



**MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN  
MURABAHAH UNTUK KENDARAAN BERMOTOR di PT.  
BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG FATMAWATI**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)  
Program Studi Manajemen Perbankan Syariah.

Disusun oleh :

Nama : Hikmatusa'diyah

NPM : 2014570063

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA**

**1440 H/2019 M**

## LEMBAR PERNYATAAN (ORISINILITAS)

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Hikmatusa'diyah  
NPM : 2014570063  
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah  
Fakultas : Agama Islam  
Judul Skripsi : Minat Nasabah terhadap Pembiayaan Murabahah untuk  
Kendaraan Bermotor di PT. BNI Syariah Kantor Cabang  
Fatmawati

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul di atas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber rujukan. Apabila ternyata di kemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Jakarta ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada paksaan.

Jakarta, 22 Maret 2019

Yang Menyatakan,

  
Hikmatusa'diyah

## LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Untuk Kendaraan Bermotor di BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati” yang disusun oleh Hikmatusa’diyah, Nomor Pokok Mahasiswa : 2014570063 Program Studi Manajemen Perbankan Syariah disetujui untuk diajukan pada Sidang Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Jakarta, 14 Maret 2019

Pembimbing,



Rini Fatma Kartika, S. Ag.,M. H.

## LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI






Skripsi yang berjudul “Minat Nasabah terhadap Pembiayaan Murabahah untuk Kendaraan Bermotor di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati” yang disusun oleh Hikmatusa'diyah, Nomor Pokok Mahasiswa: 2014570063. Telah diujikan pada hari/tanggal: 2019. Telah diterima dan disahkan dalam sidang skripsi (munaqasyah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Manajemen Perbankan Syariah.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan.



Rini Fatma Kartika, S.Ag, M.H.

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag, M.H.</u> Ketua		15-4-2019
<u>Drs. Tajudin M.A</u> Sekretaris		12-4-2019
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag, M.H.</u> Dosen Pembimbing		15-4-2019
<u>Drs. Asep Supyadillah, M. Ag</u> Penguji 1		15-4-2019
<u>Dr. Oneng Nurul Bariyyah, M.Ag</u> Penguji 2		12-4-2019

## **FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

Skripsi, 14 Maret 2019

### **Hikmatusa'diyah**

2014570063

Minat Nasaha terhadap Pembiayaan Murabahah untuk Kendaraan Bermotor  
di BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati

Viii+62 halaman+6 lampiran

### **ABSTRAK**

Secara umum, bank syariah dapat didefinisikan sebagai bank dengan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan maupun dalam produk lainnya. Produk-produk bank syariah mempunyai kemiripan tetapi tidak sama dengan produk bank konvensional karena adanya pelarangan riba, gharar dan maysir. Oleh karena itu, produk-produk pendanaan dan pembiayaan pada bank syariah harus menghindari unsur-unsur yang dilarang tersebut.

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui Minat Nasabah dalam menggunakan pembiayaan murabahah khususnya untuk kendaraan mobil pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deksriptif analisis kualitatif yaitu dengan hasil wawancara dengan divisi Pembiayaan yakni dengan sales officer dan mengumpulkan data dari literatur, artikel, jurnal serta situs di internet yang berkenaan dengan penelitian yang dilakukan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan Murabahah khususnya untuk kendaraan bermotor pada Bank BNI Syariah kantor cabang fatmawati ini menunjukkan masih ada nasabah yang belum yakin dan mau untuk menggunakan pembiayaan tersebut karena belum faham dan keraguannya untuk menggunakan pembiayaan Murabahah, namun tak banyak juga dari sebagian nasabah yang sudah mulai mau untuk menggunakan pembiayaan Murabahah guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan.

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur dipanjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan waktu yang ditentukan.

Skripsi ini ditulis dalam upaya memenuhi salah satu tugas akhir dalam memperoleh gelar Strata Satu (S1) pada Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, tahun 2019.

Tidak sedikit kendala yang dihadapi penulis di dalam proses penyelesaiannya, namun karena bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak baik moril maupun materil, sehingga kendala itu menjadi tidak terlalu berarti. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini, penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada pihak-pihak berikut:

1. Prof. Dr. Syaiful Bahri, D.H, M.H., Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Rini Fatma Kartika, S.Ag, M.H., Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
3. Nurhidayat, S.Ag, M.M., Ketua Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah.
4. Rini Fatma Kartika, S.Ag, M.H., Dosen Pembimbing Skripsi, yang telah mengorbankan waktu, tenaga, dan pikirannya dalam proses bimbingan.
5. Christy selaku Sales Officer Bank BNI Syariah yang telah membantu dalam proses penulisan skripsi.

6. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, yang telah memberikan pelayanan akademik dan pelayanan administrasi terbaik.
7. Kepada kedua orang tua terkasih dan tercinta, Bapak Ahmad Tasman dan Ibu Dalmini, yang telah memberikan kasih sayang, dorongan moril dan dukungan materil, sehingga memperlancar keberhasilan studi.
8. Kepada teman-teman seperjuangan BPH IMM Kom. FAI Periode 2016/2017 dan BPH IMM Cabang Cirendeuh Periode 2017/2018 yang selalu memberi semangat dan dukungan untuk penulis menyelesaikan skripsi ini
9. Kepada sahabat terkasih Indah Ayu L, Inayah ewa K. Rizky H, Rizky Pras, zusabri, Habibah Destasya, Sri Intan, Nur Hayati, yang selalu menemani penulis dan selalu memberi semangat serta dorongan untuk menyelesaikan skripsi ini
10. Kepada adik-adik tersayang Indah L, Adinda F, Falah, Isti, Dea, Fani, dinda okta, dillah, dimas dan yang lainnya yang tak henti-hentinya selalu menghibur dan memberi semangat untuk penulis segera menyelesaikan skripsi ini dan lulus
11. Kepada kaka-kaka terbaik Ali Fahrian dan Nurul Malia yang selalu setia memberikan semangat dan arahan serta nasehat untuk penulis selama mengerjakan skripsi.
12. Kepada keluarga besar penulis, kake, nenek dan semuanya yang selalu memberi dukungan dan do'a untuk penulis menyelesaikan skripsi agar selesai pula pendidikan Strata 1 penulis

13. Kepada teman-teman seperjuangan di Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah Jakarta, terimakasih untuk semua ilmu yang sudah dibagikan, terimakasih sudah memberi banyak pelajaran bagi penulis.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan, namun demikian diharapkan karya yang sederhana ini banyak memberikan manfaat. Aamiin.

Jakarta, 07 Rajab 1440 H  
14 Maret 2019 M

Penulis

Hikmatusa'diyah



## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERNYATAAN (ORISINILITAS)</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI</b> .....	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xi</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Fokus dan Subfokus Penelitian.....	3
C. Perumusan Masalah .....	4
D. Kegunaan Penelitian .....	4
E. Sistematika Penulisan .....	5
<b>BAB II : TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>7</b>
A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian .....	7
1. Minat .....	7
a. Definisi Minat .....	7
2. Nasabah .....	11
a. Definisi Nasabah .....	11

b. Motif Menjadi Nasabah.....	12
3. Pembiayaan .....	13
a. Definisi Pembiayaan.....	13
b. Fungsi Pembiayaan.....	14
4. Murabahah .....	15
a. Pengertian Murabahah.....	15
b. Dasar Hukum Murabahah .....	18
c. Rukun Murabahah .....	18
d. Skema Pembiayaan Murabahah .....	19
e. Ketentuan Umum Murabahah .....	20
f. Ketentuan Murabahah kepada nasabah .....	21
g. Penundaan pembiayaan dalam Murabahah .....	22
B. Hasil Penelitian yang Relevan .....	22
C. Kerangka Berfikir .....	23
D. Pertanyaan Penelitian.....	24
<b>BAB III : METODE PENELITIAN .....</b>	<b>28</b>
A. Tujuan Penelitian .....	28
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	28
C. Latar Penelitian .....	28
D. Metode dan Prosedur Penelitian .....	29
E. Data dan Sumber Data .....	29
F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data .....	30
G. Teknik Analisis Data .....	31
H. Validitas Data .....	32

1. Kredibilitas .....	32
2. Transferabilitas .....	33
3. Dependabilitas .....	33
4. Konfirmabilitas .....	34
<b>BAB IV : PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>35</b>
A. Gambaran Umum tentang Latar Penelitian .....	35
B. Pembahasan Temuan Penelitian .....	48
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>60</b>
A. Kesimpulan .....	60
B. Saran .....	61
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN – LAMPIRAN</b>	
<b>RIWAYAT HIDUP</b>	

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Surat Bimbingan Skripsi
- Lampiran 2 Lembar Konsultasi Dosen Pembimbing
- Lampiran 3 Surat Permohonan Riset/Penelitian
- Lampiran 4 Surat Keterangan Riset/Penelitian
- Lampiran 5 Pedoman Wawancara

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia telah di mulai pada tahun 1992 dengan dibuatnya Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan yang memuat ketentuan-ketentuan yang secara implisit memperbolehkan pengelolaan bank berdasarkan prinsip bagi hasil (*profit and loss sharing*), terutama melalui peraturan pemerintah Nomor 72 tahun 1992 tentang bank berdasarkan prinsip bagi hasil. Selain itu hal ini juga dipertgas lagi melalui Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang merupakan amandemen dari undang-undang Nomor 7 tahun 1992. Dalam undang-undang Nomor 10 tahun 1998 ini, secara tegas membedakan bank berdasarkan pada pengelolaannya terdiri dari bank konvensional dan bank syariah, baik dalam bank umum maupun bank perkreditan rakyat. Undang undang tersebut sekaligus menghapus pasal 6 PP No. 72/1992 yang melarang *dual banking system*. Disusul dengan dikeluarkannya undang-undang Nomor 23 1999 tentang Bank Indonesia yang memberikan kewenangan kepada Bank Indonesia untuk dapat pula menjalankan tugasnya berdasarkan prinsip syariah.

Sistem perbankan syariah memiliki kesamaan dengan system perbankan konvensional dalam hal mencari keuntungan dan pelayanan

masyarakat dalam bisnis keuangan. Akan tetapi keduanya memiliki perbedaan dalam hal sistem balas jasa yang diberikan kepada para nasabah. Dengan berpegangan pada prinsip-prinsip balas jasanya masing-masing, kedua sistem perbankan ini bersaing bebas dalam pasar uang dimana jutaan nasabah diperebutkan dengan berbagai strategi bisnis perbankan syariah tidak hanya dilakukan oleh bank-bank yang murni berbasis syariah, tetapi hampir seluruh bank konvensional juga membuka bisnis perbankan syariah ini.

Perbankan syariah sebagai salah satu alternatif dari sistem perbankan konvensional yang diharapkan dapat menggerakkan sektor riil, karena itu perbankan syariah memerlukan pengaturan khusus. Aturan tersebut harus dapat menampung berbagai kepentingan umat islam saja, tetapi juga non muslim, karena perbankan syariah bersifat universal. Seperti diumpakan sebagai sebuah barang, perbankan syariah mulai diminati oleh semua kalangan. Para konsumen mempunyai masing-masing alasan tertentu apa yang mempengaruhi para nasabah atau calon nasabah untuk mengambil keputusan dalam menetapkan dan mempercayakan dananya pada bank-bank syariah. Begitupun dengan keputusan dan minat para nasabah dalam menggunakan jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak bank syariah.

Secara umum, bank syariah dapat didefinisikan sebagai bank dengan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan maupun dalam produk lainnya. Produk-produk bank syariah mempunyai kemiripan tetapi

tidak sama dengan produk bank konvensional karena adanya pelarangan riba, gharar dan maysir. Oleh karena itu, produk-produk pendanaan dan pembiayaan pada bank syariah harus menghindari unsur-unsur yang dilarang tersebut.<sup>1</sup>

Tujuan perbankan syariah yaitu menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.<sup>2</sup> Dalam mencapai tujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional, perbankan syariah tetap berpegang pada prinsip syariah secara menyeluruh (*kaffah*) dan konsisten (*istiqamah*). Salah satu yang menjadi prinsip dari Bank Syariah sendiri adalah berdasarkan pada kemanusiaan, salah satu yang menjadi tolok ukur Bank Syariah adalah pembiayaan yang dimana pembiayaan ini dapat berguna bagi masyarakat yang membutuhkan, serta dapat menjadi solusi dari kebingungan masyarakat untuk mendapat penghidupan yang layak.

Dalam hal pembiayaan, Bank BNI Syariah merupakan salah satu bank syariah di Indonesia yang menjalankan konsep murabahah berdasarkan PSAK No.102 yaitu akad jual beli, barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Terkait dengan lembaga keuangan syariah, saat ini di Indonesia terdapat banyak lembaga keuangan mikro, seperti koperasi syariah yang semakin menunjukkan eksistensinya. Seperti halnya bank

---

<sup>1</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: RajawaliPers, 2013), Cet.ke-IV, edisi ke-1, h. 2.

<sup>2</sup> Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pasal 3, h.7.

syariah, kegiatan 3 kopersi syariah adalah melakukan penghimpunan (prinsip wadiah dan murabahah ) dan penyaluran dana (prinsip bagi hasil, jual beli dan ijarah ) kepada masyarakat yang membutuhkan solusi untuk memenuhi kebutuhannya akan barang dan jasa<sup>3</sup>.

Dengan demikian maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan mengangkat judul **“MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN MURABAHAH UNTUK KENDARAAN BERMOTOR di BANK BNI SYARIAH KC. FATMAWATI”**

## **B. Fokus dan Subfokus penelitian**

Fokus penelitian terdiri dari teori yang berkenaan dengan masalah yang akan diteliti, yaitu mengenai minat nasabah untuk menggunakan pembiayaan Murabahah pada kendaraan mobil, sedangkan, subfokus penelitian ini adalah pengetahuan nasabah terhadap pembiayaan murabahah.

## **C. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

- Adakah minat nasabah untuk menggunakan pembiayaan Murabahah otomotif ?
- Adakah faktor-faktor yang menghambat dan mendukung proses pembiayaan Murabahah?

---

<sup>3</sup> <http://eprints.umm.ac.id/20801/2/81b.pdf>



#### **D. Kegunaan Penelitian**

Manfaat dari hasil penelitian ini adalah:

a. Secara teoritis

- 1) Sebagai acuan referensi bagi peneliti selanjutnya dan bahan tambahan pustaka bagi siapa saja yang membutuhkan, terutama tentang pembiayaan terkhusus untuk otomotif di perbankan syariah.
- 2) Sebagai tambahan pengetahuan bagi pembaca tentang prosentase serta sistem pembiayaan tersebut dalam penggunaannya pada kepemilikan kendaraan.

b. Secara praktis

Penelitian ini dapat dijadikan acuan pengetahuan bagi pemecahan masalah yang dihadapi oleh pihak yang berkepentingan, diantaranya :

1) Peneliti

Dapat berguna sebagai tambahan wawasan ilmu pengetahuan yang pada akhirnya dapat berguna ketika peneliti sudah berperan aktif dalam kehidupan bermasyarakat.

2) Masyarakat

Dapat menjadi wawasan pengetahuan yang mendetail tentang pembiayaan yang ditawarkan oleh bank syariah serta manfaatnya apabila menggunakan pembiayaan ini.

#### **E. Sistematika Penulisan**

Skripsi ini terdiri dari lima bab yang secara sistematis dan garis besarnya disusun sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan, pada bab ini berisikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, mengapa topik ini perlu untuk dibahas dan menjadi pilihan penulis, fokus dan subfokus penelitian, perumusan masalah, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan penelitian skripsi.

Bab II Tinjauan Pustaka, berisikan tentang landasan teori dari penerapan akad Murabahah terhadap minat para nasabah untuk menggunakan akad pembiayaan tersebut. Serta mendeskripsikan tentang Minat, Nasabah, dan pembiayaan. Deskripsi konseptual untuk memberikan gambaran tentang fokus penelitian dan bagaimana fokus penelitian dikembangkan menjadi subfokus penelitian dan hasil penelitian yang relevan.

Bab III Metode Penelitian, pada bab ini menyajikan tujuan penelitian, tempat dan waktu penelitian, metode dan prosedur penelitian, data dan sumber data, teknik dan prosedur pengumpulan data, teknik analisa data, dan validitas data.

Bab IV Hasil Penelitian Dan Pembahasan, pada bab ini penulis akan menjabarkan gambaran umum tentang latar penelitian dan temuan penelitian yang dilakukan oleh penulis serta menjelaskan hasil penelitian yang telah dilakukan.

Bab V Penutup, dalam bab ini, penulis menjelaskan kesimpulan dari pembahasan bab-bab sebelumnya serta saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian**

##### 1. Minat

###### a. Definisi Minat

Andi Maprare menyatakan bahwa minat adalah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pikiran tertentu. Secara sederhana, minat (interest) berarti kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.<sup>4</sup>

Dalam kamus besar bahasa Indonesia minat berarti kesukaan atau kecenderungan hati kepada sesuatu, perhatian atau keinginan. Sedangkan menurut Abdul Rahman Shaleh minat merupakan kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi obyek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.<sup>5</sup>

Minat merupakan suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu dan rasa keterkaitan pada suatu hal atau aktifitas tanpa ada

---

<sup>4</sup> Muhibbin Syah, *Psikologi Belajar* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 15

yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Menurut Setyawan beberapa pengertian mengenai minat dapat dirangkum dalam empat pernyataan, yaitu :

- 1) Minat dianggap sebuah perangkap atau perantara antara faktor-faktor motivasional yang mempengaruhi perilaku.
- 2) Minat mengindikasi seberapa jauh seseorang mempunyai kemampuan untuk mencoba
- 3) Minat menunjukkan pengukuran kehendak seseorang
- 4) Minat berhubungan dengan perilaku terus-menerus.<sup>6</sup>

Adapun fungsi Minat adalah :

- 1) Mendorong manusia untuk berbuat, yaitu sebagai penggerak atau motor yang melepaskan energi
- 2) Menentukan arah pembuatan yakni ke arah tujuan yang hendak dicapai
- 3) Menyeleksi perbuatan, yakni menentukan perbuatan-perbuatan apa yang serasi guna mencapai tujuan.<sup>7</sup>

Menurut Djaali, minat adalah rasa lebih suka dan rasa keterkaitan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh.<sup>8</sup> Menurut Djaslim Saladin, faktor-faktor yang mempengaruhi minat, yaitu :<sup>9</sup>

- 1) Faktor Produk, atribut yang ada pada suatu produk pembiayaan merupakan hal penting guna menarik seseorang untuk menggunakannya. Adapun indikator yang digunakan adalah produk yang bervariasi, kesesuaian dengan tujuan dan kebutuhan,

---

<sup>3</sup> Setyawan, Anton A. dan Ihwan Susila, Pengaruh Service Quality Perception Terhadap Purchase Intention, *Usahawan*, No.7 Tahun XXXIII. Juli 2004

<sup>7</sup> Sudirman, *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*, (Jakarta : Rajawali Press,2001), h.84

<sup>8</sup> Djaali, *psikologi pendidikan*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2008) h. 121

<sup>9</sup> Djaslim Saladin, *Unsur-Unsur Inti Pemasaran dan Manajemen Pemasaran Ringkasan Praktis*, ( Bandung : Mandar Maju,1996), h. 51

persyaratan yang ringan, biaya administrasi yang murah, jasa pembiayaan yang lebih rendah dibanding bunga kredit.

- 2) Faktor Promosi, merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi nasabah agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh pihak Bank kepada nasabah yang kemudian diharapkan menjadi senang lalu menggunakannya.
- 3) Faktor Pelayanan Pelayanan adalah suatu tindakan langsung yang diberikan lembaga kepada nasabah dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah demi terciptanya loyalitas dan kepuasan nasabah. Kualitas suatu pelayanan yang diberikan oleh Bank sangat berperan dalam mempengaruhi seseorang untuk menggunakan produk pembiayaan yang dimiliki Bank. Adapun indikator yang digunakan adalah keramahan pelayanan, efisiensi dan kecepatan layanan, kejelasan informasi, pelayanan yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan, serta pelayananyang merata dan tidak membeda-bedakan terhadap status sosial.
- 4) Faktor Fasilitas Pelayanan, fasilitas pelayanan tidak jauh berbeda dengan kualitas pelayanan yang juga sangat berpengaruh terhadap seseorang untuk menggunakan pembiayaan yang dimiliki Bank. Adapun indikator yang digunakan adalah tersedianya fasilitas yang memadai, kenyamanan ruang kantor Bank, serta tampilan gedung yang menarik. Sehingga nasabah merasa nyaman ketika berada dalam kantor guna melakukan transaksi.
- 5) Faktor Kebutuhan, kebutuhan merupakan sifat alamiah seseorang sehingga dijadikan sebagai suatu motivasi dalam berperilaku, yaitu dengan memanfaatkan fasilitas pembiayaan yang ada di Bank. Adapun indikator yang digunakan adalah dengan adanya kebutuhan yang mendesak, untuk modal usaha, serta kondisi keuangan yang minim.

- 6) Faktor Referensi, merupakan suatu kelompok sosial yang dapat dijadikan sebagai ukuran seseorang dalam membentuk kepribadian dan perilakunya. Adapun indikator yang digunakan adalah telah mengenal dengan baik salah satu atau lebih karyawan Bank, pengaruh teman atau saudara, ketrerkaitan setelah melihat kelompok referensi lain mendapat dana pembiayaan, serta adanya anjura dari kelompok referensi lain untuk mengajukan permohonan pembiayaan.
- 7) Faktor Kemudahan, khususnya kemudahan dalam mendapatkan jasa yang mana turut berperan penting dalam menarik seseorang untuk menggunakan jasa pembiayaan yang disediakan oleh pihak Bank. Adapun indikator yang digunakan adalah lokasi yang strategis dan mudah dijangkau, pelayanan dengan sistem “jemput bola”, Kemudahan dalam prosedur untuk mendapatkan dana pembiayaan, serta dekat dengan tempat tinggal.
- 8) Faktor Keyakinan, keyakinan serta pemahaman keagamaan seseorang memiliki peran tersendiri dalam membentuk perilaku dari orang tersebut, yaitu dengan memilih produk yang baik dan juga terbebas dari bunga, akad dalam melakukan transaksi serta keyakinan akan keharaman Bank Konvensional.

Dari sekian faktor diatas, diharapkan nantinya akan menghasilkan gambaran yang menjadikan suatu kesimpulan dari minat nasabah dalam melakukan keputusan pemilihan suatu produk, yang dalam hal ini ialah produk pembiayaan murabahah.

## 2. Nasabah

### a. Definisi Nasabah

Pengertian nasabah tercantum dalam peraturan Bank Indonesia Nomor 7/7/PBI/2005 yaitu nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa Bank, termasuk pihak yang tidak memiliki

rekening namun memanfaatkan jasa Bank untuk melakukan transaksi.<sup>10</sup> Dalam UU No. 21 Tahun 2008, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa Bank Syariah dan/ atau UUS, Nasabah penyimpan adalah nasabah yang mendapatkan dana nya di Bank Syaroah dan / atau UUS dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara Bank Syariah atau UUS dan nasabah yang bersangkutan.<sup>11</sup>

b. Motif Menjadi Nasabah

Motif adalah keadaan dalam pribadi orang yang mendorong individu untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu guna mencapai suatu tujuan.<sup>12</sup> Menurut Akyas, motif adalah dorongan atau daya kekuatan dari dalam diri seseorang yang mendorong yang bersangkutan untuk berbuat atau bertingkah laku dalam rangka mencapai tujuan tertentu.<sup>13</sup>

Seseorang menjadi nasabah bank pada dasarnya didorong oleh motif dan maksud tertentu yakni untuk memenuhi kebutuhannya, termasuk kebutuhan untuk menyimoan uang, meminjam dan berinvestasi. Kebutuhan menyimpa uang umumnya didorong oleh keinginan untuk berjaga-jaga agar terhindar dari kemungkinan buruk yang akan terjadi, berinvestasi dengan maksud agar mendapat keuntungan bagi hasil. Dalam hal tersebut maka bank menyediakan beberapa produk yang tentunya disesuaikan oleh kebutuhan masing-masig nasabahnya, seperti nasabah yang ingin menyimpan dananya untuk jaga-jaga, pembiayaan untuk jika suatu saat nasabah membutuhkan pinjaman atau ingin meminjam

---

<sup>10</sup> Bob Waworuntu, *Nasabah Dalam Sebuah Perspektif Bank*, (Jakarta : Gramedia, 2005)

h. 35

<sup>11</sup> UU RI Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, BAB I Ketentuan Umum Pasal 1 Nomor 16 dan 17

<sup>12</sup> Sumadi Suryabrata, *psikologi pendidikan*, (Jakarta: PT. Rajagafindo Persada, 2010)

h.70

<sup>13</sup> Akyas Azhari, *Psikologi Umum dan Perkembangan*, (Jakarta Terju Mizan, 2004) h. 65

dana dari bank, serta deposito yang ditujukan bagi nasabah yang ingin menginvestasikan dananya.

Adapun beberapa hal yang mendorong masyarakat untuk menjadi nasabah suatu bank yakni aman dan terpercayanya, mendapatkan bagi hasil serta mudah bertransaksi dengan menggunakan salah satu fasilitas yang diberikan oleh bank. Dalam hal ini ada beberapa yang mendasari motif menjadi nasabah, yakni:

- 1) Keadaan terdorong dalam diri organisme (a driving state), yakni kesiapan bergerak karena kebutuhan
- 2) Perilaku yang timbul dan terarah karena keadaan
- 3) Goal atau tujuan yang dituju oleh perilaku tersebut.<sup>14</sup>

### 3. Pembiayaan

#### a. Definisi Pembiayaan

Menurut M. Syafi'i Antonio, beliau menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*<sup>15</sup>. Jika dilihat dari sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal, yaitu :

- 1) Pembiayaan produktif, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yakni untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- 2) pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang mana akan habis digunakan untuk kebutuhan.

Jadi, pembiayaan bisa diwujudkan berdasarkan kesepakatan antara pihak-pihak yang melakukan akad suatu pembiayaan tertentu dengan ketentuan pihak yang meminjam wajib melunasi hutangnya setelah jangka waktu yang disepakati habis dengan memberikan imbalan atau bagi hasil.

---

<sup>14</sup> Bimo Walgito, *pengantar psikologi umum*, (Yogyakarta : Andi, 2004), h. 220

<sup>15</sup> [http://eprints.walisongo.ac.id/3582/3/092411091\\_Bab2.pdf](http://eprints.walisongo.ac.id/3582/3/092411091_Bab2.pdf)



Pembiayaan merupakan salah satu aktivitas bank syariah guna menyalurkan dananya kepada nasabah yang memang membutuhkan dana. Namun, sebelum bank memberikan dananya pada nasabah yang membutuhkan, terlebih dahulu bank melakukan beberapa prosedur yang telah ditetapkan oleh bank syariah sebagai acuan pihak bank dalam memberikan pembiayaan terhadap nasabah.

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan, berupa :

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk pembiayaan mudharabah dan musyarakah
- 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah mutahiya bittamlik
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istisna.
- 4) Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang qardh.

Tujuan pembiayaan adalah untuk menambah modal usaha baik kredit maupun pembiayaan dapat berupa uang ataupun tagihan yang nilainya diukur dengan uang.

#### b. Fungsi Pembiayaan

Dalam pembiayaan, memiliki beberapa fungsi yang sangat berguna, karena keberadaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya :

- 1) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur
- 2) Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.

- 3) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

Selain fungsi-fungsi diatas, terdapat fungsi lainnya yang berhubungan dengan pembiayaan, diantaranya :

- 1) Meningkatkan daya guna uang
  - 2) Meningkatkan daya guna barang
  - 3) Meningkatkan peredaran uang
4. Murabahah

**a. Pengertian Murabahah**

Al-murabahah berasal dari kata al-rihb yang secara bahasa yang berarti al-ziyadah (tambahan) dan al-nama' (tumbuh dan berkembang) dalam perniagaan (al-tijarah).<sup>16</sup>

Jual- beli al- murabahah adalah kebalikan dari jual beli al-Wadhi'ah, yaitu penjualan dan pembeli melakukan transaksi jual beli mengenai objek tertentu yang harganya lebih tinggi dibanding dengan harga perolehan. Wahbah al-Zuhaili menegaskan bahwa jual beli murabahah adalah :

- 1) “Jual beli dengan harga perolehan disertai tambahan sebagai keuntungan”.
- 2) “Pengalihan kepemilikan berdasarkan akad jual beli dengan menyebutkan harga perolehan keuntungan.”<sup>17</sup>

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu.<sup>18</sup> Dalam akad Murabahah,

---

<sup>16</sup> Fayadh ‘Abd al- Mun’im al-Hasan, *Bai’ al- Murabahah fi al- masharif al-Islamiyyah* (Kairo: al Ma’had al-‘Alami li al- Fikr al- Islami. 1996)

<sup>17</sup> As-Shadiq abd al- Rahman al- Ghuryani, Ahkam , *Al- Mu’amalat al- Maliyyah fi al- fiqh al- islami* (Toroblus: Universitas al- Maftuhah, 2002) h. 36

<sup>18</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: prenamedia Grup, 20011), h. 138

penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan.

Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi disbanding dengan harga beli yang dilakukan di bank syariah. Pembayaran atas transaksi Murabahah dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.

Murabahah merupakan produk finansial yang berbasis bai' atau jual- beli. Murabahah adalah produk pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah didalam kegiatan usaha. Menurut Ashraf Usmani, pada dewasa ini murabahah menduduki porsi 66% dari semua transaksi investasi bank- bank syariah (*Islamic banks*) di dunia.<sup>19</sup>

Menurut Dewan Syariah Nasional, Murabahah yaitu menjual suatu barang dengan menengaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.<sup>20</sup>

Yusuf Qardhawi menjelaskan bahwa ada dua unsur utama yang perlu dipahami yaitu adanya wa'ad (janji), artinya janji untuk meminta keuntungan dari barang tersebut. Disamping itu disepakati pula oleh pembeli dan penjual bahwa perjanjian ini

---

<sup>19</sup> Maulana Taqi Usmani, *Islamic Finance: Musyarakah & mudharabah*, [www.darululomkhi.edu.pk/fiqh/islamicfinance/murabahah.html](http://www.darululomkhi.edu.pk/fiqh/islamicfinance/murabahah.html), terakhir dikunjungi 2009

<sup>20</sup> Fatwa DSN No.4/DSN- MUI/VI/2000

bersifat mengikat (iltizam) yang kemudian akan dilakukan pembayaran dengan cara ditangguhkan (muajjal).<sup>21</sup>

Pada dewasa ini, sebagai metode kegiatan perbankan berbeda dengan konsep murabahah pada awalnya. Pada mulanya, murabahah tidak ada sangkut pautnya dengan pembiayaan tetapi sekedar merupakan jual-beli (sale) yang khusus. Sebagai mana dikemukakan oleh ayub, teknik murabahah yang digunakan dalam perbankan islam saat ini berbeda dengan murabahah klasik yang digunakan dalam perdagangan yang normal. Transaksi menurut murabahah yang saat ini berlaku diakhiri dengan janji untuk membeli barang berdasarkan pinjaman dari suatu lembaga keuangan. Dengan demikian, murabahah yang demikian disebut dengan Murabahah to purchase order (MPO).

Ada beberapa fatwa yang dikeluarkan oleh DSN – MUI yang berkenan dengan akad murabahah yang harus dipedomani untuk menentukan keabsahan akad murabahah. Fatwa – fatwa DSN – MUI yang menyangkut murabahah yang telah dikeluarkan adalah :

- 1) Fatwa DSN – MUI No. 04/DSN – MUI/IV/2000 tentang Murabahah.
- 2) Fatwa DSN – MUI No. 13/DSN – MUI/IX/2000 Tentang Uang Muka Dalam Murabahah.
- 3) Fatwa DSN – MUI No. 16/DSN – MUI/IX/2000 Tentang Diskon Dalam Murabahah.
- 4) Fatwa DSN – MUI No. 23/DSN – MUI/III/2002 Tentang Potongan Pelunasan Dalam Murabahah.
- 5) Fatwa DSN – MUI No. 46/DSN – MUI/II/2000 Tentang Potongan Tagihan Murabahah (khashm fi al-Murabahah).

---

<sup>21</sup> Yusuf Qardhawi, *Bai' al- Murabahah li amir Bisysyira kama tajriyatul mushrif al-syariyyah*,( Kairo, maktabah wahbah), h. 25-26

- 6) Fatwa DSN – MUI No. 47/DSN – MUI/II/2002 Tentang Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar.
- 7) Fatwa DSN – MUI No. 48/DSN – MUI/II/2005 Tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah.
- 8) Fatwa DSN – MUI No. 49/DSN – MUI/II/2005 Tentang Konversi Akad Murabahah.

**b. Dasar Hukum Murabahah**

Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli, mayoritas ulama berpendapat bahwa dasar hukum murabahah ini sama seperti dalam jual beli pada umumnya, dan hukumnya adalah boleh. Ayat diatas menjelaskan bahwa sudah jelas islam melarang umat muslim untuk memakan harta sesamanya dengan jalan yang batil, yakni dengan Riba. Karena perbuatan Riba sesungguhnya adalah pembawa kesengsaraan bagi siapapun yang terjerat didalamnya, dan Allah juga sudah menjelaskan bahwa dosa Riba itu lebih besar dari menzinahi ibu kandung sendiri, dan apabila diantara manusia menghendaki untuk memiliki sesuatu maka Allah membolehkan Jual Beli namun atas dasar kerelaan dan sama-sama ikhlas dan ridho.

Jelas sudah bahwa jual beli diperbolehkan oleh allah selagi yang diperjual belikan tidak melanggar syariat islam dan didasarkan atas suka sama suka maka jual beli menjadi sah hukumnya.

Selain ayat ayat al-qur'an yang menjelaskan tentang penerapan akad murabahah ini, akad ini pun semakin diperkuat dengan hadits yang mana menurut para ulama adalah benar adanya

Maksudnya adalah keberkahan hidup bisa kita dapatkan dengan cara –cara yang halal dan diperbolehkan oleh islam tanpa menyimpang dan merugikan orang lain.

Di Indonesia telah di temukan beberapa produk yang berkaitan dengan murabahah ini, baik dalam bentuk peraturan perundang-undangan maupun dalam bentuk fatwa yang di keluarkan oleh DSN (Dewan Syariah Nasional) Majelis Ulama Indonesia. Undang-undang yang menyebutkan istilah murabahah adalah UU Nomor 10 Tahun 2008 tentang perubahan atas UU Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan. Dalam undang-undang ini, murabahah disebutkan sebagai prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan.

Produk hukum yang kedua tentang murabahah ini di kemukakan dalam PBI (Peraturan Bank Indonesia), yakni PBI Nomor 6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah dan PBI Nomor 7/46/PBI/2005 tentang akad penghipunan dan penyaluran dana bagi Bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Dalam PBI disebutkan bahwa yang di maksud dengan murabahah adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Murabahah dalam PBI ini ditempatkan sebagai salah satu akad yang digunakan sebagai produk perbankan syariah dalam penyaluran dana. Adapun ketentuan tentang murabahah dalam (Fatwa DSN 04/DSNMUI/IV/2000) sebagai berikut:

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak dilarang atau diharamkan oleh syariat islam

- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membelikan barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- 6) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tersebut yang telah disepakati.
- 7) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak Bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 8) Jika Bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik Bank.

**c. Rukun Murabahah**

Menurut mayoritas ulama, mengingat Murabahah adalah salah satu jenis jual beli barang yang diharamkan dan diperbolehkan oleh syara', maka secara umum rukun murabahah adalah sama dengan rukun jual beli pada umumnya, yaitu :

- 1) Adanya penjual (al-bai')
- 2) Adanya pembeli (al-musyitari')
- 3) Barang yang di jual-beli (al-mabi')
- 4) Harga (al-tsaman)
- 5) Dan sighthat (ijab-qabul).

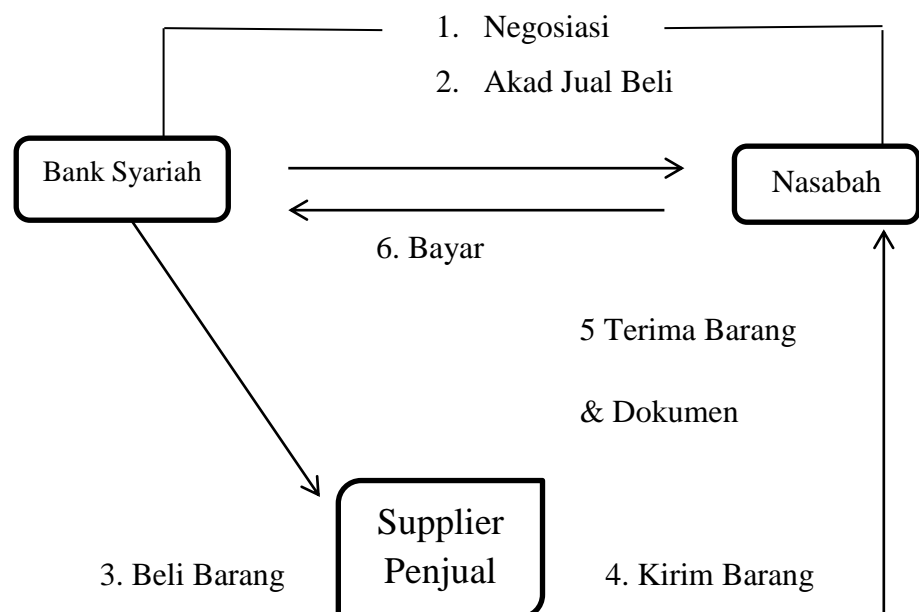
Namun demikian, terdapat beberapa syarat untuk jual beli murabahah ini menurut Wahbah yaitu perlu diketahuinya harga awal, diketahui keuntungannya, harga jual diketahui jumlahnya secara pasti, dan bukan

harta ribawi.<sup>22</sup> Sedangkan menurut Mahsin, syarat khusus dalam Murabahah adalah:<sup>23</sup>

- 1) Penjual hendaknya menyatakan modal yang sebenarnya bagi barang yang hendak dijual
- 2) Pembeli setuju dengan keuntungan yang ditetapkan oleh penjual sebagai imbalan dari dari harga perolehan/ harga beli barang, yang selanjutnya menjadi harga jual barang secara murabahah
- 3) Sekiranya adanya ketidakjelasan/ ketidakcocokan masalah harga jual barang, maka pihak pembeli boleh membatalkan akad yang telah dijalankan dan dengan demikian bubarlah jual beli secara murabahah.
- 4) Barang yang dijual secara murabahah bukan barang ribawi.

**d. Skema Pembiayaan Murabahah**

Dalam pembiayaan murabahah, sekurang- kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli, yaitu bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang.



<sup>22</sup> Wahbah al-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islam wa adillatuh* jilid V, h. 422-423

<sup>23</sup> Mahsin b. Hj. Mansoor, *Prinsip dan Operasi Perbankan Islam*, (Kuala Lumpur), h. 29-30



Keterangan :

- 1) Bank Syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Point negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, dan harga jual.
  - 2) Bank Syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, dimana bank syariah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.
  - 3) Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari supplier/ penjual. Pembelian yang dilakukan oleh bank syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.
  - 4) Supplier mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah.
  - 5) Nasabah menerima barang dari supplier dan menerima dokumen, kepemilikan barang tersebut.
  - 6) Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.
- e. Ketentuan umum murabahah dalam perbankan
- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad pembiayaan *murabahah* yang bebas riba.
  - 2) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.

- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
  - 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
  - 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
  - 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
  - 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
  - 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
  - 9) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
- f. Ketentuan murabahah kepada nasabah**
- 1) Mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
  - 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dari pedagang.

- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus membelinya sesuai dengan perjanjian yang disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat. Kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual-beli.
  - 4) Dalam jual-beli ini, bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
  - 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
  - 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
  - 7) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, maka nasabah hanya membayar sisa harga.
  - 8) Jika nasabah batal membeli, maka uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
- g. Penundaan pembiayaan dalam murabahah**
- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda-nunda menyelesaikan utangnya.
  - 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaian dilakukan melalui badan arbitrase syari'ah setelah tidak mencapai kesepakatan melalui musyawarah.

## **B. Hasil Penelitian yang Relevan**

Dalam skripsi ini, penulis menggunakan beberapa rujukan yang masih berhubungan dengan penelitian yang dilakukan, antara lain:

Syarifah Sinaga, SH, M.Hum, seorang mahasiswi S3 Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia yang melakukan penelitian dengan judul “Akad Pembiayaan Murabahah Kendaraan Bermotor Perusahaan Pembiayaan PT. CMB Niaga Auto Finance “ yang diterbitkan dalam Jurnal Ilmiah Renaissance No. 2 VOL. 1 JULI 2016: 216 – 233. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan yuridis normative dimana data sekunder merupakan data yang paling utama yang kemudian didukung dengan data lapangan sebagai data primer yang didapatkan dari pejabat penyelenggara pertahanan

Hasil dari penelitian ini adalah , pertama, untuk mengetahui hal apa saja terdapat perbedaan antara akad murabahah yang menerapkan prinsip syariah dengan perjanjian pembiayaan konsumen secara konvensional. Kedua, kedudukan hukum Surat Kuasa untuk membuat Akta Jaminan Fidusia sudah memenuhi prinsip Syariah. Ketiga, kekuatan hukum surat pernyataan bersama yang dibuat antara dealer dan perusahaan pembiayaan. Dengan kata lain, skripsi ini bertujuan untuk membandingkan antara akad murabahah dengan perjanjian pembiayaan pada bank konvensional. Selain itu, skripsi ini menjelaskan tentang pemberian surat kuasa untuk membuat akta jaminan fidusia namun dengan prinsip syariah. Dengan kata lain penelitian ini membahas akad murabahah dari segi hukum, baik dari segi hukum Negara maupun hukum islam.

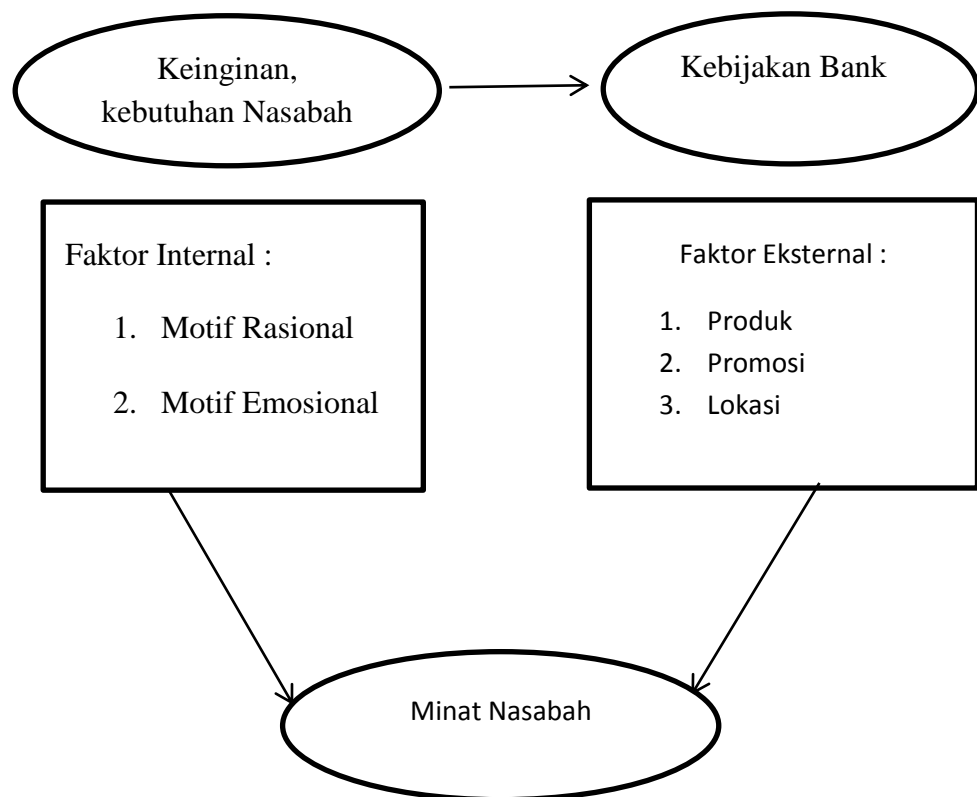
Wirda Yuli Firdaus (2017) dalam skripsinya yang berjudul Analisis “Pembiayaan Murabahah Kepemilikan Mobil Pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui aplikasi pembiayaan Murabahah pada PT. Bank BNI Syariah KC. Medan dan ingin mengetahui apakah pembiayaan disana sudah sesuai dengan Fatwa DSN- MUI yang berlaku, yakni DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah. Hasil penelitian ini adalah Pelaksanaan yang ditetapkan oleh PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan dalam kegiatan penyaluran pembiayaan kepada nasabah memiliki pelaksanaan yang berbeda dengan Fatwa DSN MUI, ini terlihat dari pelaksanaan akad wakalah. Dimana seharusnya dalam Fatwa DSN MUI harus menyelesaikan akad wakalah terlebih dahulu baru selanjutnya pihak bank melakukan akad murabahah. Akan tetapi di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan tidak akad terjadi secara bersamaan. Hal ini bisa menyebabkan cacat janji yang dilakukan oleh nasabah kepada bank

Dari beberapa penelitian yang sebelumnya sudah pernah dilakukan oleh peneliti lain tentang akad Murabaha yang digunakan sebagai salah satu media antara nasabah dengan pihak bank guna memenuhi kebutuhan yang mereka inginkan, oleh karenanya penulis mengambil judul yang sama dengan yang sebelumnya untuk membuktikan minat para nasabah untuk menggunakan akad Murabahah ini sebagai salah satu media antara nasabah dengan bank untuk melakukan akad (transaksi) khususnya dalam bidang otomotif.

### C. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah didefinisikan sebagai hal yang paling penting. Jadi, dengan demikian kerangka berpikir adalah pemahaman yang melandasi pemahaman-pemahaman lainnya. Sebuah pemahaman yang paling mendasar yang menjadi pondasi setiap pemikiran atau suatu proses dari bentuk keseluruhan penelitian yang akan dilakukan.

Konsep pemikiran dari penelitian ini adalah mengenai minat nasabah terhadap pembiayaan pada Bank BNI Syariah. Proses penelitian yang penulis lakukan dapat digambarkan ke dalam kerangka berpikir seperti gambar di bawah ini.



Adapun yang dimaksud dengan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah untuk menggunakan suatu barang atau jasa adalah :

1. Faktor internal

a) Motif Rasional

Adalah suatu sikap yang dilakukan berdasarkan pikiran dan pertimbangan yang logis dan cocok dengan akal sehat manusia<sup>24</sup>. Dengan kata lain, nasabah yang ingin atau yang sudah menggunakan pembiayaan murabahah ini terlebih dahulu berfikir dan mencari tahu apakah pembiayaan ini memang yang dia butuhkan atau tidak, serta bagaimana proses dan cara angsuran yang digunakan.

b) Motif Emosioanl

Adalah perasaan psikologis dan mental seseorang yang muncul karena dipengaruhi oleh keadaan sekitar baik itu dari dalam diri maupun luar, dengan mengekspresikannya dalam tingkah laku yang nampak. Motif emosional dalam hal memutuskan untuk menjadi nasabah pembiayaan ini juga didorong dengan rasa yang kuat dari dalam diri seseorang. Apabila keinginannya kuat maka nasabah tersebut akan menggunakan pembiayaan tersebut.

Oleh karenanya, kedua faktor ini sangat penting bagi para nasabah sebelum menggunakan atau memutuskan untuk menggunakan pembiayaan murabahah, berfikir dan bertindak merupakan suatu keharusan bagi seseorang sebelum mengambil keputusan.

---

<sup>24</sup> [www.duniapsikologi.com/kematangan-emosi-pengertian-dan-faktor-yang-mempengaruhi/](http://www.duniapsikologi.com/kematangan-emosi-pengertian-dan-faktor-yang-mempengaruhi/)

Lain dari pada itu, adapun faktor eksternal dari nasabah sebelum menggunakan pembiayaan murabahah ini, yakni :

### 1. Faktor Produk

Untuk hal ini, biasanya calon nasabah pembiayaan akan mencari tahu dan menanyakan produk pembiayaan yang ada di Bank tersebut, apakah produk pembiayaan ini baik untuk digunakan, seperti apa proses pengajuannya serta bagaimana sistem yang digunakan dalam mengangsur cicilan per bulannya.

### 2. Faktor Promosi

Faktor promosi sangatlah penting, baik bagi suatu lembaga keuangan maupun non keuangan. Faktor promosi juga merupakan usaha untuk memperkenalkan suatu produk pada halayak banyak untuk menarik minat orang banyak, hal ini pula yang digunakan oleh Bank BNI Syariah untuk memperkenalkan produk-produk yang mereka miliki, khususnya dalam hal pembiayaan.

### 3. Faktor Lokasi

Lokasi merupakan salah satu unsur pendukung bagi keberlangsungan suatu perusahaan atau lembaga keuangan, lokasi juga menentukan minat seseorang untuk menjangkau apa yang diinginkannya, lokasi inilah yang membuat para calon nasabah mau menggunakan produk dari bank syariah. Bila lokasi mudah untuk dijangkau, maka nasabah tidak akan



merasa kesulitan untuk mendapatkan pelayanan dari pihak Bank.

### **Pertanyaan Penelitian**

- 1) Apa yang menjadi keputusan nasabah untuk menggunakan pembiayaan Murabahah khususnya pada kendaraan bermotor?
- 2) Bagaimana prosentasi yang diajukan oleh pihak bank untuk pembiayaan Murabahah ?

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana Minat Nasabah dalam menggunakan pembiayaan murabahah khususnya untuk kendaraan mobil pada Bank BNI Syariah.

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian dilakukan di Bank BNI Syariah. Dilaksanakan sejak tanggal 11 April 2018 hingga 11 Oktober 2018.

#### **C. Latar Penelitian**

Subjek penelitian ini adalah Bank BNI Syariah yang di fokuskan pada MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN MURABAHAH UNTUK KENDARAAN BERMOTOR yang merupakan bagian dari Bank BNI Syariah untuk mengetahui seberapa banyak nasabah yang menggunakan pembiayaan tersebut dan tentang pemahaman para nasabah tentang pembiayaan tersebut sehingga nasabah mampu memahami dan mau memutuskan menggunakan pembiayaan Murabahah. Inilah yang menjadi latar penelitian penulis.

#### **D. Metode dan Prosedur Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan penulis adalah kualitatif di mana penelitian ini menggunakan pendekatan induktif, dengan penyajian data empirik hasil pengamatan melalui paparan naratif atau dalam bentuk kata dan kalimat (verbal) bukan melalui angka atau bilangan (numerik).<sup>25</sup> Hasil penelitian kualitatif disajikan dalam bentuk deskriptif naratif.<sup>26</sup>

Pendekatan deskriptif ini memusatkan perhatiannya pada fenomena yang diselidiki dengan melukiskan dan mengklasifikasikan fakta atau karakteristik subjek secara faktual dan cermat. Data yang diperoleh (berupa kata-kata, gambar, dan perilaku) tidak dituangkan dalam bentuk bilangan atau angka statistik, melainkan tetap dalam bentuk kualitatif yang memiliki arti lebih kaya dari sekedar angka atau frekuensi.<sup>27</sup>

Selain menggunakan pendekatan kualitatif, penulis juga menggunakan analisis SWOT untuk lebih mempertegas dan mempermudah proses penelitian

#### **E. Data dan Sumber Data**

Sumber data penelitian dapat dibedakan menjadi data primer dan data sekunder, yakni :

---

<sup>25</sup> Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), h. 3.

<sup>26</sup> Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 21.

<sup>27</sup> Emzir, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rajawali Press, 2001), h. 174.

1. Data primer, merupakan data yang diperoleh langsung dari Bank BNI Syariah. Yakni dengan wawancara, baik dengan nasabah yang menggunakan pembiayaan tersebut dan dari pihak bank BNI Syariah.
2. Data sekunder, merupakan sumber pendukung dan pelengkap data penelitian yang diperoleh dari buku, jurnal, majalah, internet, surat kabar, dan bahan pustaka lainnya<sup>28</sup>

## **F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data**

Prosedur pengumpulan data adalah langkah-langkah yang dilalui peneliti dalam memperoleh data, dalam hal ini data kualitatif yang dibutuhkan. Langkah-langkah itu meliputi usaha membatasi penelitian, menentukan jenis pengumpulan data, dan merancang usaha perekaman data.<sup>29</sup>

Dalam penelitian ini teknik yang dilakukan dalam pengumpulan data adalah dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. Observasi, merupakan teknik pengumpulan data dimana peneliti melakukan pengamatan secara langsung ke objek penelitian untuk melihat dari dekat penelitian yang dilakukan.<sup>30</sup> Dalam hal ini peneliti melakukan pengamatan langsung ke Bank BNI Syariah.
2. Wawancara, salah satu metode dengan jalan komunikasi (lisan) antara peneliti dengan responden, yakni melalui kontak dan hubungan

---

<sup>28</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian (Sesuatu Pendekatan Praktek)*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1996), h. 18.

<sup>29</sup> Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, *Panduan Praktis Menulis Skripsi*, (Cirende: PT Wahana Kordofa, 2018), h. 23-24.

<sup>30</sup> Riduwan, *Metode Riset*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), h. 104.

pribadi.<sup>31</sup> Wawancara yang penulis lakukan melalui wawancara terstruktur dengan poin-poin pertanyaan yang terdapat dalam pedoman wawancara. Narasumber dimintai informasi dan pendapatnya mengenai masalah dalam penelitian. Instrumen yang digunakan peneliti adalah buku catatan untuk mencatat setiap informasi penting dan alat perekam agar tidak ada poin-poin jawaban atas permasalahan yang terlewatkan.

3. Dokumentasi, pengumpulan data-data sekunder mengenai bahan penelitian yang didapatkan dari berbagai sumber tertulis seperti arsip, dokumentasi resmi, foto, data statistik, dan sejenisnya yang diharapkan dapat mendukung analisis penelitian.<sup>32</sup>

## **G. Teknik Analisis Data**

Analisis data merupakan cara mengolah data menjadi sebuah informasi sehingga karakteristik data tersebut dapat dipahami dan bermanfaat untuk sebuah solusi permasalahan. Atau suatu kegiatan yang dilakukan untuk mengubah hasil penelitian menjadi informasi yang dapat digunakan dalam pengambilan kesimpulan.<sup>33</sup>

Proses analisis data penelitian kualitatif yang penulis lakukan adalah:

1. Menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, baik dari wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan

---

<sup>31</sup> Afif Fauzi Abbas, *Metodologi Penelitian*, (Ciputat: Adelina Bersaudara, 2010), h. 141

<sup>32</sup> Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Sosial*, (Yogyakarta: Gajah Mada University, 1993), h. 111.

<sup>33</sup> Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, *op.cit.*, h. 24.

lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar, foto, dan sebagainya.

2. Reduksi data. Data yang telah dibaca, dipelajari, dan ditelaah tersebut mungkin sangat banyak sekali jumlahnya, sehingga memerlukan reduksi (pengurangan, penyusutan, dan penurunan). Ini merupakan usaha membuat rangkuman dengan tetap menjaga inti, proses, dan pernyataan-pernyataan yang ada.
3. Menyusun data hasil reduksi ke dalam bentuk narasi..

#### **H. Validitas Data**

Keabsahan data merupakan konsep yang sangat penting untuk memperoleh derajat keabsahan atau validitas yang tinggi. Teknik pemeriksaan keabsahan data pada penelitian dilakukan atas dua kriteria, yaitu: pertama, melalui ketekunan pengamatan atas perilaku dari individu dan organisasi yang tergambar dalam aktivitas yang dilakukan. Selain itu pula, ketekunan pengamatan ini dilakukan untuk menemukan kinerja hasil yang dapat ditunjukkan melalui pengamatan terhadap dokumentasi berupa arsip-arsip tertulis baik berisi informasi materi maupun berisi pesan dan informasi umum. perspektif eksteral organisasi ditujukan kepada stakeholders BNI Syariah.

Pemeriksaan keabsahana atau validitas data dapat dilakukan melalui :

1. Kredibilitas (derajat kepercayaan). Kredibilitas merupakan penetapan hasil penelitian (kualitatif) yang kredibel (dapat

dipercaya) dari prespektif partisipan dalam penelitian ini. Dari prespektif ini tujuan penelitian adalah untuk mendeskripsikan atau memahami fenomena yang menarik perhatian dari sudut pandang partisipan. Partisipan adalah satu-satunya orang yang dapat menilai secara sah kredibilitas hasil penelitian. Strategi untuk meningkatkan kredibilitas data meliputi perpanjangan, pegamatan, ketekunan penelitian, triangulasi, dan diskusi teman sejawat.

2. Transferabilitas (keteralihan). Transferabilitas mengacu pada tingkat kemampuan hasil penelitian yang dapat digeneralisasikan atau ditransfer pada konteks yang lain. Dari prespektif kualitatif, transferabilitas merupakan tanggung jawab seseorang dalam melakukan generalisasi. Peneliti dapat meningkatkan transferabilitas dengan mendeskripsikan konteks penelitian dan asumsi-asumsi yang menjadi senral pada penelitian tersebut. Orang yang ingin mentranfer hasil penelitian pada konteks yang berbeda, bertanggung jawab untuk membuat keputusan bahwa tranfer tersebut logis.
3. Dependabilitas (kebergantungan). Dependabilitas menekankan perlunya peneliti memperhitungkan konteks yang berubah-ubah dalam penelitian yang dilakukan. Peneliti bertanggung jawab menjelaskan erubahan-perubahan yang terjadi dalam *setting* (latar) dan bagaimana perubahan-perubahan tersebut

dapat mempengaruhi pendekatan yang digunakan pada penelitian dalam studi tersebut.

4. Konfirmabilitas (kepastian). Konfirmabilitas atau objektivitas mengacu pada tingkat kemampuan hasil penelitian yang dikonfirmasi oleh orang lain. Terdapat sejumlah strategi untuk meningkatkan konfirmabilitas. Misalnya, peneliti dapat mendokumentasikan prosedur untuk memeriksa dan memeriksa kembali seluruh data penelitian. Jadi, kriteria kepastian atau objektivitas menekankan pada datanya bukan pada orang atau banyak orang.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> *Ibid.*, h. 24-25.



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum tentang Latar Penelitian**

##### 1. Gambaran Umum BNI Syariah<sup>35</sup>

###### a. Sejarah Bank BNI Syariah

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua

---

<sup>35</sup> [www.bnisyariah.co.id](http://www.bnisyariah.co.id) di akses pada tanggal 10 agustus 2018

produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No. 19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat. Pada bulan juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Poin. BNI Syariah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan.

Berdasarkan uraian diatas pada awalnya BNI Syariah berupa Unit Usaha Syariah (UUS) pada Bank BNI 46. BNI Syariah berdiri pada tahun 2000 dan menjadi Bank Umum

Syariah pada tahun 2010, perubahan BNI Syariah ini tidak terlepas dari faktor internal dan eksternal. Faktor internal merupakan peran manajemen BNI itu sendiri yang mampu merubah uas menjadi UUS menjadi BUS dalam waktu yang relatif singkat. Faktor eksternal berupa regulasi yang kondusif yaitu diterbitkan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

1) Visi dan Misi Bank BNI Syariah

a) Visi Bank BNI Syariah adalah “Menjadi bank syariah

pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”. Visi Manajemen BNI Syariah tersebut menggambarkan bahwa BNI Syariah bertujuan menjadi lembaga perbankan yang dipercaya oleh masyarakat. Mereka juga menjadi layanan dan kinerja yang unggul sebagai visi.

b) Misi BNI Syariah adalah sebagai berikut :

(1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.

(2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.

(3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.

- (4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- (5) Menjadikan acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

Misi BNI Syariah secara umum menjalankan fungsi sosial, ekonomi, dan spiritual. Pada poin pertama misi BNI Syariah ialah menjalankan fungsi sosial, pada poin kedua dan ketiga bertujuan menjalankan fungsi ekonomi, poin keempat bertujuan menjalankan fungsi spiritual, sedangkan poin terakhir pada misi BNI Syariah ialah sebagai pionir perusahaan yang amanah.

Sebagaimana dalam prinsip dasar dalam perbankan, perbankan syariah merupakan bagian dari sistem perbankan nasional yang didasarkan kepada prinsip-prinsip syariah Islam. Perbankan syariah yang didasarkan atas interpretasi postulat keimanan dalam tataran kehidupan manusia sebagai upaya memenuhi kebutuhan hidupnya.

Konsep ekonomi syariah meletakkan nilai-nilai islam sebagai dasar dan ladsan dalam aktivitas perekonomian dalam rangka mewujudkan kesejahteraan masyarakat secara menyeluruh. Salah satu upaya merealisasikan nilai-nilai ekonomi islam dalam aktifitas nyata masyarakat adalah mendirikan lembaga-lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan syariah islam. Dari sekian jenis lembaga keuangan, perbankan merupakan salah satu sektor

yang besar pengaruhnya dalam aktifitas perekonomian masyarakat modern. Perbankan syariah secara ideal akan mendorong dan mempercepat kemajuan ekonomi suatu masyarakat (*agent of development*) dengan melakukan kegiatan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* untuk pengembangan investasi sesuai dengan prinsip islam.<sup>36</sup>

Secara umum prinsip perbankan syariah didasarkan kepada prinsip keadilan, keseimbangan, dan kemaslahatan.

- 2) Produk-produk Bank BNI Syariah
  - a) Produk Dana BNI Syariah
    - (1) Kartu Tap Cash iB Hasanah
    - (2) BNI Giro iB Hasanah
    - (3) BNI Deposito iB Hasanah
    - (4) Tabungan
      - (a) BNI Dollar iB Hasanah
      - (b) BNI Simpel iB Hasanah
      - (c) BNI Baitullah iB Hasanah
      - (d) BNI Prima iB Hasanah
      - (e) BNI Tunas iB Hasanah
      - (f) BNI Bisnis iB Hasanah
      - (g) BNI iB Hasanah
      - (h) BNI Tapenas iB Hasanah
      - (i) BNI TabunganKu iB Hasanah

---

<sup>36</sup> Asep Supyadillah, Hukum Perbankan Syariah, (Jakarta: PT. Wahana Kodova, 2013), hlm.6

Produk-produk simpanan bank syariah ditujukan untuk mobilisasi dan investasi tabungan untuk pengembangan perekonomian dengan cara yang adil sehingga keuntungan yang adil dapat dijamin bagi semua pihak. Tujuan mobilisasi dana merupakan hal penting karena islam secara tegas mengutuk penimbunan tabungan dan menuntut penggunaan sumber dana secara produktif dalam rangka mencapai tujuan sosial ekonomi islam, dalam hal ini bank syariah melakukannya tidak dengan prinsip bunga (riba), melainkan dengan prinsip-prinsip yang sesuai dengan syariat islam, terutama *wadi'ah* (titipan), *qard* (pinjaman), *mudharabah* (bagi hasil), dan *ijarah*.

b) Produk Pembiayaan

(1) Mikro

- (a) Rahn Mikro
- (b) Mikro 3 iB Hasanah
- (c) Mikro 2 iB Hasanah

(2) Korporasi

- (a) BNI Syariah Multifinance
- (b) BNI Syariah Linkage Program
- (c) BNI Syariah Kopkar/Kopeg
- (d) BNI Syariah Usaha Besar
- (e) BNI Syariah Valas
- (f) BNI Syariah Ekspor
- (g) BNI Syariah Onshore

- (h) BNI Syariah Sindikasi
- (3) Usaha Kecil dan Menengah
  - (a) BNI Syariah Wirausaha
  - (b) BNI Syariah Valas
  - (c) BNI Syariah Kopkar/Kopeg
  - (d) BNI Syariah Dealer iB Hasanah
  - (e) BNI Syariah Tunas Usaha
  - (f) BNI Syariah Usaha Kecil
  - (g) BNI Syariah Linkage

Produk-produk pembiayaan bank syariah pada dasarnya merupakan bentuk pembiayaan secara komersial menguntungkan. Ditujukan untuk menyalurkan investasi dan simpanan masyarakat ke sektor riil dengan tujuan produktif dalam bentuk investasi bersama (*investment financing*) yang dilakukan bersama mitra usaha menggunakan pola bagi hasil (*mudharabah dan musyarakah*) dan dalam bentuk investasi sendiri (*trade financing*) kepada yang membutuhkan pembiayaan menggunakan pola jual beli (*murabahah, salam, dan istishna*) dan pola sewa (*ijarah dan ijarah mutahiya bittamlik*).

- (4) Produk Jasa BNI Syariah
  - (a) Transaksi Ekspor
  - (b) Collection
  - (c) Transaksi Kiriman Uang Luar Negeri
  - (d) Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri

- (e) Transaksi Impor
- (f) Cash Management
- (g) Internet Banking Corporate
- (h) Bank Garansi
- (i) Surat Keterangan Bank
- (j) Kirim Uang
- (k) Bank Notes

Produk-produk jasa bank syariah pada umumnya menggunakan akad *tabaru'* yang dimaksudkan tidak untuk mencari keuntungan, tetapi dimaksudkan sebagai fasilitas pelayanan kepada nasabah dalam melakukan transaksi perbankan.

Oleh karena itu, bank sebagai penyedia jasa hanya membebani biaya administrasi. Jasa perbankan golongan ini yang bukan termasuk akad *tabaru'* adalah akad *sharf* yang merupakan akad pertukaran uang dengan uang dan *ujr* yang merupakan bagian dari *ijarah* (sewa) yang dimaksudkan untuk mendapatkan upah (*ujrah*) atau fee. Beberapa bentuk jasa ini antara lain:

- a) Pemindahan piutang atau anjak piutang (*Hawalah*)
- b) Pemberian kuasa (*Wakalah*)
- c) Peminjaman/ Penanggungan/Bank Garansi (*Kafalah*)
- d) Pinjaman utang yang harus dikembalikan dalam jumlah yang sama (*Qardh*)
- e) Bank dapat meminta agunan sebagai jaminan hutang (*Rahn*)



f) Jual Beli Valuta Asing (*Sharf*)

3) Profil Bank Negara Indonesia Kantor Cabang Fatmawati

Nama : Bank Negara Indonesia

Alamat : Jl. RS. Fatmawati No. 30 D,  
Cilandak,

Jakarta Selatan, 12430

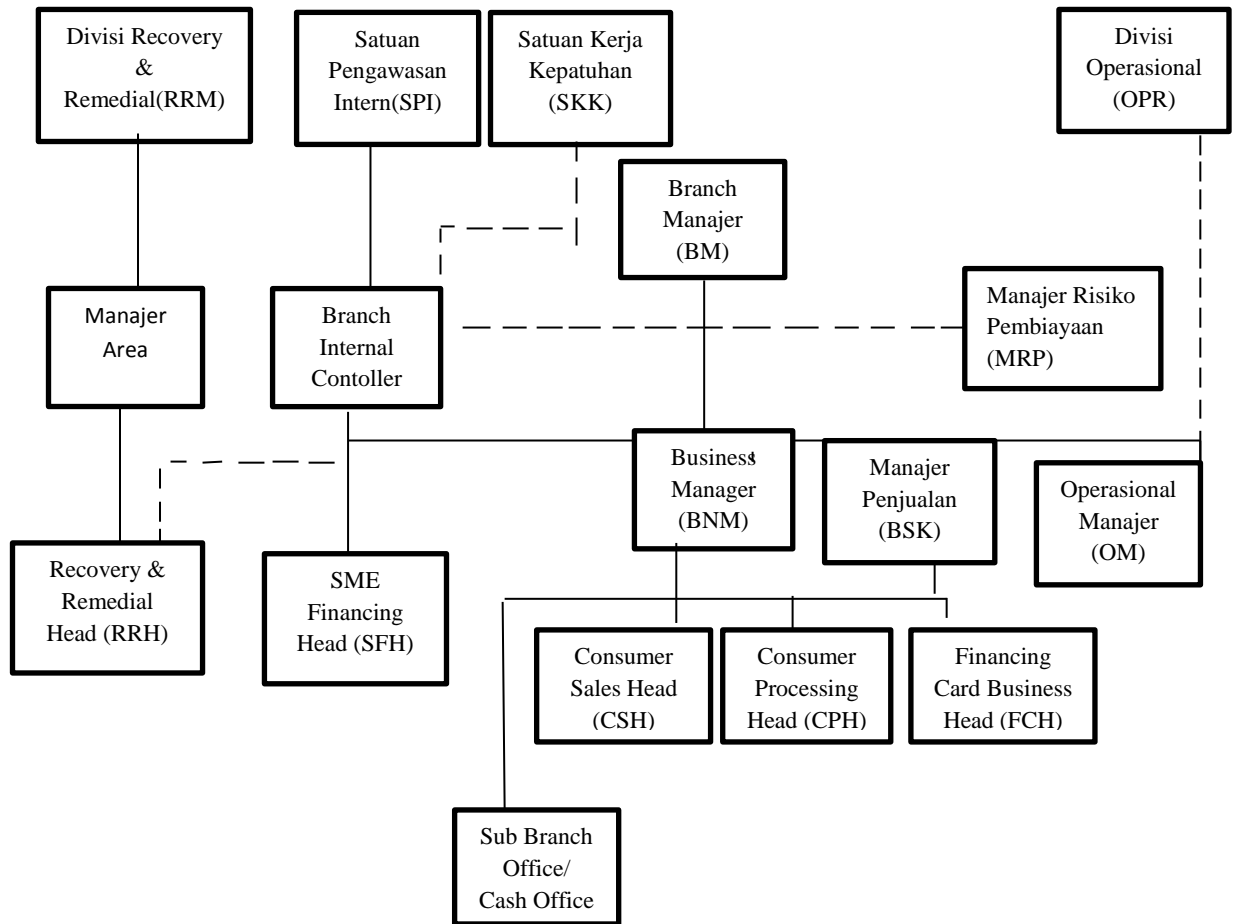
Telepon : (021) 7696807

Alamat Web : [www.bnisyariah.co.id](http://www.bnisyariah.co.id)

Tanggal berdiri : 21 Mei 2010

4) Struktur organisasi BNI Syariah Kantor Cabang Utama  
Fatmawati

Berikut adalah gambaran struktur organisasi PT.  
BNI Syariah KCU Fatmawati. Yang secara langsung akan  
menjelaskan bagaimana bagan struktural organisasi di BNI  
Syariah Kantor Cabang Fatmawati.



- Recovery & SME Account  
Remedial Officer (SAO) Sales Officer (SO)  
Officer (RRO) Sales Assistant (SA)
- Recovery &  
Remedial Asisten (RRA)

Gambar 4.1 : bagan struktural Bank BNI Syariah KC. Fatmawati

## 5) Deskripsi Tugas

Adapun deskripsi tugas fokus penulis peserta magang adalah sebagai berikut:

### a) Customer Service Head

Merupakan bagian unit yang terdiri dari teller dan customer service yang masing-masing mempunyai fungsi sebagai berikut :

#### (1) Teller

- (a) Memproses permintaan transaksi keuangan dan non keuangan terkait rekening dana yang dilakukan melalui cabang.
- (b) Mengelola kebutuhan kas harian sesuai dengan ketentuan pagu kas
- (c) Melaksanakan prinsip APU dan PPT.

#### (2) Customer service

- (a) Melakukan pemasaran dana konsumen kepada nasabah walk in dancross/up selling kepada nasabah dana existing
- (b) Memproses pembukuan dan penutupan rekeninggiro/tabungan/deposito.
- (c) Memproses permohonan gadai/kepemilikan emas dan ccf.
- (d) Melaksanakan prinsip APU dan PPT

b) SME Consumer

(1) Consumer Sales

- (a) Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan institusi/kerjasama lembaga.
- (b) Memasarkan produk pembiayaan consumer
- (c) Membina hubungan, memantau perkembangan dan melakukan cross/up selling kepada nasabah existing. Khususnya nasabah institusi dan kerjasama lembaga.
- (d) Membina hubungan, memantau dan membantu apabila terdapat permasalahan atas aktivitas pemasaran dana oleh SCO.
- (e) Mengelola aktivitas pemasaran yang dilakukan petugas Direct Sales.

(2) Consumer Processing

- (a) Melakukan verifikasi data dan kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan konsumen.
- (b) Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan.

- (c) pembiayaan konsumen, jika cabang belum mengikuti aktivitas setara transaksi.
  - (d) Memproses permohonan pembiayaan konsumen melalui aplikasi proses pembiayaan dan mengelola validitas datanya.
  - (e) Mengajukan keputusan atas pembiayaan konsumen yang telah diproses.
  - (f) Melakukan pemeriksaan data sistem informasi debitur untuk pembiayaan produktif dan konsumen.
- c) General Affair
- (1) Berkoordinasi dengan kantor pusat dalam hal korespondensi, pengelolaan biaya dan pajak kantor cabang atau kantor cabang pembantu serta pengelolaan aktiva tetap dan inventaris kantor sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
  - (2) Pengelolaan biaya dan pembukuan serta monitoring persekot (BDD)
  - (3) Sebagai custodian kas kecil dan materai serta membantu pengambilan dan pengantaran uang dari rek. nostro KC ke KCP serta kantor kas dan sebaliknya.

- (4) Pengelolaan asset dan inventaris kantor serta mengelola penyusutan dan amortisasinya.
- (5) Pengelolaan dokumen kantor dan korespondensinya.
- (6) Melaksanakan dan berkoordinasi secara proaktif dengan supervisor dan karyawan lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi back office di kantor cabang.
- (7) Sebagai bagian dari tim operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan team work yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional kantor cabang.

#### **B. Pembahasan Temuan Penelitian**

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Christy selaku Sales Officer pembiayaan BNI Syariah KC. Fatmawati mengenai pembiayaan Murabahah di Bank BNI Syariah adalah Untuk mendapatkan nasabah yang mau menggunakan pembiayaan tersebut tidaklah mudah, sebab, dari nasabah yang mempercayakan dananya di Bank BNI Syariah hanya ada beberapa persen nasabah yang menggunakan pembiayaan murabahah untuk kendaraan bermotor yang salah satunya adalah mobil, nasabah yang berminat menggunakan pembiayaan tersebut adalah nasabah yang

memang sudah paham dan tahu apa itu pembiayaan murabahah serta seperti apa pembiayaan tersebut.

Selain itu, para nasabah lebih suka menggunakan pembiayaan tersebut untuk hal yang lebih urgent (penting) seperti, pembiayaan untuk kepemilikan rumah, sebab menurut mereka lebih penting memiliki rumah dibandingkan dengan memiliki kendaraan seperti mobil dan motor yang keduanya dianggap hanyalah sebuah kebutuhan sekunder saja atau kebutuhan tambahan. Sejauh tahun 2018 kemarin, hanya ada sekitar 30-50 nasabah yang mau menggunakan pembiayaan ini untuk membeli kendaraan baik berupa motor ataupun mobil.

Di era seperti sekarang, lebih banyak masyarakat yang memang sudah mempercayakan dananya untuk dititipkan di bank yang selanjutnya dikelola oleh pihak bank, selain itu, para nasabah mengharapkan dengan adanya pembiayaan tersebut akan mempermudah para nasabah menggunakan dana tersebut untuk hal yang lebih di prioritaskan.

Selain itu, jangka waktu pembayaran/pelunasan yang ditetapkan oleh pihak Bank adalah 12 bulan atau bahkan bisa lebih mengikuti kesanggupan nasabah tersebut. Jika jangka waktu ini sudah disepakati, maka nasabah memiliki kewajiban untuk membayar angsuran dengan cara ditangguhkan/cicilan.

Besarnya angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah adalah harga pokok pembelian kendaraan mobil kemudian ditambahkan dengan keuntungan/margin kemudian dibagi dengan jangka waktu yang telah disepakati, maka hasil dari akan dijadikan

cicilan/angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah pada tiap bulannya.

Pada pembiayaan untuk kendaraan ini, Bank BNI Syariah lebih banyak peminatnya di kendaraan mobil, karena para nasabah yang menggunakan pembiayaan biasanya membutuhkan dana lebih banyak ketika mereka hendak membeli sebuah mobil yang memang anggarannya lebih mahal dari kendaraan bermotor. Mengapa begitu ? Karena kendaraan bermotor lebih murah harga pembeliannya dibandingkan mobil. Selain itu kendaraan bermotor lebih banyak ditawarkan oleh leasing dengan DP yang bisa dikakan rendah (murah). Kendaraan bermotor juga lebih mudah untuk dimiliki tidak seperti mobil yang tidak semua orang mampu untuk membeli.

Bank BNI Syariah menawarkan pembiayaan Murabahah untuk para nasabah pengguna jasa Bank BNI Syariah sebagai perantara antara nasabah yang memiliki keinginan untuk mempunyai sebuah kendaraan berupa mobil, pembiayaan ini sudah mulai banyak diminati oleh para nasabah yang memang sudah mulai paham dan tahu tentang RIBA.

Karena banyaknya masyarakat khususnya yang sudah menjadi Nasabah di Bank BNI Syariah ini banyak yang memerlukan bantuan dana untuk memenuhi keinginannya, maka dengan ini pihak Bank menyalurkan dana berdasarkan prinsip jual beli. Namun, berdasarkan hasil wawancara penulis selama ini peminat pembiayaan Murabahah pada kendaraan bermotor hanya berputar pada karyawan di BNI Syariah itu sendiri atau pada orang-orang yang memang sudah dikenal dekat oleh karyawan BNI Syariah



Fatmawati. Dapat dikatakan bahwa jenis pembiayaan ini hanya bersifat variasi bukan jenis pembiayaan utama. Jadi, peminat pada pembiayaan ini masih minim.

a. Ketentuan Murabahah yang diberikan oleh Bank Pada Nasabah

Adapun ketentuan yang diberikan oleh pihak Bank kepada pihak calon Nasabah pembiayaan terkait pembiayaan ini, yakni :

- a) Calon nasabah mengajukan permohonan terlebih dahulu kepada pihak Bank terkait pembiayaan yang akan diajukan.
- b) Jika sudah di sepakati oleh pihak bank dan lulus persyaratan berkas, maka bank akan memproses pengajuan pembiayaan tersebut. Proses seleksi berkas ini biasanya memakan waktu selama 13 hari kerja.
- c) Setelah lulus persyaratan berkas, barulah pembiayaan yang telah diajukan oleh nasabah di proses dan setelah dinyatakan diterima maka pihak Bank akan segera mencari atau membeli barang yang diminta oleh nasabah.
- d) Setelah barang yang diminta oleh pihak nasabah ada, maka pihak bank memberikan barang tersebut dengan menjelaskan harga beli barang tersebut beserta dengan marginnya.
- e) Dalam akad ini, Bank BNI Syariah menggunakan dua akad, yakni akad murabahah sebagai akad utama dan akad wakalah sebagai salah satu persetujuan bila nasabah mempercayakan pihak Bank sebagai wakil dalam jual beli

## 1. Jangka waktu pembayaran angsuran

## Simulasi pembiayaan Murabahah pada BNI Syariah

Harga Beli Bank	A&B	1	2	3	4	5
100.000	A	107,320	114,940	122,590	131,160	139,600
	B	8,943	4,789	3,405	2,733	2,327
150.000	A	160,980	172,410	183,885	196,740	209,400
	B	13,415	7,184	5,108	4,099	3,490
200.000	A	214,640	229,880	245,180	262,320	279,200
	B	17,887	9,578	6,811	5,465	4,653
250.000	A	268,300	287,350	306,475	327,900	349,000
	B	22,358	11,973	8,513	6,831	5,817
300.000	A	321,960	344,820	367,770	393,480	418,800
	B	26,830	14,368	10,216	8,198	6,980
350.000	A	375,620	402,290	429,065	459,060	488,600
	B	31,302	16,762	11,918	9,564	8,143

400.000	A	429,280	459,760	490,360	524,640	558,400
	B	35,773	19,157	13,621	10,930	9,307
450.000	A	482,940	517,230	551,655	590,220	628,200
	B	40,245	21,551	15,324	12,296	10,470
500.000	A	536,600	574,700	612,950	655,800	698,000
	B	44,717	23,946	17,026	13,663	11,633
550.000	A	590,260	632,170	674,245	721,380	767,800
	B	49,188	26,340	18,729	15,029	12,797

Gambar 4.2 : Simulasi Pembiayaan Murabahah di Bank BNI Syariah KC.

Fatmawati

Catatan:

1. Penetapan harga jual Bank dapat mengalami perubahan sesuai pergerakan harga pasar pada saat transaksi
2. Harga beli Bank adalah perolehan dikurangi dengan uang muka (uurbun)
3. Harga jual Bank yang telah disepakati dalam akad, tidak mengalami perubahan sampai dengan jatuh tempo.
4. Bebas biaya appraisal, biaya provisi dan biaya administrasi

5. Bebas denda (penalty)
6. Nilai pelunasan sebelum jatuh tempo (PSJT) adalah sebesar sisa kewajiban pada saat pelunasan.

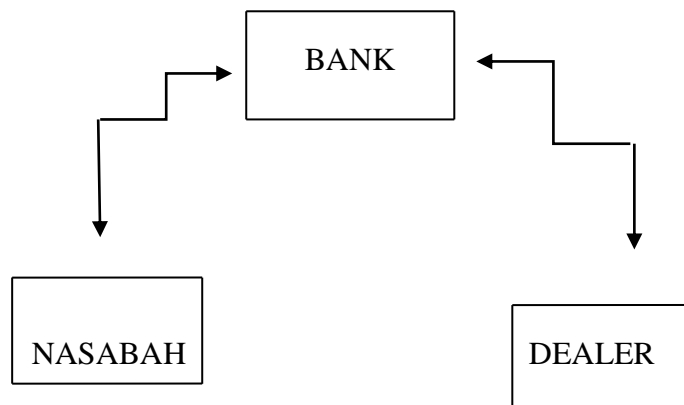
Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Christy selaku staff pembiayaan Bank BNI Syariah menjelaskan, bahwa jangka waktu yang ditetapkan yaitu 12 bulan s/d 180 bulan tergantung besar pembiayaan dan kemampuan nasabah. Jika jangka waktu ini sudah disepakati, maka pihak nasabah berkewajiban untuk melunasi hutangnya dengan cara tangguh atau cicilan perbulan. Besar angsuran yang harus dibayar oleh nasabah kepada PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Fatmawati yaitu harga jual ditambah margin kemudian dibagi dengan jangka waktu yang sudah disepakati maka itulah angsuran perbulan yang harus dibayar nasabah. Metode yang digunakan yaitu margin 14 % efektif setara dengan 7,6155% flat rate untuk jangka waktu 2 tahun atau 24 bulan. Dimana setiap bulan besar angsuran perbulannya tetap tidak berubah-ubah.

Dalam simulasi pembiayaan tersebut dapat dilihat bagaimana proses pembiayaan tersebut dan bagaimana angsuran yang telah ditentukan oleh pihak bank untuk para nasabah pembiayaan tersebut.

Selain itu Bank BNI Syariah juga menjelaskan tentang beberapa keunggulan yang menjadi salah satu daya tarik agar para calon nasabah mau menggunakan pembiayaan murabahah, yakni :

- a) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- b) Minimal pembiayaan Rp.5 Juta dan maksimum Rp.1 Milyar.
- c) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.
- d) Uang muka ringan.
- e) Harga Jual tetap tidak berubah sampai lunas.
- f) Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.<sup>37</sup>

Adapun dari itu, bank BNI syariah juga menjelaskan skema pembiayaan Murabahah yang mampu memperjelas gambaran bagaimana pembiayaan tersebut dilakukan.



Gambar 4.3: Skema pembiayaan Murabahah otomotif

Penjelasan skema pembiayaan Murabahah:

---

<sup>37</sup><https://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/bnisyariahotomotif>

- a) Nasabah ingin membeli sebuah kendaraan berupa mobil, namun Karena keterbatasan dana maka nasabah tersebut mengajukan pembiayaan ke Bank BNI Syariah berupa pengajuan pembiayaan BNI Oto iB Hasanah.
- b) Nasabah bertemu dengan Customer Service untuk bertanya dan mendapatkan penjelasan tentang pembiayaan Murabahah.
- c) Kemudian, nasabah di alihkan ke bagian Pembiayaan untuk selanjutnya mendapatkan penjelasan lebih rinci dan jelas.
- d) Selanjutnya, setelah Nasabah mendapatkan penjelasan dari Bagian Pembiayaan lalu nasabah di berikan beberapa persyaratan yang harus dipenuhi.
- e) Setelah persyaratan dipenuhi oleh nasabah, maka akan di proses dan di seleksi berkas untuk menentukan apakah Bank bisa memberikan Pembiayaan tersebut atau tidak.
- f) Setelah dinyatakan lolos, selanjutnya Bank BNI Syariah akan menawarkan beberapa dealer yang bekerja sama dengan Bank BNI Syariah, walaupun nasabah memiliki rekomendasi dealer lain, Bank terlebih dahulu memverifikasi apakah ada resiko yang mungkin bisa terjadi nanti dengan nasabah.
- g) Setelah memverifikasi dan tidak ada kendala apapun maka nasabah akan diberikan SKP (Surat Keputusan Pembiayaan) dalam bentuk akad wakalah yaitu bank mewakili nasabah untuk membeli kendaraan yang di inginkan oleh nasabah.

- h) Setelah nasabah menentukan kendaraan yang ingin dibeli, pihak Bank akan membeli kendaraan yang diinginkan oleh pihak Nasabah kepada pihak dealer.
  - i) Setelah dibeli dari pihak dealer, Bank akan memberitahu kepada nasabah harga beli mobil tersebut dan menjualnya kembali pada nasabah dengan harga yang sudah ditambah dengan margin atau keuntungan untuk Bank yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.
  - j) Selanjutnya, bank akan memberitahu kepada pihak nasabah terkait dana blokir (dana angsuran per bulan) serta DP yang harus disetorkan oleh nasabah.
  - k) Setelah persyaratan dan ketentuan nya sudah dipenuhi, barulah ditetapkan akad pembiayaan atau perjanjian pembiayaan antara kedua belah pihak dengan menggunakan akada Murabahah.
2. Analisis SWOT Pembiayaan murabahah untuk kendaraan bermotor di BNI Syariah Kantor cabang fatmawati
- a) *Strength* (Kekuatan)
    - 1) Proses pembiayaan yang mudah dan cepat, proses pengajuan pembiayaan di Bank BNI Syariah relatif sangat mudah dan cepat prosesnya itu sebabnya para nasabah tinggal ragu untuk menggunakan pembiayaan tersebut sebagai salah satu cara untuk memenuhi kebutuhanpara nasabah, salah satunya pembiayaan mobil dan motor.

- 2) Transparansi terkait pembiayaan kepada nasabah sehingga tidak menimbulkan kecurigaan antara kedua belah pihak.
- 3) Uang muka ringan, sehingga para nasabah tidak perlu khawatir soal uang muka yang terlalu mahal
- 4) Mulai pahamnya para nasabah tentang dosa riba.
- 5) Mayoritas penduduk Indonesia adalah umat Islam.

b) *Weakness* (Kelemahan)

- 1) Kurangnya pemahaman para nasabah tentang pembiayaan murabahah sehingga mereka enggan untuk menggunakan pembiayaan ini.
- 2) Kurangnya promosi ke nasabah, hal ini mengakibatkan banyak nasabah yang tidak mengetahui tentang pembiayaan murabahah.

c) *Opportunities* (Peluang)

- 1) Kemudahan dalam hal berkas dan akad pembiayaan yang mungkin tidak dimiliki oleh tempat pembiayaan yang lain
- 2) Harga jual tetap sama dan tidak berubah.
- 3) Kesadaran masyarakat tentang dosa ribawi

d) *Treaths* (Tantangan)

- 1) Kurang diminatinya pembiayaan Murabahah pada kendaraan bermotor karena bukan merupakan jenis pembiayaan yang pokok yang menjadi kebutuhan utama.

Dengan adanya analisis SWOT ini diharapkan Bank BNI Syariah mampu memberikan pelayanan terbaik bagi para nasabahnya,



sehingga para nasabah tidak akan merasa menyesal telah mempercayakan dana yang dimilikinya untuk dikelola di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati. Selain itu, dengan memberikan performa terbaik untuk para nasabah akan membuat nasabah merasa sangat di hargai dan dihormati sebagai stake holder sehingga para nasabah akan terus menggunakan dan mempercayakan dananya untuk dikelola oleh Bank BNI Syariah.

Selain dari pada itu, analisis SWOT ini bertujuan agar Bank BNI Syariah mampu berjaga-jaga dan mampu untuk memecahkan masalah ketika terjadi hal-hal yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan pembiayaan Murabahah agar tetap mempercayakan dananya pada Bank BNI Syariah.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan maka dapat diambil kesimpulan :

1. Minat nasabah dalam menggunakan pembiayaan Murabahah masih lantaran masih banyaknya dari mereka yang beranggapan bahwa menggunakan pembiayaan di bank syariah lebih sulit dibandingkan dengan mengajukan pembiayaan di bank konvensional.
2. Faktor pendukung di gunakannya produk ini ialah
  - a. Penangguhan pada saat pembayaran angsuran
  - b. Lebih ringan angsuran pada Bank BNI Syariah dibandingkan dengan Bank konvensional
  - c. Para nasabah sudah mulai bisa membandingkan pengajuan pembiayaan pada leasing dengan Bank BNI Syariah
  - d. Tidak adanya bunga pada saat keterlambatan pembayaran
  - e. Diberikan pilihan angsuran dalam pembiayaan.
  - f. Keterbukaan pihak Bank BNI Syariah terkait harga pembelian, kondisi kendaraan dan margin yang ditetapkan di awal ketika melakukan akad

3. Sedangkan faktor penghambatnya adalah :
  - a. Kurang fahamnya nasabah terhadap produk pembiayaan Bank Syariah
  - b. Banyaknya nasabah yang selalu meminta keringanan angsuran.

**B. Saran**

1. Bank BNI Syariah sebisa mungkin menjelaskan lebih detail lagi terkait pembiayaan tersebut, serta mampu menjelaskan penggunaan dan sistem penggunaan pembiayaan murabahah.
2. Bank BNI Syariah harus lebih giat lagi dalam menawarkan pembiayaan murabahah khususnya untuk otomotif kepada nasabah.
3. Bank BNI Syariah harus lebih membuka jaringan keluar terkhusus kepada para nasabahnya terkait keunggulan apa saja dan keuntungan apa saja yang bisa nasabah dapat jika menggunakan pembiayaan tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, Afif Fauzi. *Metodologi Penelitian*. Ciputat: Adelina Bersaudara. 2010.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Edisi ke-1. Cet. ke-IV. Jakarta: RajawaliPers. 2013.
- As-Shadiq abd al- Rahman al- Ghuryani, Ahkam. *Al- Mu'amalat al- Maliyyah fii alfiqh al- islami*. Toroblus: Universitas al- Maftuhah. 2002.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian (Sesuatu Pendekatan Praktek)*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Azhari, Akyas. *Psikologi Umum dan Perkembangan*. Jakarta Terju Mizan. 2004.
- Basrowi dan Suwandi. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta. 2006.
- BNI Syariah. [Online]. <https://www.bnisyariah.co.id>. [10 agustus 2018].
- Djaali. *psikologi pendidikan*. Jakarta : Bumi Aksara. 2008.
- Ezmir. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rajawali Press. 2001.
- Emzir. *Metodelogi Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2010.
- Fakultas Agama Islam Universtias Muhammadiyah Jakarta. *Panduan Praktis Menulis Skripsi*. Cirendeu: PT Wahana Kordofa. 2018.
- Fatwa DSN No.4/DSN- MUI/VI/2000
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: prenamedia Grup. 20011.
- Nawawi, Hadari. *Metode Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Gajah Mada University. 1993.

Riduwan. *Metode Riset*. Jakarta: Rineka Cipta. 2004.

Saladin, Djaslim. *Unsur-Unsur Inti Pemasaran dan Manajemen Pemasaran Ringkasan Praktis*. Bandung : Mandar Maju. 1996.

Sudirman. *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta : Rajawali Press. 2001.

Supyadillah, Asep. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: PT. Wahana Kodova. 2013.

Suryabrata, Sumadi. *psikologi pendidikan*. Jakarta: PT. Rajagafindo Persada. 2010.

Syah, Muhibbin. *Psikologi Belajar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2004.

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Usmani, Maulana Taqi. [Online].

<https://www.darululoomkhi.edu.pk/fiqh/islamicfinance/murabahah.html>.

[1 Januari 2019].

Walgito, Bimo. *pengantar psikologi umum*. Yogyakarta : Andi. 2004.

Waworuntu, Bob. *Nasabah Dalam Sebuah Perspektif Bank*. Jakarta : Gramedia. 2005.

Yang tidak jelas :

*Shaleh, Abdul Rahman dan Muhibb Abdul Wahab. Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*

*Setyawan, Anton A. dan Ihwan Susila. Pengaruh Service Quality Perception*

*Terhadap Purchase Intention. Usahawan, No.7 Tahun XXXIII. Juli 2004*

[http://eprints.walisongo.ac.id/3582/3/092411091\\_Bab2.pdf](http://eprints.walisongo.ac.id/3582/3/092411091_Bab2.pdf)

*Fayadh 'Abd al- Mun'im al-Hasan, Bai' al- Murabahah fi al- masharif al- Islamiyyah*

*Wahbah al-Zuhaili, al-Fiqh al-Islam wa adillatuh jilid V, h. 422-423*

*Yusuf Qardhawi, Bai' al- Murabahah li amir Bisysyira kama tajriyatul mushrif al- syariyyah,( Kairo, maktabah wahbah), h. 25-26*

## **PEDOMAN WAWANCARA**

### **B. Pertanyaan Penelitian**

Pertanyaan penelitian diajukan adalah sebagai berikut :

1. Apa saja produk yang dimiliki oleh Bank BNI Syariah?
2. Bagaimana cara Bank BNI Syariah untuk menawarkan Pembiayaan Murabahah pada Nasabah?
3. Bagaimana proses Pembiayaan Murabahah di Bank BNI Syariah?
4. Apakah ada faktor pendukung dan penghambat dalam pembiayaan Murabahah?
5. Bagaimana sistem angsuran yang diterapkan oleh Bank BNI Syariah?
6. Berapa banyak nasabah yang sudah menggunakan Pembiayaan Murabahah ini?
7. Berapa lama jangka waktu pengajuan pembiayaan ke pihak Bank BNI Syariah?
8. Apa yang menjadi alasan nasabah mau menggunakan Pembiayaan Murabahah?
9. Bagaimana cara BNI Syariah meyakinkan nasabah untuk menggunakan pembiayaan Murabahah?
10. Berapa lama jangka waktu angsuran?
11. Apa sistem pembayaran angsuran yang diterapkan oleh bank BNI Syariah?

12. Apakah pihak BNI Syariah menjelaskan tentang skema pembiayaan Murabahah?
13. Apakah ada ketentuan khusus yang ditetapkan Oleh Bank BNI Syariah?





# UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan  
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>  
E-mail : [faiumj@gmail.com](mailto:faiumj@gmail.com). Kode Pos 15419

Nomor : 21 /F.6-UMJ/IV/2018  
Lamp : 1 (satu) bundel  
Hal : *Bimbingan Skripsi Mahasiswa*

Jakarta, 24 Rajab 1439 H  
11 April 2018 M

Yth.  
Ibu Rini Fatma Kartika, S.Ag.,M.H.  
Dosen Pembimbing Skripsi  
Fakultas Agama Islam UMJ  
di  
tempat

*Assalamu 'alaikum W.W.*

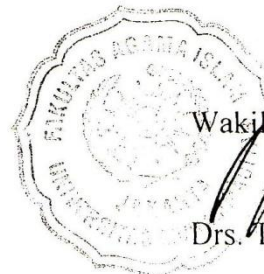
Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Ibu untuk menjadi pembimbing penulisan skripsi bagi mahasiswa :

Nama : HIKMATUSA'DIYAH  
Nomor Pokok : 2014570063  
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah  
Jenjang : Strata Satu (S1)  
Judul : *Tingkat Minat Nasabah terhadap Pembiayaan Musyarakah*

Bersama ini dilampirkan proposal penulisan skripsi yang masih bersifat sementara dan perlu penyempurnaan. Kami mengharapkan agar proses bimbingan dapat diselesaikan paling lama 6 (enam) bulan.

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik Ibu kami ucapkan terimakasih.

*Wabillahittaufig Walhidayah  
Wassalamu 'alaikum W.W.*



Wakil Dekan I,

Drs. Tajudin, M.A.

Tembusan:

1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. Yth. Ketua Program Studi MPS
3. Arsip



LEMBAR KONSULTASI PENULISAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : HIKMATUSA'DIYAH  
No. Pokok : 2014570063  
Judul Skripsi : *Tingkat Minat Nasabah terhadap Pembiayaan Musyarakah*  
Pembimbing : Ibu Rini Fatma Kartika, S.Ag.,M.H.  
Tgl. Berakhir : 11 April s.d. 11 Oktober 2018

No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
1	19-4-18	Proposal	-perbaiki identifikasi masalah, pembatasan dan rumusan masalah. -sempurnakan bab I -siapkan outline -rubah judul.	yo.
2	4-6-18	bab I	Tinjauan pustaka sesuaikan dg variable yg ada.	yo.
3.	9-7-18	bab II	Kajian teori diperkaya fokus & sub fokus diperbaiki	yo.
4.	15-9-18		perbaiki penelitian yg relevan terkait bahasan yg akan diteliti bahasan validitas data yg sample	yo.
5	15-2-19	bab III	perbaiki metode penelitian	yo.

No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
	23-2-2019	bab <u>IV</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- bahas temuan penelitian</li> <li>- lakukan penelitian lanjutan terkait prosedur Pembinaan ini</li> </ul>	- [Signature]
	8-3-2019	bab <u>V</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- kesimpulan &amp; saran sebaiknya mengacu pada rumusan masalah</li> </ul>	- [Signature]
	13-3-2019		<ul style="list-style-type: none"> <li>- perbaiki sesuai saran.</li> </ul>	- [Signature]
	22-3-2019		Selesai dan siap diujikan	- [Signature]

Catatan : 1. Lembar konsultasi ini agar dibawa dan diserahkan/diminta paraf dari pembimbing setiap konsultasi.

## SURAT KETERANGAN RISET

No. Fms/01/905/2019

***Assalamu'alaikumwarahmatullahiwabarakatuh***

PT.BNI Syariah Cabang Fatmawati yang berkedudukan di Jl. RS Fatmawati No. 30 C-D Cilandak Jakarta Selatan, dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Hikmatusa'diyah  
NIM : 2014570063  
Perguruan : Universitas Muhammadiyah Jakarta  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah

Telah Melaksanakan Penelitian di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati terhitung sejak tanggal 25 Januari 2019 s.d 22 Maret 2019 dengan Judul "***Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Untuk Kendaraan Bermotor Pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati Jakarta)***" pada Bank BNI Syariah Fatmawati.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

***Wassalamu'alaikumwarahmatullahiwabarakatuh***

Jakarta, 2 April 2019

PT. BNI Syariah Cabang Fatmawati

A blue circular stamp of PT. Bank BNI Syariah, Kantor Cabang Fatmawati, is overlaid on a handwritten signature in blue ink. The signature is written over the stamp and the text "Nanik Budi Rahayu" and "Operational Manager".

Nanik Budi Rahayu  
Operational Manager