. Produk BSI OTO ini hadir dengan tujuan memudahkan seluruh nasabah BSI, dealer, ataupun masyarakat Indonesia dalam mewujudkan kendaraan impian mereka. BSI OTO menghadirkan segala jenis mobil baru, second dan motor baru dengan berbagai jenis merk bukan hanya dari Jepang tetapi hampir seluruh jenis motor serta mobil bisa didapatkan melalui BSI OTO ini. Sesuai dengan jawaban narasumber Rusyadi selaku CBRM menjelaskan bahwa:

“BSI OTO ini merupakan produk pembiayaan yang ditujukan kepada konsumen untuk pembelian unit mobil baru atau bekas dan motor baru. BSI OTO sendiri resmi menjadi produk dari BSI bersama MUF sejak tahun 2021, ketika BSM merger dan menjadi satu BSI.”¹⁰²

Produk BSI OTO ini sebenarnya sudah ada sejak 2018 yang lalu yang dulunya dipegang oleh Bank Mandiri Syariah, kemudian lembaga keuangan syariah yang di-merger atau digabungkan menjadi satu lembaga keuangan syariah atau dengan nama lain yakni BSI (Bank Syariah Indonesia) mulai resmi kembali dikenalkan kepada nasabah serta sudah dapat dimanfaatkan oleh nasabah BSI pada tanggal 1 Februari 2021. Tentunya dengan dipegang oleh lembaga yang baru terdapat banyak inovasi serta kebaruan dari produk ini, seperti :

1. Penawaran beragam paket dengan uang muka serta margin yang ringan dan terjangkau
2. Pengajuan pembiayaan juga dapat menggunakan sistem tukar tambah (*trade-in*)
3. Berpengalaman dalam pengajuan pembiayaan otomotif secara digital
4. Pengajuan layanan test-drive atas unit kendaraan yang diinginkan
5. Informasi serta berita yang *up to date* serta menarik yang berkaitan dengan dunia otomotif¹⁰³

¹⁰² Rusyadi, wawancara oleh penulis, 21 Juli, 2022, wawancara 3, transkrip.

¹⁰³ “BSI OTO: Pembiayaan Mobil dan Motor Syariah,” bsioto.muf.co.id, 22 Juli, 2022, <https://bsioto.muf.co.id/>.

Dalam menjalankan atau dalam operasional pembiayaan BSI OTO, tentu BSI tidak hanya bekerja sendirian, melainkan mempunyai kerjasama atau kolaborasi dengan MUF (*Mandiri Utama Finance*). Dalam hal ini tugas Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah sebagai pengantar atau penghubung antara nasabah dengan keinginan serta kebutuhan mereka. Dalam hal ini dimaksudkan artinya Bank Syariah Indonesia (BSI) sebelum memberikan data pengajuan kepada MUF, Bank Syariah akan terlebih dahulu membuat analisis keuangan serta kemampuan bayar seorang nasabah dalam mengajukan pembiayaan pengadaan barang ini.

Dengan demikian, sebelum MUF menerima data nasabah terlebih dahulu BSI sudah mempunyai data yang berhubungan dengan pengajuan pembiayaan nasabah. Setelah dilakukan analisis maka data serta dokumen nasabah pengajuan akan diserahkan kepada MUF untuk dilakukan survei. Survei disini merupakan kegiatan atau teknik survei yang dilakukan untuk mendapatkan atau memberikan batasan data dari data yang telah disurvei untuk mengetahui data kongkrit dari suatu hal yang disurvei.

Pembiayaan syariah merupakan kegiatan penyaluran pembiayaan baik jasa ataupun barang kepada nasabah yang tentunya menggunakan prinsip-prinsip syariah yang harus menghindari *riba*, *maisir*, serta *gharar* serta transaksi yang diharamkan oleh syariat islam. Dengan prinsip operasional yang sesuai dengan syariah ini, maka muncul lembaga penyaluran pembiayaan yang tentunya menggunakan prinsip syariah dalam operasionalnya yakni MUF (*Mandiri Utama Finance*) sebagai rekan kerja atau yang berkolaborasi dengan BSI dalam penyaluran produk BSI OTO kepada nasabah. Sesuai dengan penjelasan diatas bahwa dalam hal ini Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam penyaluran pembiayaan ini menjadi bank referal dengan arti bahwa bank memiliki tugas sebagai melakukan perhitungan keuangan, skema pembiayaan yang harus dibayarkan nasabah serta syarat yang harus dilengkapi nasabah dalam pengajuan pembiayaan ini.¹⁰⁴

¹⁰⁴ Yussy Maulia, "Gelar BSI OTO Show, BSI Dan MUF Hadirkan Program Pembiayaan Kendaraan Berbasis Syariah," Yessy Maulia (Advertorial), 23 Juli, 2022, <https://www.gridoto.com/read/223001215/gelar-bsi-oto-show-bsi-dan-muf-hadirkan-program-pembiayaan-kendaraan-berbasis-syariah>.

Dalam sebuah produk yang dijalankan tentunya memiliki *goals* yang akan dicapai serta tujuan dari adanya produk tersebut, tidak terlepas dari BSI OTO yang tentunya memiliki tujuan dalam operasionalnya yakni memperluas segmen produk yang dibutuhkan masyarakat serta mengubah *mindseat* bahwa lembaga keuangan utamanya syariah yang dulunya hanya sebagai lembaga keuangan yang digunakan untuk menabung serta memberikan pinjaman saja, tetapi dengan adanya produk BSI OTO diharapkan masyarakat semakin terbuka pemikirannya serta sadar bahwa lembaga keuangan syariah juga bisa melihat serta memberikan pelayanan sesuai dengan kebutuhan serta keinginan nasabahnya.

Selain tujuan yang dimiliki pada produk BSI OTO, tentunya produk ini juga memiliki keunggulan kenapa harus memilih produk ini dalam memberikan kendaraan yang diimpikan oleh nasabah, keunggulan dari BSI OTO yakni sebagai berikut :

1. Sesuai dengan prinsip syariah
2. Jangka waktu atau tenor dalam pembiayaan bisa sampai dengan 7 tahun
3. Proses cepat dan mudah
4. *Pricing* kompetitif (lebih terjangkau dari lembaga lain yang juga memiliki produk yang sama)
5. Jaringan layanan yang luas (bekerja sama dengan lebih dari 13.000 dealer)
6. Fasilitas autodebet dari tabungan
7. Angsuran tetap sampai masa jatuh tempo
8. DP bisa mulai dari 0% (syarat dan ketentuan berlaku)
9. Pilihan mobil atau motor sudah bertaraf global
10. Layanan dealer bisa menyesuaikan (*fleksibel*)¹⁰⁵

Hal ini sesuai dengan jawaban narasumber Rusyadi selaku CBRM menjelaskan bahwa:

*“BSI OTO tentunya dalam penawaran produknya kami memiliki keunggulan yang tidak dimiliki oleh lembaga lain seperti kompetitif dengan menawarkan pricing yang murah, jangka waktu yang relatif bebas memilih, unit yang dapat menjadi pilihan bukan hanya dari lokal melainkan global, pelunasan yang tidak memberatkan, layanan dealer yang fleksibel, dan masih banyak lagi tentunya.”*¹⁰⁶

¹⁰⁵ “BSI OTO: Pembiayaan Mobil dan Motor Syariah,” bsioto.muf.co.id, 22 Juli, 2022, <https://bsioto.muf.co.id/>.

¹⁰⁶ Rusyadi, wawancara oleh penulis, 21 Juli, 2022, wawancara 4, transkrip.

Dalam pengajuan BSI OTO juga sangat fleksibel bisa datang secara langsung ke kantor BSI atau bisa dengan pengajuan secara online. Dalam hal ini, BSI dalam promosi atau dalam pengenalan produk ini dengan melalui media sosial (IG, WA, dan Website) serta masuk kedalam sponsor stasiun TV, pembuatan stand atau booth di CFD (*car free day*) serta kegiatan atau acara-acara besar di mall besar. Dalam pengajuan pembiayaan ini BSI memiliki syarat serta ketentuan umum yang harus dipenuhi calon nasabah pengajuan pembiayaan produk BSI OTO ini, yakni sebagai berikut :

1. WNI yang berdomisili di Indonesia
2. Sudah menikah atau minimal berumur 21 Tahun
3. Jenis profesi nasabah adalah wiraswasta, pegawai tetap, atau profesional
4. Spesial harga jika pembelian mobil baru menggunakan BSI OTO¹⁰⁷

Dalam suatu lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam kesepakatan suatu produk harus terdapat akad yang menyepakati antara kedua belah pihak dalam memberikan pelayanan serta menerima pelayanan. Tidak terkecuali, pada produk BSI OTO pada BSI juga terdapat akad yang digunakan dalam kesepakatan dengan nasabah. Akad yang dipakai dalam pembiayaan ini adalah akad Murabahah. Yang dimana akad Murabahah merupakan akad jual beli tertentu yang ketika penjualannya menyatakan biaya perolehan barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan.¹⁰⁸

B. Hasil Kesesuaian Produk Pembiayaan Murabahah Dengan Prinsip Syariah Pada Produk BSI OTO Di BSI KC Pati

Sebelum menganalisis tentang bagaimana kesesuaian pembiayaan produk dengan menggunakan akad murabahah dengan prinsip syariah pada produk BSI OTO di BSI KC Pati, terlebih dahulu harus mengetahui bagaimana pelaksanaan operasional pada BSI KC Pati yang menggunakan akad murabahah pada operasionalnya dengan nasabah baik dari ketentuan nasabah, objek

¹⁰⁷ “Beli Mobil Dan Motor Baru Murah, Ke BSIOTO Aja!-BSI OTO,” bsioto.muf.co.id, 23 Juli, 2022, <https://bsioto.muf.co.id/news/beli-mobil-dan-motor-baru-murah-ke-bsioto-aja>.

¹⁰⁸ Ah. Azharuddin Lathif, “Konsep Dan Aplikasi Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia,” *Jurnal Ahkam*, No.2 (2012), 70-71.

yang akan dibeli, jaminan, sampai menemukan kesepakatan antara kedua belah pihak.

Dalam mendapatkan data serta informasi yang berhubungan dengan segala penelitian ini, maka peneliti mengambil beberapa informan yang sekiranya berhubungan dan memiliki keterkaitan dengan judul penelitian ini yakni CBRM (*Customer Banking Relationship Manager*), BOSM (*Branch Operation Service Manager*), FTS (*Funding Transaction Staff*), CSE (*Customer Sales Executive*), CSR (*Corporate Social Responsibility*) dan Nasabah BSI OTO.

Tabel 4.3
Data Informan

No.	Informan	Jabatan
1.	Informan 1 (Rusyadi)	CBRM
2.	Informan 2 (M. Malchan)	BSOM
3.	Informan 3 (Rizaldo)	FTS
4.	Informan 4 (Yuni Cahya)	CSE
5.	Informan 5 (Rika Putri S.)	CSR
6.	Informan 6 (Eko Prasetyo)	Nasabah BSI OTO

Sumber : Penulis, 2022

1) Operasional Produk Pembiayaan Murabahah Pada Produk BSI OTO di BSI KC Pati

BSI OTO merupakan salah satu produk yang ditawarkan bank syariah dalam hal ini BSI KC Pati dalam operasionalnya dengan tujuan untuk mewujudkan impian nasabah dalam mempunyai kendaraan pribadi baik kendaraan mobil baru atau bekas dan motor baru. Tentunya dalam produk BSI OTO terdapat persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah jika tertarik dengan produk ini. Pada produk BSI OTO ini Bank Syariah Indonesia (BSI) bekerjasama dengan MUF (Mandiri Utama Finance) dalam pengoperasionalan produk ini. Tugas MUF disini sebagai *service pricing finance* yang dengan kata lain sebagai layanan utama dalam pemberian kebutuhan, yang mulai dari survei nasabah apakah sesuai dengan syarat yang ditetapkan dari BSI, pembelian barang, dsb. Untuk gambaran lebih jelas berikut gambaran umum tentang pembiayaan murabahah pada produk BSI OTO.¹⁰⁹

¹⁰⁹ Raju Febrian, "MUF Syariah Dukung BSI OTO Show, Hadirkan Ragam Pembiayaan Otomotif Menarik," Raju Febrian (carvaganza.com), 23 Juli, 2022, <https://carvaganza.com/muf-syariah-dukung-bsi-oto-show-hadirkan-ragam-pembiayaan-otomotif-menarik/>.

a) Gambaran Umum murabahah BSI OTO

Produk pembiayaan murabahah produk BSI OTO memiliki tujuan memperluas segmen produk kemasyarakatan dengan tujuan mengubah persepsi masyarakat dari produk sentrik menjadi konsumen sentrik, dalam artian BSI mampu melihat dan mewujudkan kebutuhan masyarakat (nasabah) dengan produk BSI OTO. Sesuai dengan jawaban narasumber Rusyadi bahwa:

“Adanya BSI OTO ini tentunya memiliki tujuan yang akan kami capai sesuai dengan target yang kami harapkan yakni memperluas segmen produk kemasyarakatan dengan diharapkan mengubah persepsi masyarakat dari produk sentrik menjadi konsumen sentrik. Dalam artinya BSI juga mampu melihat kebutuhan masyarakat dengan apa yang mereka inginkan, bukan hanya sebagai lembaga keuangan yang hanya dapat digunakan sebagai tempat menabung, pinjaman modal usaha, dan stigma universal lain tentang perbankan syariah. Tentunya produk BSI OTO ini juga sudah sesuai dengan syariat islam dan halal juga ya.”¹¹⁰

Masa pembiayaan pada BSI OTO juga bervariasi, yakni sebagai berikut :

Tabel 4.4

Jangka waktu pembiayaan BSI OTO

No.	Jenis Kendaraan	Jangka waktu
1.	Mobil baru	7 Tahun (Non Peron 5 Tahun)
2.	Mobil second	4 Tahun
3.	Motor baru	4 Tahun

Sumber : Produk BSI OTO BSI KC Pati

b) Plafon Pembiayaan

Plafon dalam pembiayaan merupakan batasan tertinggi pembiayaan yang dapat diberikan debitur (perbankan) kepada kreditur (nasabah).¹¹¹ Dalam hal ini

¹¹⁰ Rusyadi, wawancara oleh penulis, 21 Juli, 2022, wawancara 6, transkrip.

¹¹¹ “Penjelasan Plafon Kredit, Contoh Dan Besaran Dari Berbagai Bank,” diakses pada 23 Juli, 2022. <https://www.rumah123.com/panduan-properti/membeli-properti-127015-plafon-kredit-id.html#:~:text=Plafon%20sendiri%20adalah%20batas%20tertinggi,jumlah%20plafon%20yang%20bisa%20dipinjam.>

nasabah akan memilih terlebih dahulu unit yang akan dipilih sesuai dengan kebutuhan nasabah, jika sudah deal kemudian akan ditawarkan plafon serta skema pembayaran pada produk ini. Sebagai salah satu contoh plafon pembiayaan sebagai berikut :

Gambar 4.5
Plafon Pembiayaan

TOYOTA			BSI BANK SYARIAH INDONESIA			PRICELIST CICILAN RINGAN			mufsyariah			mandiri utama finance			
Type & CTR	AGUNE		Type & CTR	AGUNE		Type & CTR	AGUNE		Type & CTR	AGUNE		Type & CTR	AGUNE		
	Tenure	Monthly Payment		Tenure	Monthly Payment		Tenure	Monthly Payment		Tenure	Monthly Payment		Tenure	Monthly Payment	
NEW AGYA G 1.2 MT 159.700.000	12	34.408.000	11.919.000	NEW YARIS 1.5 G 3 AIRBAG AT 308.200.000	24	59.837.000	23.002.000	RAIZE 1.2 G CVT 251.200.000	24	49.640.000	18.748.000	RAIZE 1.0 T G CVT 251.200.000	24	50.359.000	9.933.000
	24	35.105.000	6.315.000		24	60.697.000	12.187.000		24	50.359.000	9.933.000		24	51.280.000	10.123.000
	36	35.816.000	4.456.000		36	61.468.000	8.599.000		36	51.280.000	7.009.000		36	51.280.000	5.669.000
	48	36.486.000	3.546.000		48	62.193.000	6.883.000		48	52.122.000	5.143.000		48	52.122.000	4.189.000
NEW AGYA G 1.2 AT 173.400.000	12	36.982.000	12.942.000	NEW YARIS 1.5 GR 3 AIRBAG MT 321.500.000	12	62.217.000	23.995.000	RAIZE 1.0 T G MT 254.000.000	12	50.499.000	19.107.000	RAIZE 1.0 T G CVT 271.400.000	12	51.000.000	19.316.000
	24	37.731.000	6.857.000		24	63.109.000	12.713.000		24	51.280.000	10.123.000		24	51.280.000	10.123.000
	36	38.403.000	4.938.000		36	63.909.000	8.770.000		36	51.280.000	7.143.000		36	51.280.000	5.716.000
	48	39.127.000	3.872.000		48	64.461.000	7.179.000		48	53.083.000	5.716.000		48	53.083.000	4.839.000
NEW AGYA 1.2 G GR MT 165.000.000	12	35.404.000	12.335.000	NEW YARIS 1.5 GR 3 AIRBAG AT 334.600.000	12	64.560.000	24.973.000	RAIZE 1.0 T G MT (TWO TONE) 258.800.000	12	51.280.000	19.224.000	RAIZE 1.0 T G CVT (TWO TONE) 258.800.000	12	51.000.000	19.316.000
	24	36.121.000	6.525.000		24	65.485.000	13.231.000		24	54.623.000	10.723.000		24	54.623.000	10.723.000
	36	36.892.000	4.604.000		36	66.113.000	9.830.000		36	54.713.000	7.973.000		36	54.713.000	7.973.000
	48	37.541.000	3.654.000		48	67.092.000	7.871.000		48	55.649.000	6.000.000		48	55.649.000	6.000.000
NEW AGYA 1.2 G GR AT 180.800.000	12	38.188.000	13.149.000	NEW YARIS 1.5 GR 7 AIRBAG AT 340.300.000	12	65.444.000	25.383.000	RAIZE 1.0 T G CVT (TWO TONE) 274.100.000	12	51.000.000	19.316.000	RAIZE 1.0 T G CVT (TWO TONE) 274.100.000	12	51.000.000	19.316.000
	24	39.149.000	7.337.000		24	67.823.000	13.240.000		24	53.730.000	10.224.000		24	53.730.000	10.224.000
	36	39.846.000	5.045.000		36	67.322.000	9.489.000		36	52.692.000	7.221.000		36	52.692.000	7.221.000
	48	40.553.000	4.037.000		48	68.113.000	7.524.000		48	53.589.000	5.779.000		48	53.589.000	5.779.000
CALYA E 1.2 MT STD 156.800.000	12	33.853.000	11.793.000	AVANZA E 1.3 MT 238.300.000	12	47.332.000	17.786.000	RAIZE 1.0 T G CVT (TWO TONE) 281.100.000	12	53.730.000	20.457.000	RAIZE 1.0 T G CVT (TWO TONE) 281.100.000	12	53.730.000	20.457.000
	24	34.530.000	6.701.000		24	48.020.000	9.423.000		24	54.623.000	10.839.000		24	54.623.000	10.839.000
	36	35.249.000	4.875.000		36	48.906.000	6.923.000		36	54.709.000	8.141.000		36	54.709.000	8.141.000
	48	35.989.000	3.901.000		48	49.740.000	5.321.000		48	56.153.000	6.120.000		48	56.153.000	6.120.000
CALYA E 1.2 MT 160.100.000	12	34.483.000	13.949.000	AVANZA E 1.3 AT 253.300.000	12	49.980.000	18.890.000	RAIZE 1.0 T GR CVT 284.900.000	12	55.669.000	21.263.000	RAIZE 1.0 T GR CVT (TWO TONE) 287.600.000	12	55.669.000	21.263.000
	24	35.182.000	6.331.000		24	50.704.000	10.009.000		24	56.471.000	11.266.000		24	56.471.000	11.266.000
	36	35.892.000	4.567.000		36	51.599.000	7.082.000		36	57.280.000	9.443.000		36	57.280.000	9.443.000
	48	36.566.000	3.575.000		48	52.519.000	5.632.000		48	58.169.000	6.362.000		48	58.169.000	6.362.000
CALYA G 1.2 MT 166.200.000	12	35.728.000	12.622.000	AVANZA G 1.5 MT 263.600.000	12	51.859.000	19.512.000	RAIZE 1.0 T GR CVT (TWO TONE) 307.000.000	12	57.813.000	21.655.000	RAIZE 1.0 T GR CVT TSS 307.000.000	12	57.813.000	21.655.000
	24	36.351.000	6.572.000		24	52.608.000	10.434.000		24	56.961.000	11.373.000		24	56.961.000	11.373.000
	36	37.087.000	4.837.000		36	53.378.000	7.355.000		36	57.887.000	8.025.000		36	57.887.000	8.025.000
	48	37.780.000	3.711.000		48	54.190.000	5.896.000		48	58.800.000	6.441.000		48	58.800.000	6.441.000
CALYA G 1.2 AT 178.500.000	12	37.941.000	13.322.000	AVANZA G 1.5 AT 278.300.000	12	54.488.000	20.771.000	RAIZE 1.0 T GR CVT TSS (TWO TONE) 309.700.000	12	59.623.000	22.913.000	RAIZE 1.0 T GR CVT TSS (TWO TONE) 309.700.000	12	59.623.000	22.913.000
	24	38.708.000	7.659.000		24	55.274.000	11.053.000		24	60.480.000	13.440.000		24	60.480.000	13.440.000
	36	39.397.000	4.981.000		36	55.980.000	7.765.000		36	61.247.000	8.566.000		36	61.247.000	8.566.000
	48	40.135.000	3.986.000		48	56.837.000	6.234.000		48	62.170.000	6.855.000		48	62.170.000	6.855.000
CALYA G 1.2 MT (Repeating Two Tone) 167.700.000	12	35.911.000	12.536.000	AVANZA G TSS 304.800.000	12	58.229.000	22.749.000	RAIZE 1.0 T GR CVT TSS (TWO TONE) 309.700.000	12	60.106.000	23.114.000	RAIZE 1.0 T GR CVT TSS (TWO TONE) 309.700.000	12	60.106.000	23.114.000
	24	36.639.000	6.632.000		24	60.081.000	12.053.000		24	60.969.000	12.247.000		24	60.969.000	12.247.000
	36	37.392.000	4.679.000		36	60.843.000	8.504.000		36	61.743.000	8.641.000		36	61.743.000	8.641.000
	48	37.991.000	3.745.000		48	61.562.000	6.806.000		48	62.472.000	6.915.000		48	62.472.000	6.915.000
CALYA G 1.2 AT 178.500.000	12	37.941.000	13.322.000	AVANZA G 1.5 AT 278.300.000	12	54.488.000	20.771.000	RAIZE 1.0 T GR CVT TSS 307.000.000	12	59.623.000	22.913.000	RAIZE 1.0 T GR CVT TSS 307.000.000	12	59.623.000	22.913.000
	24	38.708.000	7.659.000		24	55.274.000	11.053.000		24	60.480.000	13.440.000		24	60.480.000	13.440.000
	36	39.397.000	4.981.000		36	55.980.000	7.765.000		36	61.247.000	8.566.000		36	61.247.000	8.566.000
	48	40.135.000	3.986.000		48	56.837.000	6.234.000		48	62.170.000	6.855.000		48	62.170.000	6.855.000
CALYA G 1.2 MT (Repeating Two Tone) 167.700.000	12	35.911.000	12.536.000	AVANZA G TSS 304.800.000	12	58.229.000	22.749.000	RAIZE 1.0 T GR CVT TSS (TWO TONE) 309.700.000	12	60.106.000	23.114.000	RAIZE 1.0 T GR CVT TSS (TWO TONE) 309.700.000	12	60.106.000	23.114.000
	24	36.639.000	6.632.000		24	60.081.000	12.053.000		24	60.969.000	12.247.000		24	60.969.000	12.247.000
	36	37.392.000	4.679.000		36	60.843.000	8.504.000		36	61.743.000	8.641.000		36	61.743.000	8.641.000
	48	37.991.000	3.745.000		48	61.562.000	6.806.000		48	62.472.000	6.915.000		48	62.472.000	6.915.000
RUSH 1.5 MT 293.900.000	12	57.279.000	21.835.000	AVANZA VELOZ 1.5 (NON PREMIUM COLOUR) 294.900.000	12	57.458.000	22.010.000	HILUX 5-CAB 2.0 MT 277.100.000	12	53.281.000	20.200.000	HILUX 5-CAB 2.0 MT 277.100.000	12	53.281.000	20.200.000
	24	58.104.000	11.621.000		24	58.375.000	11.163.000		24	55.072.000	11.376.000		24	55.072.000	11.376.000
	36	58.843.000	8.200.000		36	59.026.000	8.278.000		36	55.072.000	8.012.000		36	55.072.000	8.012.000
	48	59.540.000	6.582.000		48	59.735.000	6.585.000		48	56.742.000	6.420.000		48	56.742.000	6.420.000
RUSH G 1.5 AT 300.500.000	12	59.444.000	22.880.000	AVANZA VELOZ 1.5 (PREMIUM COLOUR) 296.400.000	12	57.726.000	22.122.000	HILUX 5-CAB 2.4 D5L MT 4X2 386.100.000	12	54.122.000	22.174.000	HILUX 5-CAB 2.4 D5L MT 4X2 386.100.000	12	54.122.000	22.174.000
	24	60.798.000	12.100.000		24	58.557.000	11.721.000		24	56.246.000	11.858.000		24	56.246.000	11.858.000
	36	61.094.000	8.538.000		36	59.302.000	8.270.000		36	58.132.000	8.501.000		36	58.132.000	8.501.000
	48	61.785.000	6.833.000		48	60.003.000	6.618.000		48	59.899.000	6.811.000		48	59.899.000	6.811.000
RUSH GR 1.5 MT 305.500.000	12	60.740.000	23.983.000	AVANZA VELOZ 1.5 Q (NON PREMIUM COLOUR) 318.200.000	12	60.953.000	23.960.000	HILUX 5-CAB 2.4 D5L MT 4X4 386.100.000	12	61.547.000	23.915.000	HILUX 5-CAB 2.4 D5L MT 4X4 386.100.000	12	61.547.000	23.915.000
	24	62.208.000	12.080.000		24	62.511.000	12.583.000		24	72.362.000	15.572.000		24	72.362.000	15.572.000
	36	60.672.000	8.524.000		36	63.303.000	8.878.000		36	74.808.000	11.164.000		36	74.808.000	11.164.000
	48	61.992.000	6.811.000		48	64.049.000	7.105.000		48	77.097.000	8.965.000		48	77.097.000	8.965.000
RUSH GR 1.5 AT 316.500.000	12	61.322.000	23.622.000	AVANZA VELOZ 1.5 Q (PREMIUM COLOUR) 319.800.000	12	61.913.000	23.868.000	HILUX D-CAB 2.4 E-RTS 4X4 MT DIESEL 445.800.000	12	79.839.000	33.623.000	HILUX D-CAB 2.4 E-RTS 4X4 MT DIESEL 445.800.000	12	79.839.000	33.623.000
	24	62.303.000	12.515.000		24	62.805.000	13.266.000		24	85.817.000	17.890.000		24	85.817.000	17.890.000
	36	62.991.000	8.831.000		36	63.597.000	9.823.000		36	88.245.000	10.378.000		36	88.245.000	10.378.000
	48	63.733.000</													

- c) Jenis akad pembiayaan yang ditawarkan BSI pada produk BSI OTO

Akad yang ditawarkan atau yang digunakan dalam transaksi kepada nasabah menggunakan akad *murabahah bil wakalah*, yang dimana akad *murabahah bil wakalah* merupakan jual beli yang sah menurut agama islam, transaksi akad ini melibatkan dua pihak sebagai penjual dan pembeli dalam masa jual beli ini penjual menjual barang dengan harga beli ditambah dengan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Sedangkan dalam konsep perbankan akad *murabahah* ini merupakan jual barang antara bank selaku penjual dengan nasabah selaku pembeli dengan nilai jangka waktu pembayaran serta keuntungan disepakati oleh kedua belah pihak.

- d) Persyaratan pengajuan pembiayaan

Persyaratan pengajuan pembiayaan adalah berkas yang harus dipenuhi nasabah dalam pengajuan pembiayaan BSI OTO, berikut syarat-syarat yang harus dipenuhi nasabah PNS dan Non PNS :¹¹³

1) Persyaratan nasabah PNS

- Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- Kartu Keluarga (KK)
- Surat nikah
- SK Pekerjaan
- WNI yang berdomisili di Indonesia
- Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah
- Slip gaji 3 bulan terakhir
- Rekening 3 bulan terakhir
- Laporan keuangan sederhana

2) Persyaratan nasabah Non PNS

- Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- Kartu Keluarga (KK)
- Surat nikah
- SK Pekerjaan
- WNI yang berdomisili di Indonesia
- Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah

Hal ini tentunya sesuai dengan jawaban narasumber Rusyadi selaku CBRM yang menjelaskan bahwa:

¹¹³ “BSI OTO: Pengajuan Mudah dan Simple! – Promo,” diakses pada 25 Juli, 2022. <https://www.bankbsi.co.id/promo/bsi-oto-pengajuan-mudah-dan-simple>.

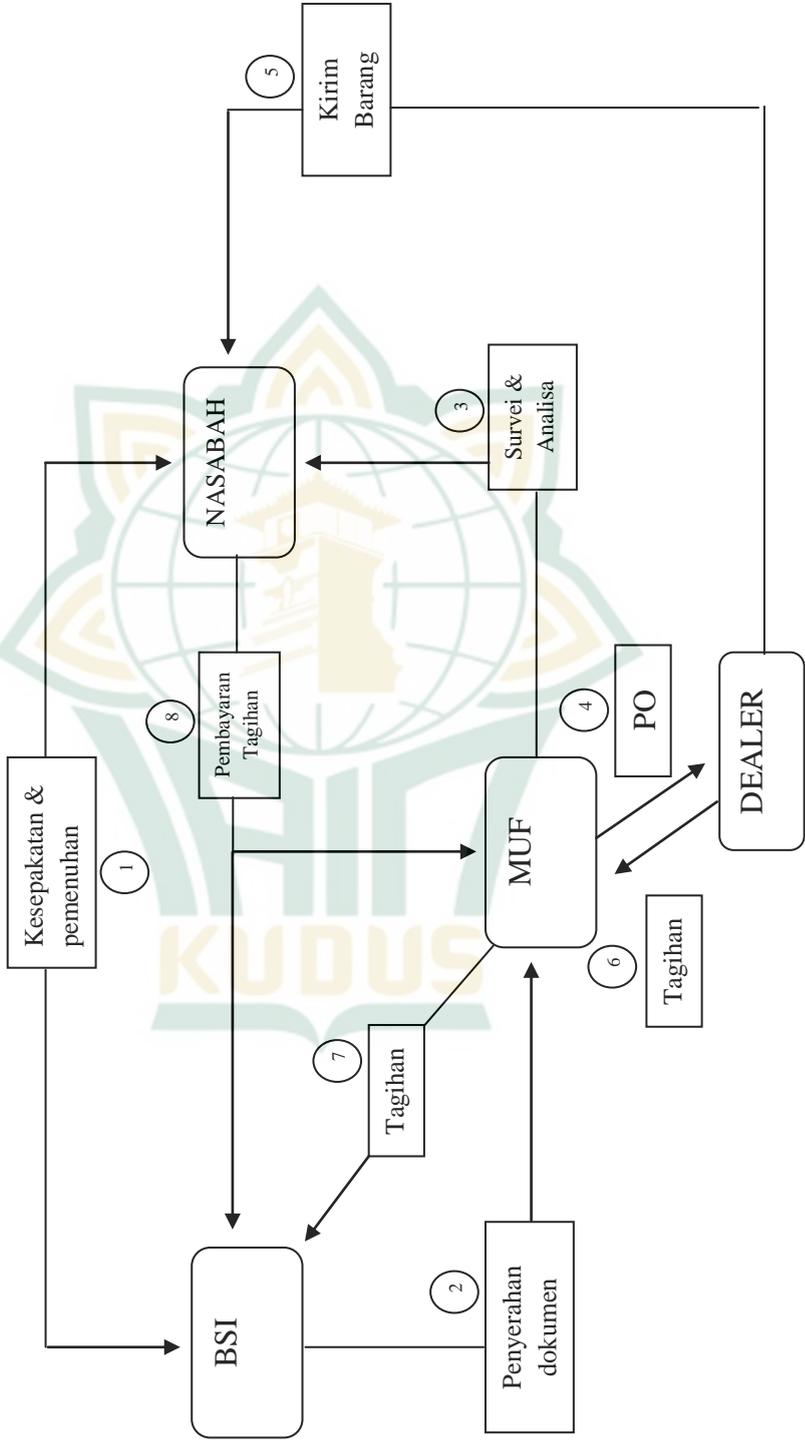
“Dalam pengajuan pembiayaan ini tentunya ya memiliki syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah terlebih dahulu. Karena dalam pembiayaan ini ada 2 golongan yakni PNS dan Non PNS. Tetapi secara syarat memang tidak jauh beda ya. Paling yang membedakan dalam pesyarakan PNS harus ada laporan keuangan sederhana, slip gaji, dan sebagainya.”¹¹⁴



¹¹⁴ Rusyadi, wawancara oleh penulis, 21 Juli, 2020, wawancara 8, transkrip.

e) Skema Pengajuan Pembiayaan BSI OTO

Gambar 4.6
Skema pengajuan pembiayaan BSI OTO



Keterangan :

- a. Nasabah datang ke kantor BSI KC Pati bertemu bagian BOSM untuk mengajukan pembiayaan BSI OTO dengan syarat-syarat pembiayaan yang harus dipenuhi
- b. Kemudian pihak BSI akan mengecek kelengkapan berkas serta pembuatan skema pembiayaan BSI OTO
- c. BSI memberikan berkas yang telah dianalisis kelayakannya ke MUF
- d. MUF melakukan survei untuk menilai layak atau tidak nasabah mendapatkan produk layanan BSI OTO
- e. Setelah dinilai cukup layak, maka MUF akan melakukan PO (*purchase order*) setelah deal maka akan dilakukan DO (*delivery order*) yang akan dikirim ke nasabah. Dalam hal ini (Dealer) bisa dipilhkan dari pihak Bank atau nasabah memilih sendiri Dealer mana yang akan mengirim unitnya
- f. Kemudian dealer memberikan tagihan kepada MUF, yang selanjutnya MUF akan memberikan kepada Bank untuk ditagihkan kepada nasabah
- g. Setelah Bank menerima struk tagihan, maka akan diberikan ke nasabah untuk melunasi tagihan
- h. Pembayar tagihan nasabah pembiayaan BSI OTO bisa dilakukan di dua lembaga yakni kepada BSI dan MUF

Dari penjelasan diatas skema pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah Karena dalam operasional BSI OTO sesuai pada ketentuan umum pada bagian pertama poin keenam yakni

“Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah dengan keuntungan. Dalam hal ini Bank harus memberitahu nasabah secara jujur mengenai harga pokok serta tambahan biaya untuk barang tersebut.”

Dalam operasional pengajuan pembiayaan BSI OTO, bank belum mempunyai unit yang akan dibeli nasabah. Melainkan nasabah memilih unit kemudian BSI sebagai Bank Referral memberikan arahan untuk memilih produk BSI OTO dengan sistem barang akan dibelikan dahulu sesuai dengan kesepakatan kemudian nasabah (pemesan)

wajib membayar tagihan sesuai pembiayaan yang telah diajukan. Sesuai dengan jawaban narasumber bahwa:

“Prosesnya kurang lebih akan seperti ini, nasabah melakukan penyetoran berkas beserta unit yang diinginkan kemudian biasanya nasabah sudah memilih mau dealer yang mana, cuman kami juga menawarkan dealer yang bekerjasama dengan kita. Jika nanti penawaran cocok nanti nasabah memilih salah satu diantara itu, kemudian kami selaku penjual akan membelikan unit yang diinginkan. Nasabah juga tidak lupa memberikan DP untuk dana awal pengajuan pembiayaan ini.”¹¹⁵

f) Pandangan Nasabah Mengenai BSI OTO

Produk BSI OTO tentunya ditujukan untuk nasabah yang ingin mengambil unit baru atau second sesuai dengan kebutuhan masing-masing nasabah. Hal inilah yang mendorong BSI untuk terus berinovasi dengan adanya produk BSI OTO ini. Tentunya BSI OTO bukan produk baru melainkan produk yang dulunya dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri (BSM) yang bekerja sama dengan MTF, yang sekarang BSM telah mengalami *merger* dengan dua lembaga keuangan syariah lainnya yakni BRI Syariah dan BNI Syariah menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI). Produk ini memberikan pembiayaan pada unit mobil baru dan second serta pembiayaan motor baru pembiayaan ini juga memiliki banyak penawaran seperti diskon PNS, cara pengajuan yang mudah, unit pilihan juga banyak.¹¹⁶ Pada penelitian ini, peneliti mewawancarai salah satu nasabah yang pernah membeli unit baru (mobil) dengan menggunakan BSI OTO, Eko Prasetyo yang bekerja sebagai pegawai swasta disalah satu instansi menjelaskan bahwa:

“Baik mba nama saya Eko Prasetyo pegawai swasta yang bekerja disalah satu instansi. Dulu waktu saya mengajukan di BSI itu, awalnya saya pengen mengambil unit baru (Xenia Reguler) itungannya juga coba-coba

¹¹⁵ Rusyadi, wawancara oleh penulis, 2 Agustus, 2022, wawancara 9, transkrip.

¹¹⁶ Prisma Andrianto, “2022, MUF Targetkan Pertumbuhan Laba 70%” Februari 25, 2022. <https://investor.id/finance/284208/2022-muf-targetkanpertumbuhan-laba-70>.

mba, karena pengen tau aja pengajuan pembiayaan mobil di BSI itu bagaimana. Setelah saya survei beberapa dealer saya menemukan diskon tertinggi di angka !3 juta. kemudian saya request istilahnya untuk menggunakan BSI dalam pembiayaan ini, pihak dealer mengiyakan kemudian saya disuruh menghubungi pihak BSI. Singkat cerita akhirnya saya menemukan kontak pegawai yang menangani BSI OTO, akhirnya kita menjadwalkan untuk bertemu kemudian saya juga menjelaskan unit apa yang saya minta. Satu hari kemudian saya ditelpon lagi sama pihak BSI bahwa akan disurvei serta dijelaskan saya dapat diskon sampai 17 Juta, maka dari itu saya mengambil pembiayaan di BSI ini. Singkat cerita ada yang datang kerumah survei dan sebagainya mengenai berkas-berkas. Kemudian satu hari kemudian saya ditelpon lagi sama pihak BSI katanya unit sudah ada, mau dikirim sekarang atau kapan. Karena waktu itu saya tidak sedang buru-buru jadi saya minta untuk dikirim di tanggal 10 Mei kalau tidak salah. Akhirnya tanggal 10 unit dikirim, kemudian mulai pembayaran di minggu kemudian.”¹¹⁷

Kemudian Eko Prasetyo juga menjelaskan skema pembayaran serta cicilan yang didapatkan sebagai berikut:

“Kurang lebihnya begini mba kalau untuk pembayaran. Dulu waktu bertemu pertama atau kedua kali saya diberikan skema kasar untuk pembiayaan yang harus saya bayar kemudian akhirnya deal jual beli ini. Nah untuk harga mobilnya dulu di harga Rp. 198.600.000 dengan DP 30% dan diskon dealer Rp. 17.000.000 kemudian total DP yang saya berikan Rp. 42. 580.000. Nah, dari DP itu dikurangi asuransi Rp. 8.412.696 administrasi Rp. 1.489.500 dan fidusia Rp 344.000 totalnya Rp. 10.246.196. dulu saya ambil asuransinya kombinasi saya lupa namanya tapi seingat saya kombinasi. Kemudian cicilan yang saya bayarkan Rp. 3.164.747 dikalikan 60 kali dengan total cicilan

¹¹⁷ Eko prasetyo, wawancara oleh peneliti, 2 Agustus, 2022, wawancara 10, transkrip.

189.884.820. kemudian cicilan+DP Rp. 232.464.820 kurang lebih begitu mba.”¹¹⁸

Kemudian Eko Prasetyo juga menjelaskan kenapa mengambil BSI OTO beliau menjelaskan:

“Awalnya emang ya itu tadi mba saya pengen tahu. Jelasnya saya coba-cobalah pakai pembiayaan ini bagaimana, ribet ngga, cicilannya bagaimana, gitu. Tapi jika yang ditanyakan tadi tahu tentang landasan atau fatwa hukum jujur saja saya kurang paham mba, karena saya yakinnya kalau di BSI ya sudah pasti halal, begitu.”¹¹⁹

Eko Prasetyo juga menjelaskan mengenai jaminan, denda, serta pembayaran pembiayaan ini sebagai berikut:

“Kalau mengenai jaminan dulu yang ditahan sampai pembiayaan saya selesai itu BPKB mobilnya mba, jadi yang saya bawa cuman STNK dan surat-surat lain. Ketika cicilan saya sudah selesai BPKB baru diserahkan kepada saya, mungkin itu ya mba jaminannya. Kemudian mengenai denda Alhamdulillah selama cicilan ini saya tertib dan tidak pernah tidak membayar jadi saya tidak pernah dikenakan denda, tetapi waktu kesepakatan dijelaskan jika tidak membayar dengan sengaja maka akan ditegur dan diberi sanksi baik lisan atau dengan dana yang harus dibayarkan, begitu mba. Nah, untuk pembayaran langsung lewat teller setor langsung untuk pembayarannya, begitu.”¹²⁰

Pandangan nasabah mengenai pengajuan sampai pembiayaan cicilan yang dibayarkan nasabah kepada BSI atau MUF memiliki hasil:

“Sebagai salah satu pengguna BSI OTO informan ini termasuk kedalam golongan nasabah atau konsumen follower, dikarenakan informan dalam pemilihan produk

¹¹⁸ Eko prasetyo, wawancara oleh peneliti, 2 Agustus, 2022, wawancara 11, transkrip.

¹¹⁹ Eko prasetyo, wawancara penulis, 5 Agustus, 2022, wawancara 12, transkrip.

¹²⁰ Eko prasetyo, wawancara penulis, 5 Agustus, 2022, wawancara 13, transkrip.

*pembiayaan ini tidak mengenali terlebih dahulu produk pembiayaan apa yang dipilih serta tidak mengetahui dasar hukum apa yang digunakan dalam operasional penggunaan produk pembiayaan ini, informan hanya berkeyakinan bahwa produk pembiayaan ini sudah halal karena produk ini dikelola oleh lembaga keuangan syariah.*¹²¹

2) Aplikasi Produk Pembiayaan BSI OTO di BSI KC Pati

a) Aplikasi Objek Dan Jaminan Murabahah Pada BSI OTO

Objek dalam akad ini yang dimaksud adalah barang atau jasa yang diperjual belikan atau yang menjadi transaksi pada pembiayaan produk ini buka barang yang haram atau tidak diperbolehkan oleh syariat islam. Barang dengan kategori yang tidak diperbolehkan dalam syariat islam adalah *gharar*, barang palsu, penipuan dan segala bentuk jual beli yang merugikan salah satu pihak. Hal ini sesuai dengan wawancara dengan narasumber sebagai berikut:

*“Tentunya kita sudah melewati itu ya. Karena unit yang kita ambil langsung dari dealer resmi mengenai surat ya tentunya sudah lengkap karena itu produk baru, sedangkan jika unit second kita juga sudah akan melakukan by-checking terhadap unit dengan cara memeriksa kesesuaian antara surat dengan unit sudah sesuai antara BPKB dengan unit serta memastikan unit memiliki surat-surat yang lengkap, begitu mba kurang lebih..”*¹²²

Aplikasi yang kedua yakni jaminan pada pembiayaan BSI OTO. Jaminan dalam suatu produk pembiayaan merupakan salah satu tujuan agar meminimalisir nasabah dalam membayar kewajiban juga untuk menunjukkan kesungguhan dan kemampuan bayar nasabah kepada lembaga keuangan yang memberikan barang atau jasa sesuai dengan kebutuhan nasabah. Hal ini sesuai dengan jawaban narasumber bahwa:

¹²¹ Eko prasetyo, wawancara oleh penulis, 5 Agustus, 2022, wawancara 14, transkrip.

¹²² Rusyandi, wawancara oleh penulis, 2 Agustus, 2022, wawancara 15, transkrip.

“Beda secara nyata mungkin pada penyimpanannya, misal mobil baru kan ada proses pembuatan BPKB, STNK dan sebagainya. Hal itu otomatis dikuasai langsung oleh pihak kita (BSI atau MUF). Jadi nasabah hanya akan menerima unit serta STNK asli untuk BPKB langsung dikuasai oleh pihak kami (BSI atau MUF). Ini juga berlaku pada unit second, selain akan dilakukan by checking juga kami perlu meminta BPKB-nya dulu sudah sesuai dengan unit atau tidak. Kemudian jika nasabah membutuhkan BPKB untuk persyaratan dan sebagainya nanti akan kami buat surat keterangan atau langsung minta copy ke kita.”¹²³

Aplikasi objek yang ditawarkan pada produk BSI KC Pati juga menemukan hasil melalui FGD bersama Anton Indriyanto yang menjabat sebagai BOSM dan juga selaku peserta FGD (*Focus Group Discussion*) sebagai berikut:

“Implementasi objek yang diberikan BSI yang bekerjasama dengan MUF kepada nasabah secara keseluruhan ya memang sudah sesuai dengan syariat islam. Apalagi barang yang dijual benar-benar ada bentuknya, dengan harga serta kelengkapan surat yang jelas. Jadi tidak perlu ada yang dicurigai halal atau haramnya tentang objek yang ditawarkan pada produk ini. Apalagi menurut wawancara narasumber juga pada pembelian mobil second juga telah dilakukan by-checking oleh petugas untuk memastikan bahwa semuanya asli dan ori bawaan dari unit tersebut.”¹²⁴

Kemudian, aplikasi jaminan pada produk BSI OTO dengan hasil FGD bersama Rika Putri Septiana yang menjabat sebagai CSR dan juga selaku peserta FGD:

“Jaminan yang akan diberikan nasabah dalam pembiayaan ini adalah BPKB unit yang diambil, hal ini dikarenakan BPKB merupakan bagian yang penting dan memiliki nilai jual jika dipilih menjadi

¹²³ Rusyadi, wawancara oleh penulis, 1 Agustus, 2022, wawancara 16, transkrip.

¹²⁴ Anton indriyanto, FGD oleh penulis, 3 Agustus, 2022, FGD 1, transkrip.

jaminan untuk meyakinkan nasabah dalam menyelesaikan tanggung jawabnya sebagai nasabah. Tentunya hal ini memang sudah seharusnya untuk menunjukkan keseriusan nasabah dalam pembiayaan."¹²⁵

b) Aplikasi Penentuan Margin Murabahah Pada BSI OTO

Penentuan margin pada produk ini dilakukan setelah nasabah mengajukan pembiayaan produk BSI OTO dengan produk sesuai dengan keinginannya. Penentuan margin yang diberikan BSI kepada nasabah tetap per tahunnya dengan perhitungan dengan rumus :

$$\begin{aligned} \text{TDP (total down payment)} &= \text{DP nasabah} + \text{Biaya barang} \\ \text{Plafond} &= \text{OTR unit} - \text{TDP} \\ \text{Total Pembiayaan} &= \frac{\text{Plafon} + \text{Margin}}{\text{Jangka waktu}}^{126} \end{aligned}$$

Perhitungan margin yang sudah ditetapkan merupakan kesepakatan antara pihak BSI dengan MUF yang memiliki posisi sebagai penjual yang dimana pihak penjual (BSI atau MUF) akan memberikan tabel plafon dan margin sesuai dengan keinginan nasabah kemudian nasabah akan memilih berapa margin dan plafon yang akan dipilih yang memiliki hasil akhir yakni kesepakatan. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara saya kepada narasumber bahwa:

*"Penentuan margin itu merupakan kesepakatan antara kedua belah pihak (BSI dan MUF), jadi kami pihak BSI atau pihak MUF juga tidak bisa serta merta menentukan margin yang akan diberikan ke nasabah. Karena kita sudah memiliki kesepakatan penentuan margin yang telah disepakati dua pihak. Kalau untuk penentuan margin secara pasnya saya agak lupa mba, tetapi intinya itu sudah kesepakatan pusat dengan pihak MUF-nya, begitu."*¹²⁷

Kemudian juga terdapat hasil FGD bersama Rizaldo yang menjabat sebagai RSE dan juga selaku peserta FGD

¹²⁵ Rika putri septiana, FGD oleh penulis, 4 Agustus, 2022, FGD 2, transkrip.

¹²⁶ Rusyadi, wawancara oleh penulis, 2 Agustus, 2022, wawancara 17, transkrip.

¹²⁷ Rusyadi, wawancara oleh penulis, 2 Agustus, 2022, wawancara 18, transkrip.

pada aplikasi penentuan margin produk BSI OTO dengan hasil sebagai berikut:

“Penentuan margin produk BSI OTO ini bukan hanya serta merta satu pihak saja yang menentukan berapa banyak margin yang akan diberikan kepada nasabah, melakukan kesepakatan antara kedua penjual yang dimana pada produk ini BSI dan MUF lah yang menjadi peran penjual barang atau unit mobil atau motor. Jadi penentuan margin juga harus dilakukan kedua belah pihak untuk mencapai kesepakatan margin yang diberikan.”¹²⁸

c) Aplikasi Penentuan Denda Dan Diskon Murabahah Pada BSI OTO

Aplikasi pada penentuan denda kepada nasabah yang mampu membayar tetapi menunda-nunda pembayaran juga menjadi sorotan peneliti untuk mengetahui bagaimana prosedur yang dilakukan BSI KC Pati dalam menangani hal ini, hasil wawancara yang didapat peneliti dari narasumber menyatakan bahwa :

“Untuk denda sendiri kita belum pernah mendapati nasabah dengan kasus seperti ini. Tetapi prosedur kami dalam hal ini akan menelpon nasabah baik melalui instansi pekerjaan nasabah atau secara pribadi. Karena pembiayaan ini sifatnya pribadi jadi kami akan menegur terlebih dahulu atau istilahnya memberikan peringatan kepada nasabah.”¹²⁹

Kemudian, penentuan denda pada produk BSI OTO juga memiliki hasil FGD bersama Yuni Cahya menjabat sebagai CSE dan juga selaku peserta FGD dengan hasil sebagai berikut:

“Denda dalam suatu produk pembiayaan tidak asing kita dengar. Karena dalam pembiayaan tentunya juga akan menemukan macam-macam nasabah yang berbeda juga tentunya. Maka dari itu denda juga sepertinya hal yang patut untuk dilakukan kesepakatan juga di awal akad dengan nasabah.”

¹²⁸ Rizaldo, FGD oleh penulis, 2 Agustus, 2022, FGD 3, transkrip.

¹²⁹ Rusyadi, wawancara oleh penulis, 2 Agustus, 2022, wawancara 19, transkrip.

*Seperti pada produk ini denda juga akan diberikan jika tidak ada itikad baik untuk menyelesaikan kewajiban pembayaran tagihan sesuai dengan pembiayaan yang diajukan. Denda disini biasanya dimulai dengan memberi teguran kepada nasabah kemudian jika tidak dihiraukan maka akan ada denda berupa uang yang harus dibayarkan nasabah kepada pihak BSI atau MUF.*¹³⁰

Aplikasi penentuan diskon atau potongan yang diberikan BSI KC Pati kepada nasabah pada produk BSI OTO ini tentunya tidak serta merta diberikan kepada semua nasabah, akan tetapi ada beberapa syarat dan ketentuan yang berlaku agar nasabah bisa mendapatkan diskon dalam penggunaan produk ini, salah satunya adalah jika nasabah seorang PNS yang akan mendapat margin pembayaran yang lebih sedikit yakni 2,3% (selama masih berlaku). Sesuai dengan jawaban narasumber bahwa:

*“Untuk diskon jika dari supplier tentunya akan kami beritahu kepada nasabah jika ada diskon untuk itu. Tetapi dari kami juga memberikan diskon atau potongan margin sampai dengan 2,3 bahkan margin 0% bagi nasabah yang sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku, contohnya adalah pegawai negeri sipil (PNS).”*¹³¹

Aplikasi penentuan diskon pada produk BSI OTO juga memiliki hasil FGD bersama Mohammad Malchan yang menjabat sebagai BOSM dan juga selaku peserta FGD, dengan hasil :

“Diskon tentunya memberikan kesenangan dan gairah sendiri kepada nasabah untuk mengambil pembiayaan ini tentunya. Diskon yang diberikan pada produk ini memang bukan tanpa sebab dan juga bukan cuma-cuma ya, tetapi diskon pada BSI OTO ini memiliki ketentuan serta syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah untuk mendapatkan diskonnnya. Salah satu syaratnya adalah Pegawai

¹³⁰ Yuni cahya, FGD oleh penulis, 2 Agustus, 2022, FGD 4, transkrip.

¹³¹ Rusyadi, wawancara oleh penulis, 2 Agustus, 2022, wawancara 20, transkrip.

Negeri Sipil (PNS) yang penawaran di bulan-bulan ini sepertinya akan mendapatkan diskon margin sampai 2,3% dari nasabah biasanya.”¹³²

d) Aplikasi kesesuaian Dewan Pengawas Syariah Pada Produk BSI OTO

Dalam skema kesesuaian DPS dengan BSI dan MUF dalam transaksi ini juga harus sesuai dengan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Pasal 32¹³³ yang menyebutkan bahwa 1) DPS hendaklah didirikan pada Bank Syariah dan Bank Konvensional yang memiliki Unit Usaha Syariah (UUS), 2) DPS yang ditetapkan pada ayat (1) ditetapkan pada RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham) atas rekomendasi dari MUI, 3) DPS yang dimaksudkan pada ayat (1) dimaksudkan untuk memberikan nasihat serta petunjuk kepada Direktur dan mengawasi kegiatan-kegiatan pada bank syariah demi terciptanya *syariah compliance* (kepatuhan syariah). 4) ketentuan lebih lanjut yang menjelaskan pada ayat (1) diatur oleh Bank Indonesia. Dalam hal *syariah compliance* (kepatuhan syariah) sesuai dengan wawancara peneliti kepada narasumber yang menjelaskan bahwa :

“Untuk DPS dalam pengawasan setiap transaksi ada DPS emang ngga ada mba. Tapi tentunya seluruh produk yang ditawarkan oleh BSI kepada nasabah sudah lolos dan dijamin kehalalannya dalam transaksi islam. Jadi tidak perlu khawatir. Untuk kenapa tidak adanya DPS yang mengawasi alasannya memang prosedurnya seperti itu. Dan juga produk yang dijamin oleh DPS dalam aplikasinya juga kurang lebih seperti itu mba, tidak ada yang dikurangi atau ditambahi. Mungkin kondisional tapi masih sesuai dengan aturan pada prinsip syariah.”

¹³² Mohammad Amlchan, FGD oleh penulis, 1 Agustus, 2022, FGD 5, transkrip.

¹³³ “Undang-Undang No. 21 tahun 2008,” ojk.co.id, 10 Mei, 16 Juli 2008. <https://www.ojk.go.id/waspada-investasi/id/regulasi/Pages/Undang-Undang-Nomor-21-Tahun-2008-Tentang-Perbankan-Syariah.aspx>

e) Aplikasi Skema Pembayaran Murabahah Pada BSI OTO

Skema pembayaran Murabahah pada produk BSI OTO ini merupakan simulasi pembayaran yang akan dibayarkan oleh nasabah jika memilih produk BSI OTO untuk mewujudkan kendaraan impiannya. Skema pembayaran kewajiban nasabah dengan cara membayarkan tagihan pembayaran sesuai dengan kesepakatan awal dengan penjual (BSI atau MUF). Pembayaran ini bisa dibayarkan melalui salah satu pihak yakni BSI atau MUF dengan cara datang langsung, lewat teller, atau dengan transfer pembayaran.

Contoh kasus skema pembayaran oleh Informan Eko Prasetyo ingin membeli unit Xenia Reguler dengan harga Rp. 198.600.000, DP Rp. 42.580.000, diskon dealer Rp. 17.000.000 ditambah dengan biaya lain seperti asuransi Rp. 8.412.696, administrasi Rp. 1.489.500, fidusia Rp. 344.000 dengan total Rp. 10.246.196, berikut tabel skema pembiayaan cicilan yang harus dibayarkan informan:

Tabel 4.7

Simulasi Skema Pembayaran Cicilan Nasabah

Tenor	Angsuran
60 kali (5 tahun)	Rp. 3.164.747
Jumlah	Rp. 189.884.820

Dengan rincian sebagai berikut:

No.	Keterangan	Harga
1.	Pinjaman/Hutang Pokok	Rp. 148.950.000
2.	Jumlah cicilan	Rp. 189.884.820
3.	Margin	Rp. 40.934.820
4.	Margin per tahun	Rp. 8.186.964
5.	Persentase margin	5,5%
6.	Jumlah cicilan + DP Nasabah	Rp. 232.464.820

C. Analisis Aplikasi Akad Pembiayaan Murabahah Pada Produk BSI OTO Di BSI KC Pati

Dalam melakukan analisis terhadap relevansi serta implementasi pembiayaan *Murabahah* pada produk BSI OTO di BSI KC Pati, menghasilkan beberapa bagian yang akan dibahas mulai dari objek, jaminan, penentuan margin, diskon sampai dengan denda yang harus dibayarkan nasabah jika tidak memenuhi kewajibannya. Hasil dari analisis aplikasi atau implementasi produk pembiayaan BSI OTO sebagai berikut :

1. Analisis Kesesuaian Teori Pada Produk Pembiayaan BSI OTO

a. Transaksi Akad Jual Beli (*Murabahah*)

Pengertian akad menurut Kamus Hukum, merupakan perjanjian antara satu pihak dengan pihak yang lain yang kegiatan demikian telah mendapat persetujuan antara kedua belah pihak.¹³⁴ Berdasarkan hal itu maka akada merupakan perikatan antara kedua belah pihak dengan (*ijab dan qobul*) dengan ketentuan yang telah dibenarkan oleh *syara'* dengan menetapkan persetujuan dengan kedua belah pihak.¹³⁵ Pada transaksi murabahah dalam pelaksanaannya dalam prinsip jual beli dalam pelaksanaannya mengharuskan kedua belah pihak untuk sama-sama ridho dan mau melakukan transaksi ini. Murabahah merupakan prinsip *bai'* (jual beli) yang mana harga jualnya terdiri dari harga pokok dan biaya tambahan dengan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Kemudian penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi sementara pembayaran dilakukan secara tunai, nyicil ataupun tangguh.¹³⁶

Dengan demikian, aplikasi pada produk pembiayaan pada BSI KC Pati produk BSI OTO sudah sesuai dengan teori diatas. Dikarenakan pada produk pembiayaan BSI OTO ini merupakan jual beli barang berupa unit mobil baru atau second dan unit motor baru dengan sistem jual beli dengan cicilan. Maka dari itu, produk ini sudah sesuai dengan teori murabahah seperti yang sudah dijelaskan diatas.

b. Fatwa DSN MUI

Menurut Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2011 tentang Pembentukan Peraturan perundang-undangan fatwa DSN MUI merupakan suatu jenis perundang-undangan yang mempunyai kekuatan hukum yang mengikat, dan juga jenis peraturan ini harus ditaati oleh seluruh umat islam.¹³⁷ Dalam

¹³⁴ J.C.T Simorangkir, *Kamus Hukum*, (Jakarta: Aksara Baru, 1987): 6.

¹³⁵ Teungku Muhammad Hasbi Ash Shiddieqi, *Pengantar Fiqih Muamalat, Cetakan Pertama Edisi Kedua*, (Semarang : Pustaka Rizki Putra, 1997): 28.

¹³⁶ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan, Edisi Dua*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2004): 88.

¹³⁷ Ahmad Badrut Tamam, *Fatwa DSN MUI: Hukum Positif Yang Mengikat*, Desember 5, 2021. <https://Iai-Tabah.Ac.Id/Fatwa-Dsn-Mui-Hukum-Positif-Yang->

hal ini lembaga keuangan syariah khususnya pada BSI yang merupakan perbankan syariah yang memiliki produk BSI OTO juga harus paham dan mengerti bagaimana serta hukum apa saja yang diatur dalam fatwa DSN MUI ini. Karena pada prinsipnya perbankan syariah dalam operasionalnya juga diatur dalam peraturan fatwa DSN MUI ini. Dalam proses transaksi pembiayaan ini terdapat beberapa hal yang mengatur, yakni sebagai berikut :

- Akad Murabahah

Akad murabahah dalam aplikasi pembiayaan produk BSI OTO ini diatur dalam Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah dengan ketentuan umum yakni barang yang diperjualbelikan harus sesuai dengan syari'at islam dengan kata lain tidak dilarang oleh syariat islam, kemudian fatwa yang kedua mengatur tentang nasabah yang mengajukan permohonan janji atas pembelian suatu barang kemudian bank membelikan barang sesuai pesanan nasabah yang kemudian membuat kontrak perjanjian kedua belah pihak.¹³⁸

Dalam akad murabahah ini aplikasi pembiayaan BSI OTO sudah sesuai dengan landasan hukum dan fatwa yang mengatur. Mulai dari objek yang dijual sampai dengan kesepakatan awal dalam bertransaksi menggunakan produk BSI OTO ini.¹³⁹

- Penentuan Objek Dan Jaminan Pembiayaan BSI OTO

Penentuan objek dan jaminan keduanya ini diatur dalam fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah. Untuk penentuan objek dalam landasan hukum terdapat pada ketentuan umum poin kedua yang berisi "*barang yang diperjual belikan dalam akad tidak diharamkan oleh syariat islam.*" Hal ini sesuai dengan objek yang diperjualbelikan pada produk BSI OTO, yakni unit mobil baru dan second dan juga motor baru, hal ini tentunya sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI dan juga sesuai dengan wawancara peneliti

[Mengikat/#:~:Text=Fatwa%20DSN%2DMUI%20menjadi%20pedoman.Anggota%20DPS%20direkomendasikan%20oleh%20DSN.](#)

¹³⁸ Fatwa DSN MUI, "No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah," (29 Juli 2022).

¹³⁹ Rusyadi, wawancara oleh penulis, 2 Agustus, 2022, wawancara 17, transkrip.

dengan narasumber yakni unit yang dijual resmi dari dealer begitupun dengan unit yang dijual second harus melalui staff untuk melakukan pengecekan terhadap setiap unit yang dijual dengan unit *second*.¹⁴⁰

Kemudian pada penentuan jaminan yang diatur dalam fatwa DSN-MUI pada ketentuan umum poin ketiga yang berisi “*jaminan pada murabahah dalam transaksi diperbolehkan untuk menunjukkan keseriusan nasabah dengan pembiayaan. Bank juga diperbolehkan meminta dan nasabah juga menyediakan jaminannya.*” Hal ini sudah sesuai dengan aplikasi pembiayaan produk BSI OTO karena jaminan ini sudah diterapkan oleh BSI dan MUF kepada nasabah, karena dalam pembiayaan BSI OTO nasabah akan secara otomatis menjaminkan BPKB sebagai salah satu bentuk jaminan dan juga menunjukkan keseriusan nasabah dalam melakukan pembiayaan serta kewajibannya.¹⁴¹

- Penentuan Diskon

Diskon dalam pembiayaan BSI OTO juga diatur dalam Fatwa DSN MUI No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon Dalam Murabahah. Sesuai dengan hasil wawancara peneliti dengan narasumber penentuan diskon pada pembiayaan BSI OTO memiliki syarat dan ketentuan yang berlaku, seperti pegawai negeri di BUMN dan syarat yang lain. Tetapi, dalam pemberian diskon bukan hanya dari satu pihak bisa saja dari pihak supplier barang (dealer) hal ini juga bisa dikatakan diskon untuk nasabah, seperti pemberian potongan harga pada awal pembelian. Tentunya dalam pemberian diskon yang diberikan dealer kepada nasabah akan secara transparan diberikan serta diberitahukan kepada nasabah yang diberikan penjual (BSI dan MUF) kepada pembeli (nasabah).¹⁴²

- Penentuan Sanksi atau Denda

Penentuan denda yang diberikan kepada nasabah yang mampu membayar tetapi tidak membayar tagihan

¹⁴⁰ Fatwa DSN MUI, “No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah,” (29 Juli 2022).

¹⁴¹ Rika Putri Septiana, FGD oleh penulis, 4 Agustus, 2022, FGD 6, transkrip.

¹⁴² Fatwa DSN MUI, “No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon Dalam Murabahah,” (29 Juli 2022).

juga diatur dan dijelaskan dalam Fatwa DSN MUI No. 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu Yang Menunda-Nunda Pembayaran pada ketentuan umum poin keempat dijelaskan bahwa *“sanksi yang diberikan kepada nasabah ditujukan untuk memberikan efek jera.”* Poin kelima menjelaskan tentang *“sanksi atau denda ini dapat diberikan atau dilaksanakan sesuai dengan kesepakatan pada awal akad oleh kedua belah pihak yang menyetujui kesepakatan akad yang termasuk didalamnya mengenai sanksi atau diskon.”*¹⁴³

Hal ini tentunya sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada narasumber yang dimana adanya sanksi atau denda pada pembiayaan ini dilakukan agar nasabah lebih disiplin atas tanggung jawabnya, dalam hal ini dimaksudkan adalah tanggungjawab atas pembiayaan yang dipilih. Kedua, adanya denda atau sanksi yang diberikan itu juga bukan semena-mena keinginan perbankan syariah tetapi juga atas kesepakatan oleh kedua belah pihak di awal akad kesepakatan yang disepakati.¹⁴⁴

- Penentuan Margin

Margin dalam penentuannya juga diperhitungkan dengan seksama, hal ini juga tidak serta merta ditentukan tetapi juga diatur dalam Fatwa DSN MUI No. 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang Murabahah (jual beli) pada ketentuan umum poin ketujuh yang menjelaskan *“Ra’s ,al al-murabahah merupakan harga perolehan yang merupakan akad jual beli murabahah yang harga perolehannya boleh ditambahkan biaya-biaya tambahan.”* Sedangkan poin kedelapan menjelaskan *“tsaman al-murabahah yakni jual beli yang berupa harga perolehan boleh ditambahkan dengan keuntungan yang telah disepakati.”*¹⁴⁵

Pada penjelasan fatwa DSN MUI yang sebagai landasan hukum diatas sesuai dengan penjelasan dan

¹⁴³ Fatwa DSN MUI, “No. 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu Yang Menunda-Nunda Pembayaran,” (29 Juli 2022).

¹⁴⁴ Yuni Cahya, FGD oleh penulis, 2 Agustus, 2022, FGD 7, transkrip.

¹⁴⁵ Fatwa DSN MUI, “No. 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang Jual Beli Murabahah,” (29 Juli 2022).

aplikasi pada narasumber yang diwawancarai oleh peneliti yang dimana secara garis besar penentuan margin yang diberikan kepada nasabah sudah merupakan kesepakatan antara kedua belah pihak yang sama-sama saling *ridho*. Perbankan syariah (BSI dan MUF) rela memberikan pembiayaan yang dibutuhkan nasabah, nasabah dalam pembiayaan ini juga sama-sama rela memenuhi tanggung jawab serta tagihan pada pembiayaan yang dipilih.¹⁴⁶

2. Analisis Perbandingan Dengan Riset Atau Penelitian Terdahulu

a. Peneliti pertama (Muhammad Irwansyah)

Pada penelitian yang dilakukan oleh peneliti yang juga memiliki kesamaan pada objek penelitian yakni BSI OTO pada BSI cabang Bendungan Hilir Jakarta¹⁴⁷. Hasil dari penelitian ini, peneliti mendapatkan hasil masih terdapat beberapa hal yang belum sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, seperti pada administrasi pembiayaan murabahah pada unit motor dan yang kedua pada jaminan pada objek penelitian juga masih belum sesuai dengan fatwa DSN MUI yang mengatur dimana biaya pemeliharaan secara keseluruhan dengan jumlah biaya ditambah dengan hutang seperti biaya pemeliharaan unit atau barang dan biaya notaris.

Ternyata jika dibandingkan dengan hasil penelitian terbaru ini menunjukkan bahwa BSI KC Pati jauh lebih baik dalam proses administrasi pada pembiayaan produk ini. Yang dimana sesuai dengan wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti dengan hasil bahwa proses administrasi yang dilakukan oleh BSI KC Pati pada produk BSI OTO sudah sesuai dengan proses pembiayaan yang tidak memberatkan dan transparan. Kemudian pada jaminan pada pembiayaan ini BSI KC Pati juga secara jelas pada kesepakatan awal akad dimana jaminan yang harus

¹⁴⁶ Rizaldo, FGD oleh penulis, FGD 8, transkrip.

¹⁴⁷ Muhammad Irwansyah, "Penerapan Akad Rahn Tasjily Pada Jaminan Fidusia Pembiayaan OTO Di Bank Syariah Indonesia Cabang Bendungan Hilir Jakarta," (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2021): 73.

diberikan nasabah kepada BSI dan MUF berupa BPKB unit yang telah dibeli.¹⁴⁸

b. Peneliti kedua (Fara Dita Ayu V.W)

Pada penelitian ini lebih menjelaskan serta menjabarkan tentang prosedur permohonan pembiayaan pada produk BSI OTO di BSI KCP Sidoarjo. Dalam proses pengajuan ini ada beberapa perbedaan yang mencolok, pada penelitian pertama nasabah yang berminat mengajukan pembiayaan BSI OTO ini akan melalui proses berikut nasabah datang ke BSI kemudian diarahkan ke *customer business staff* selanjutnya dilakukan pengecekan serta kesesuaian oleh MUF kemudian akan dilakukan verifikasi, penilaian agunan kemudian keputusan pembiayaan. Kemudian hambatan yang terjadi pada proses ini adalah nasabah yang sering kurang teliti dalam proses pengajuan kemudian tempat nasabah bekerja juga kadang sulit untuk dimintai keterangan.¹⁴⁹

Jika kemudian dibandingkan dengan penelitian ini ternyata proses pengajuan juga sama tidak terdapat banyak perbedaan yang mencolok dalam proses pengajuan. Hanya ada satu temuan terbaru bahwa BSI pada hal ini hanya sebagai Bank Referral (hanya sebagai informan kepada nasabah dalam pengajuan pembiayaan), yang pada penelitian sebelumnya tidak dijelaskan bahwa BSI hanya memiliki tugas dalam pemberian informasi, melainkan yang melakukan tugas pengecekan sampai keputusan pembiayaan dilakukan oleh *Mandiri Utama Finance* (MUF).¹⁵⁰

c. Peneliti Ketiga (Nurul Ica Kusniatin)

Penelitian ketiga yang dilakukan oleh peneliti ini juga memiliki kesamaan pada akad yang menjadi kesepakatan yakni akad Murabahah yang memiliki arti perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah yang kemudian ditambahkan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak, berkaitan dengan hal ini penjual wajib

¹⁴⁸ Rusyadi, wawancara oleh penulis, 2 Agustus, 2022, wawancara 18, transkrip.

¹⁴⁹ Fara Dita Ayu Vaulia Wati, "Prosedur Permohonan BSI OTO Berdasarkan Prinsip Murabahah Pada PT Bank Syariah Indonesia Tbk KCP Sidoarjo," (Artikel Ilmiah, Universitas Hayam Wuruk Perbanas Surabaya, 2021): 10-11.

¹⁵⁰ Rusyadi, wawancara oleh penulis, wawancara 19, transkrip.

memberitahukan kepada nasabah harga beli ditambah dengan biaya tambahan. Hasil dalam penelitian ini adalah mengapa menggunakan akad ini pada produk yang disepakati adalah karena akad ini memudahkan kedua belah pihak (bank dan nasabah).¹⁵¹

Perbedaan yang mencolok pada penelitian ini adalah pada akad yang disepakati, jika penelitian terdahulu mendeskripsikan *murabahah bil wakalah* dengan bank tidak bisa membelikan barang terlebih dahulu karena bank tidak bisa memenuhi seluruh kebutuhan nasabah. Tetapi jika dalam penelitian terbaru ini penjelasan akad pada *murabahah bil wakalah* ini adalah bank mewakili nasabah dalam pembelian barang dengan nasabah memberikan DP di awal untuk memberikan kepercayaan serta membelikan barang nasabah.¹⁵²

d. Peneliti Keempat (Ardi Abdillah)

Pada penelitian ini juga terdapat kesesuaian dengan akad yang dipakai dalam proses kesepakatan produk, yakni menggunakan akad Murabahah Bil Wakalah. Namun, pada penelitian ini terdapat beberapa hal yang masih belum sesuai dengan landasan hukum yang mengatur, salah satunya adalah pada proses pembiayaan produk. Tetapi jika dibandingkan dengan penelitian kesesuaian akad pada produk BSI OTO ini sudah sesuai dengan landasan hukum yang mengatur, karena untuk proses pembiayaan pengajuan BSI OTO melalui tahapan-tahapan yang dijadikan operasional BSI dalam penyaluran pembiayaan.¹⁵³

e. Peneliti Kelima (Riza Arsita Sari dan Irham Zaki)

Pada penelitian ini juga terdapat kesamaan yakni akad Murabahah yang direlevansikan dengan proses pembiayaan produk, yang dimana pada penelitian ini ada beberapa hal yakni jaminan, harga, pembiayaan macet dan denda, dengan hasil penelitian menunjukkan penerapan

¹⁵¹ Nurul Ica Kusniatin, “Analisis Mekanisme Pembiayaan Murabahah Bil Al-Wakalah Dalam Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto,” (Skripsi, IAIN Ponorogo, 2021): 105.

¹⁵² Rusyadi, wawancara oleh penulis, 2 Agustus, 2022, wawancara 20, transkrip.

¹⁵³ Ardi Abdillah, “Analisis Kesesuaian Implementasi Pembiayaan Akad Murabahah Dengan Fatwa DSN-MUI (Studi Pada Koperasi Pegawai Republik Indonesia Universitas Brawijaya)” (Jurnal Ilmiah, Universitas Brawijaya, 2020), 14-15.

denda masih kurang sesuai dengan fatwa atau landasan hukum yang mengatur.¹⁵⁴

Sedangkan pada penelitian kali ini masih belum terdapat nasabah yang melakukan pembiayaan macet atau tidak melakukan kewajiban pemenuhan haknya sebagai nasabah. Akan tetapi dalam penelitian terbaru ini narasumber dari wawancara menjelaskan bahwa jika terdapat nasabah yang melanggar maka akan dilakukan beberapa cara seperti menghubungi secara personal nasabah terkait, jika masih belum ada respon maka akan ditentukan besaran denda yang nantinya akan dibayarkan kepada BSI atau MUF, sesuai dengan kesepakatan awal.¹⁵⁵

3. Analisis Kesesuaian Pada Produk Pembiayaan BSI OTO Di BSI KC Pati

Analisis kesesuaian pada produk dimaksudkan tentang fakta yang terjadi di lapangan yang ditemukan dan diperoleh peneliti dalam proses penelitiannya, sehingga menghasilkan analisis terhadap penelitian ini, yakni sebagai berikut:

a. Analisis Kesesuaian Tentang Objek Pada Produk Pembiayaan

Bagian pertama yakni objek dalam transaksi pembiayaan *murabahah* pada BSI KC Pati. Produk pembiayaan BSI OTO pada barang atau objek yang digunakan sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, tentang Murabahah yang pada putusan bagian pertama poin kedua berisi "*barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat Islam*"¹⁵⁶ hal ini tentunya sudah sesuai dengan fatwa yang mengatur serta jawaban dari narasumber yang telah dijabarkan oleh peneliti pada bagian hasil penelitian, karena pada produk pembiayaan ini BSI OTO menggunakan produk yang halal dalam jual beli yakni mobil baru atau second dan motor baru, juga produk yang dijual langsung dari dealer resmi. Jikalau unit second juga telah melakukan pengecekan oleh

¹⁵⁴ Riza Arsita Sari Dan Irham Zaki, "Kesesuaian Akad Murabahah Dengan Pembiayaan Kepemilikan Rumah Bank Jatim Unit Usaha Syariah," *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, No. 6 (2019): 1269-1270.

¹⁵⁵ Rusyadi, wawancara oleh penulis, 2 Agustus, 2022, wawancara 21, transkrip.

¹⁵⁶ Fatwa DSN MUI, "No. 04/DSN-MUI/IV/2000, Murabahah," 15 Juni 2022.

pegawai mulai dari kecocokan nomor BPKB dengan unit, surat-surat lengkap dan sebagainya. Dengan kesimpulan, bahwa objek yang diperjualbelikan jelas kehalalannya sesuai dengan landasan hukum yang mengatur didalamnya.

b. Analisis Kesesuaian Tentang Jaminan Pada Pembiayaan Produk

Bagian kedua, yakni jaminan pada produk BSI OTO. Terdapat dalam fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah pada bagian ketiga menjelaskan *“Jaminan pada murabahah dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan agar dapat dipegang.”*¹⁵⁷ Sedangkan praktik pada BSI KC Pati pemberian produk pembiayaan BSI OTO ini menggunakan jaminan berupa BPKB unit atas pembiayaan yang telah diajukan, hal ini tentunya ditunjukkan untuk menunjukkan keseriusan nasabah atau tidak menggunakan jaminan dalam transaksi ini. Hal ini tentunya memiliki kesimpulan bahwa aplikasi kesesuaian aplikasi produk dengan landasan hukum yang mengatur sudah sesuai atau dengan kata lain jaminan yang diminta oleh pihak BSI dan MUF sudah memenuhi standar dan tidak melanggar hukum pada proses pembiayaan BSI OTO.

c. Analisis Kesesuaian Tentang Penentuan Margin Pada Pembiayaan Produk

Bagian ketiga, yakni penentuan margin pada pembiayaan produk BSI OTO. Dalam operasional penentuan margin ini sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Jual Beli Murabahah pada ketentuan umum pertama poin kedelapan *“Tsaman al-murabahah adalah harga jual dalam akad jual beli murabahah yang berupa harga perolehan serta biaya yang ditambahkan pada barang kemudian ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati.”*¹⁵⁸ Dengan kesimpulan, bahwa penentuan margin pada pembiayaan produk pembiayaan ini sudah sesuai dengan landasan hukum yang mengatur tentang penentuan margin yang diberikan pada nasabah.

¹⁵⁷ Fatwa DSN MUI, “No. 04/DSN-MUI/IV/2000, Murabahah,” 15 Juni 2022.

¹⁵⁸ Fatwa DSN MUI, “No. 111/DSN-MUI/IX/2017, Akad Jual Beli Murabahah,” 29 Juli 2022.

d. Analisis Kesesuaian Tentang Denda Pembiayaan

Bagian keempat, yakni penentuan pemberian denda pada nasabah yang lalai dalam menunaikan kewajibannya (tagihan) pembiayaan. Hal ini sudah diatur dalam fatwa DSN-MUI No.17/DSN-MUI/IX/2000 tentang sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran pada ketentuan umum poin pertama *“saksi yang disebut adalah sanksi dikarenakan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) kepada nasabah yang mampu membayar tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja.”*¹⁵⁹ Dengan kesimpulan, bahwa penentuan denda pada nasabah yang lalai terhadap kewajibannya sudah sesuai dengan landasan atau fatwa yang mengatur tentang pemberian denda seperti menegur secara personal dan tahapan lain sesuai dengan prosedur yang telah diatur dalam fatwa DSN MUI. Tetapi dalam aplikasi di BSI KC Pati produk BSI OTO ternyata belum pernah ada sampai sekarang nasabah yang lalai terhadap kewajibannya. Hal ini tentunya menunjukkan antara pihak penjual (BSI) dan pembeli (nasabah) sudah sama-sama rela memberikan dan membayar kewajibannya masing-masing sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak.

e. Analisis Kesesuaian Tentang Diskon Produk

Bagian kelima yakni pemberian diskon atau potongan harga kepada nasabah. Hal ini juga sudah dijelaskan pada fatwa DSN-MUI No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah pada bagian ketentuan umum bagian pertama poin ketiga yakni *“jika dalam jual beli murabahah LKS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga diskon, karena diskon adalah hak nasabah.”*¹⁶⁰ Dengan kesimpulan pada aplikasi pemberian diskon kepada nasabah BSI dan MUF sudah sesuai dengan landasan hukum yang mengaturnya. Hal ini ditunjukkan pada penjelasan wawancara pada bab hasil penelitian yang dimana peneliti telah menjabarkan hasil penelitian kepada narasumber tentang pendistribusian diskon. Tentunya dalam pemberian ini tidak semua nasabah bisa mendapatkan diskon

¹⁵⁹ Fatwa DSN MUI, “No. 17/DSN-MUI/IX/2000, Sanksi Atas Nasabah Mampu Yang Menunda-nunda Pembayaran,” 29 Juli 2022.

¹⁶⁰ Fatwa DSN MUI, “No. 16/DSN-MUI/IX/2000, Diskon Dalam Murabahah,” 29 Juli 2022.

akan tetapi pada pemberian diskon ini BSI dan MUF sudah terbuka dalam pemberian diskon baik yang diberikan dealer langsung kepada nasabah atau BSI dan MUF kepada nasabah. Dengan demikian, antara nasabah dengan BSI dan MUF juga sama-sama mengetahui serta terbuka dalam pemberian diskon ini.

f. Analisis Kesesuaian Tentang Dewan Pengawas Syariah

Bagian keenam yang terakhir yakni mengenai peran Dewan Pengawas Syariah dalam transaksi pembiayaan BSI OTO pada BSI KC Pati. Sesuai dengan wawancara peneliti kepada narasumber mengenai peran DPS dalam hal ini, sudah sesuai dengan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Pasal 32 ayat 3¹⁶¹ “DPS yang dimaksudkan pada ayat (1) dimaksudkan untuk memberikan nasihat serta petunjuk kepada Direktur dan mengawasi kegiatan-kegiatan pada bank syariah demi terciptanya syariah compliance (kepatuhan syariah).” Dalam hal ini kesesuaian produk sudah dijamin oleh DPS serta, juga DPS telah ada di BSI, namun dalam hasil wawancara yang dilakukan peneliti dalam kesepakatan akad dengan nasabah masih belum ada Dewan Pengawas Syariah dalam mendampingi transaksi kesepakatan akad dengan nasabah.

Tabel 4.8
Analisis Kesesuaian Aplikasi Produk

No.	Teori	Landasan Hukum	Aplikasi Pada BSI KC Pati	Kesimpulan
1.	Objek dan Jaminan Pembiayaan	Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah	Objek Objek yang ditawarkan pada pembiayaan unit mobil dan motor terbukti halal karena produk baru dan barang jelas. Jaminan Jaminan pada pembiayaan yang	Sesuai dengan fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pada poin kedua (objek) dan poin ketiga (jaminan).

¹⁶¹ “Undang-Undang No. 21 tahun 2008,” ojk.co.id, 10 Mei, 16 Juli 2008.
<https://www.ojk.go.id/waspada-investasi/id/regulasi/Pages/Undang-Undang-Nomor-21-Tahun-2008-Tentang-Perbankan-Syariah.aspx>

			diberikan nasabah pada bank berupa BPKB unit yang dibeli.	
2.	Penentuan Margin	Fatwa DSN MUI No. 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang Jual Beli Murabahah	Margin yang diberikan sesuai kesepakatan kedua pihak.	Sesuai dengan fatwa DSN No. 111/DSN-MUI/IX/2017 pada poin kedelapan pemberian margin sesuai dengan kesepakatan awal akad.
3.	Diskon Pembiayaan	Fatwa DSN MUI No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon Dalam Murabahah	Pemberian diskon kepada nasabah jelas diberikan jika potongan dari supplier dan juga BSI memberikan diskon kepada PNS dengan syarat dan ketentuan berlaku	Sesuai dengan fatwa DSN No. 16/DSN-MUI/IX/2000 poin ketiga mengenai diskon merupakan hak nasabah dan harus diberikan kepada nasabah.
4.	Denda Pembiayaan	Fatwa DSN MUI No. 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang Sanksi Atas Nasabah Yang Menunda-Nunda Pembiayaan	Penentuan denda pada pembiayaan diberikan kepada nasabah yang tidak memenuhi kewajiban sesuai dengan kesepakatan pada awal akad.	Sesuai dengan fatwa DSN No. 17/DSN-MUI/IX/2000 poin pertama bahwa nasabah yang lalai dalam pembayaran maka bank dibolehkan

				untuk memberikan sanksi untuk pemberian efek jera.
5.	DPS Dalam Pembiayaan Produk	Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Pasal 32	Dalam operasional kesepakatan akad di BSI KC Pati belum ada perwakilan DPS dalam kesepakatan akad.	Belum sesuai dengan UU No. 21 Tahun 2008 pada pasal 32, bahwa DPS bertugas mengawasi seluruh kegiatan operasional bank syariah.

