

**PENERAPAN AKAD MURABAHAH PADA BSM OTO DI BANK  
SYARIAH MANDIRI KC PEMATANGSIANTAR**

**SKRIPSI MINOR**

Oleh:

**FIKRI IQBAL**  
**NIM: 54.15.4.189**



**PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2018 M/1438 H**

**PENERAPAN AKAD MURABAHAH PADA BSM OTO DI BANK  
SYARIAH MANDIRI KC PEMATANGSIANTAR**

**SKRIPSI MINOR**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya (D-III)  
Dalam Ilmu Perbankan Syariah Pada Program D-III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Oleh:

**FIKRI IQBAL**  
**NIM: 54.15.4.189**



**PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2018 M/1438 H**

# **LEMBAR PERSETUJUAN**

**PENERAPAN AKAD MURABAHAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN  
KENDARAAN BERMOTOR “BSM OTO” DI BANK SYARIAH MANDIRI  
KC.PEMATANGSIANTAR**

Oleh:

**FIKRI IQBAL**  
**NIM: 54.15.4.189**

Menyetujui

PEMBIMBING

KETUA PROGRAM STUDI

D-III PERBANKAN SYARIAH

**Drs. Sugianto, MA**  
**NIP. 196706072000031003**

**Zuhrinal M. Nawawi, MA**  
**NIP. 197608182007101001**

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi minor ini berjudul : Penerapan Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Kendaraan Bermotor “BSM OTO” Di Bank Syariah Mandiri KC.Pematangsiantar, telah diuji dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan, pada tanggal 05 Juli 2018

Skripsi telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program Diploma III Perbankan Syariah FEBI UIN Sumatera Utara.

Medan, 05 Juli 2018

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi Minor  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN SU Medan

Ketua,

Sekretaris

**Zuhrinal M. Nawawi, MA**  
**NIP. 197608182007101001**

**Rahmi Syahriza, S. Thl, MA**  
**NIP. 1985501032011012011**

Anggota

Penguji I

Penguji II

**Tuti Anggraini, MA**  
**NIP. 197705312005012007**

**Drs. Sugianto, MA**  
**NIP. 196706072000031003**

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Sumatera Utara

**Dr. Andri Soemitra, MA**  
**NIP. 197605072006041002**

## **IKHTISAR**

Penelitian ini mengangkat judul Penerapan Akad *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Kendaraan Bermotor “BSM OTO” di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar. Penelitian ini menggunakan metode observasi dan wawancara. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Mekanisme dan Penerapan Akad *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Kendaraan Bermotor “BSM OTO” di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar. *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, puji dan syukur senantiasa penulis haturkan ke hadirat Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Shalawat serta salam senantiasa tersanjungkan kepada nabi agung Muhammad SAW yang telah menjadi pelita dunia dalam menyebarkan syari'at yang diamanahkan Allah kepadanya untuk ummatnya. Penulisan skripsi yang berjudul : **“PENERAPAN AKAD MURABAHAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN KENDARAAN BERMOTOR “BSM OTO” DI BANK SYARIAH MANDIRI KC. PEMATANGSIANTAR”** ini baru merupakan tahap awal dari sebuah perjalanan panjang cita-cita akademis, namun penulis berharap semoga karya ilmiah ini mempunyai nilai kemanfaatan yang luas bagi perkembangan ilmu Ekonomi Bisnis Islam, khususnya ilmu Perbankan Syari'ah.

Keseluruhan proses penyusunan karya ilmiah ini telah melibatkan berbagai pihak. Oleh karena itu, melalui pengantar ini penyusun haturkan terima kasih kepada :Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

1. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

2. Bapak Zuhrial M.Nawawi, MA selaku Ketua Program Studi D-III Perbankan Syariah Universitas Islam Sumatera Utara dan Ibu Rahmi selaku Sekretaris Program Studi D-III Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Drs. Sugianto, MA selaku pembimbing skripsi penulis, yang dapat meluang waktu, tenaga dan Ilmunya sehingga terselesaikannya skripsi ini.
4. Bapak Mohammad Fadjar selaku *Branch Manager* dan Bapak Muhammad Sofyan selaku *Branch Operational Manager* di PT. Bank Syari'ah Mandiri, Tbk Cabang Pematang Siantar.
5. Ayahanda dan ibunda tercinta **Zulkifli dan Rukisem** yang telah memberikan dorongan moril, materil serta do'a kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Sahabat dekat penulis Rina Sari Lubis dan Indriani Santri, yang selalu ada dalam suka maupun duka, terima kasih atas motivasinya, semoga Allah memudahkan dalam mencapai cita-cita kita semua.
7. Seluruh sahabat penulis seperjuangan di Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Jurusan D – III Perbankan Syari'ah yang telah bersedia berbagi ilmu dan pengalaman, memotivasi dan mendo'akan penulis sehingga bisa terselesaikan skripsi ini.

8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan, terima kasih atas do'a dan bantuannya, semoga Allah SWT yang membalas kebaikan kalian semua.

Medan, Juli 2018

**FIKRI IQBAL**  
**NIM:54154189**

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERSETUJUAN.....</b>	<b>i</b>
<b>IKHTISAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGATAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>5</b>
A. Pembiayaan.....	5
B. <i>Murabahah</i> .....	6
1. Pengertian <i>Murabahah</i> .....	6
2. Landasan hukum <i>Murabahah</i> .....	9
3. Jenis-jenis <i>Murabahah</i> .....	14
4. Rukun dan Syarat <i>Murabahah</i> .....	15
5. Manfaat <i>Murabahah</i> .....	16
6. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam akad <i>Murabahah</i> .....	17
7. Mekanisme Pembiayaan <i>Murabahah</i> diperbankan.....	17
8. Risiko <i>Murabahah</i> .....	19

9. Skema Akad <i>Murabahah</i> .....	21
<b>BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b> .....	23
A. Sejarah Bank Syariah Mandiri .....	23
B. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri .....	25
C. Prosedur Penyaluran Pembiayaan .....	29
D. Pelaksanaan <i>Good Corporate Governance</i> .....	34
E. Daerah Pemasaran.....	36
<b>BAB IV TEMUAN DAN PEMBAHASAN</b> .....	38
A. Mekanisme Produk Pembiayaan Kendaraan Bermotor “BSM OTO” Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar .....	38
B. Penerapan Akad <i>murabahah</i> Pada Produk Pembiayaan Kendaraan Bermotor “BSM OTO” di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar .....	43
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. KESIMPULAN.....	47
B. SARAN .....	48
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	49
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar belakang**

Lembaga keuangan saat ini memiliki peran penting untuk memenuhi kebutuhan manusia. Di Indonesia terdapat banyak lembaga keuangan yang sengaja didirikan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Salah satu lembaga yang berkembang pesat saat ini adalah Bank. Bank adalah lembaga yang berfungsi sebagai perantara antara pihak yang berlebihan dana dan yang kekurangan dana.

Bank syariah mandiri adalah salah satu Bank syariah yang berkembang pesat di Indonesia. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat di Indonesia Bank syariah mandiri membuka kantor cabang di setiap wilayah. Pada prinsipnya Bank syariah menghimpun dana dan menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan. Dalam penghimpunan dana Bank Syariah Mandiri mempunyai produk tabung, giro dan deposito, yang menggunakan akad mudharabah dan wadiah. Untuk penyaluran dan menggunakan pembiayaan dalam akad murabahah (jual beli) dan ijarah (sewa menyewa), musarakah, mudharabah.

Di Bank Mandiri Syariah akad pembiayaan yang sering digunakan adalah akad pembiayaan murabahah. Menurut PSAK No. 102 murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang

disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya peroleh barang tersebut kepada pembeli.

Beberapa alasan dibelikan popularitas murabahah dalam pelaksanaan investasi di perbankan syariah

1. Murabahah adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek dan dibandingkan dengan pembagian bagi hasil
2. Mark up (margin) dalam murabahah dapat ditetapkan dengan cara menjamin bahwa bank mampu mengembalikan dibandingkan dengan bank-bank yang berbasis bukan dimana bank-bank islam sangat kompetitif.
3. Murabahah menghindar dari ketidak pastian yang di letakan dengan prolehan usaha dengan sistem bagi hasil.
4. Murabahah tidak mengizinkan bank islam tidak turut campur dalam manajemen bisnis karena bank bukan lah patner dengan klaien tetapi hubungan mereka sebagai gantinya, berdasarkan murabahah, adalah hubungan seorang kreditur dengan seorang debitur .<sup>1</sup>

Dilingkungan sekitar banyak masyarakat yang membutuhkan dana untuk modal pembelian kendaraan bermotor. Bank Syariah Mandiri mempunyai produk pembiayaan khusus untuk para nasabah yang ingin melakukan pembiayaan bermotor dengan margin yang rendah.

---

<sup>1</sup> Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, Yogyakarta: Pustaka Pelaja, 2008, hlm 139

BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem murabahah. Pembiayaan yang dapat dikategorikan sebagai PKB adalah Jenis kendaraan yaitu Mobil dan kondisi kendaraan baru. Untuk kendaraan baru, jangka waktu pembiayaan hingga 5 tahun.

### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana mekanisme produk pembiayaan kendaraan bermotor “BSM OTO” di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar ?
2. Bagaimana penerapan akad *Murabahah* pada produk pembiayaan kendaraan bermotor “BSM OTO” di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar ?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui bagaimana mekanisme produk pembiayaan kendaraan bermotor “BSM OTO” di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar.
2. Untuk mengetahui bagaimana penerapan akad *Murabahah* pada produk pembiayaan kendaraan bermotor “BSM OTO” di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar.

## **D. Manfaat Penelitian**

### 1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian diharapkan dapat memberikan tambahan referensi terhadap ilmu perbankan syariah dan ilmu manajemen keuangan yang berkaitan dengan akad *Murabahah* dan pembiayaan kendaraan bermotor. Selain itu, berguna juga sebagai tambahan wawasan peneliti lain yang akan mengkaji lebih dalam mengenai ilmu perbankan syariah.

### 2. Manfaat Praktis

#### a. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai perbankan syariah, khususnya yang berkaitan dengan akad *murabahah* dan pembiayaan kendaraan bermotor

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pembiayaan**

Menurut Undang-undang perbankan No. 10 tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang/tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang/tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil. Sedangkan menurut Muhammad (2005) pembiayaan atau *Financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Dari pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang direncanakan dan dengan kesepakatan bahwa pihak yang dibiayai akan mengembalikan dana tersebut dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>2</sup>

Menurut Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang dimaksud pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat berupa

---

<sup>2</sup> Aditya Satriawan dan Zainul Arifin. *Analisis Profitabilitas Dari Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah, Dan Murabahah Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode 2005-2010*. Hlm.7

transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, transaksi sewa menyewa, transaksi jual beli, transaksi pinjam meminjam.<sup>3</sup> Menurut Laksmna:2009 dalam jurnal yang dikutip oleh Yenti Afrida, pembiayaan dibagi menjadi dua macam yaitu :

- a. Pembiayaan konsumtif : pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, untuk kepemilikan rumah, pembiayaan kepemilikan mobil, pembiayaan pembelian perabot rumah tangga.
- b. Pembiayaan produktif : pembiayaan persediaan barang dagang, pembiayaan bahan baku produksi, untuk meningkatkan usaha, investasi.

## **B. *Murabahah***

### **1. Pengertian *Murabahah***

Transaksi *murabahah* sudah sering digunakan sejak zaman Rasulullah saw dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Menurut pendapat Dawsk Hasheite dalam buku yang dikutip oleh Adiwarmn Aswar Karim mengatakan para ulama madzab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Madzab Maliki memperbolehkan biaya-biaya yang

---

<sup>3</sup> Nur Riyanto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung : Alfabeta, 2012, hlm .42

langsung terkait dengan transaksi jual beli dan biaya tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang tersebut.<sup>4</sup>

Ulama mazhab Syafi'i memperbolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen itu termasuk dalam keuntungannya. Biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya. Ulama mazhab Hanafi memperbolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak memperbolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual.

Ulama mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual. Secara ringkas, dapat dikatakan bahwa keempat mazhab memperbolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab sepakat tidak memperbolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan oleh penjual.<sup>5</sup>

Menurut Undang Undang No.21 tahun 2008 akad *murabahah* dalam pembiayaan adalah akad pembiayaan suatu barang dimana penjual menegaskan harga beli barang

---

<sup>4</sup> Adiwarman Aswar Karim, *Konomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Depok:Gema Insani,2001,hlm.86

<sup>5</sup> *Ibid.* hlm.87

tersebut dan pembeli membayarnya dengan harga jual barang tersebut ditambah dengan keuntungan<sup>6</sup>

Menurut PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan) No. 102 paragraf 5: Murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli. Definisi tersebut menunjukkan transaksi akad *murabahah*, tidak harus dalam bentuk pembayaran tangguh (mencicil), melainkan dapat juga dalam bentuk tunai setelah menerima barang, ataupun ditangguhkan dengan membayar sekaligus dikemudian hari.<sup>7</sup>

Menurut Hulwati:2006 pada jurnal yang dikutip oleh Yenti Afrida *murabahah* adalah bentuk jual beli amanah, karena pembeli memberikan amanah kepada penjual untuk memberitahukan harga pokok barang. Menurut Taqi Usmani dalam buku yang dikutip oleh Sugeng Widodo *murabahah in its original islamic connotation is simply sale*, yang membedakan *murabahah* dengan jual beli yang lain adalah pada jual beli *murabahah* si penjual harus menjelaskan kepada pembeli harga perolehan barang tersebut dan jumlah keuntungan yang diambil penjual.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Undang Undang No.21 tahun 2008 hal.44

<sup>7</sup> Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, Jakarta:Akademia Permata,2014,hlm.141

<sup>8</sup> SugengWidodo, *Moda Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam*. Yogyakarta: Kaukaba,2014,hlm.408

Menurut Wahbah Az-zuhaili dari jurnal yang dikuti oleh Tri Setyadi *murabahah* adalah jual beli dengan harga awal ditambah keuntungan. *Murabahah* tidak mempunyai sumber langsung dari Al Qur'an dan sunnah, yang ada hanyalah jual beli dan perdagangan.<sup>9</sup> Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli dimana penjual menyampaikan harga perolehannya atau harga kulakannya dan jumlah margin keuntungan yang diambil kepada pembeli. Dalam melakukan pembiayaan bank menetapkan harga jual barang yaitu harga perolehan ditambah margin keuntungan. Harga jual yang telah disepakati diawal akad tidak boleh berubah selama jangka waktu pembiayaan.

*Murabahah* merupakan produk pembiayaan yang diminati di Bank Syariah Mandiri karena penerapannya yang mudah. Bank bertindak sebagai pembeli dan penjual barang yang dibutuhkan nasabah. Bank membelikan barang yang dibutuhkan nasabah kepada produsen (penyedia barang) terlebih dahulu, kemudian menjual kepada nasabah dengan menetapkan harga beli barang ditambah dengan keuntungan.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Tri Setyadi, *Pembiayaan Murabahah dalam Perspektif Fiqh Islam Hukum Positif dan Hukum Syariah*, hlm.5

<sup>10</sup> Dadan Muttaqien, *Aspek Legal Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Safiria Insania Press, 2009, hlm.92

## 2. Landasan hukum *murabahah*

### a. QS Al Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ  
بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ  
مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ  
فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

“Orang orang yang makan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapatkan peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya, dan urusannya (terserah ) kepada Allah. barang siapa mengulangi lagi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.”

### b. Hadist

“Dari Jumai’ bin Umair dari pamannya Nabi saw ditanya tentang penghasilan yang paling utama. Beliau bersabda : “sebaik-baik penghasilan adalah jual beli yang

sah. Tidak terdapat unsur penipuan dan usaha seseorang dengan tangannya (H.R.Ahmad nomor 15276)”<sup>11</sup>

c. Ijma

Umat manusia telah bersepakat tentang kebenaran jual beli, karena manusia saling membutuhkan apa yang dimiliki orang lain. Jual beli adalah cara untuk mendapatkan yang sah, supaya manusia mudah untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dari dasar hukum diatas *murabahah* diperbolehkan dan tidak bertentangan dengan syariat islam, serta mempermudah pembeli untuk mendapatkan barang yang diinginkan dengan transaksi tunai maupun tidak tunai.<sup>12</sup>

3. Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No.4 tahun 2000

Fatwa DSN MUI No. 4 tahun 2000 menetapkan tentang *murabahah*

a. Ketentuan *murabahah* dalam Bank Syariah

- 1) Bank dan nasabah dalam melakukan akad harus terbebas dari riba.
- 2) Barang yang diperjual belikan harus halal.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga barang yang telah disepakati spesifikasinya
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank, dan pembelian harus sah dan bebas riba.

---

<sup>11</sup> Buku Panduan Komprehensif D3 Perbankan Syariah.hlm.16

<sup>12</sup> Yenti Afrida , *Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah*, hlm.8

- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang, misalnya pembelian dengan cara utang.
  - 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual sama dengan harga beli ditambah dengan keuntungan dengan memberitahu secara jujur harga pokok kepada nasabah dan biaya-biaya lainnya.
  - 7) Nasabah membayar dengan harga yang disepakati dan jangka waktu yang telah disepakati antara Bank dan nasabah.
  - 8) Untuk menghindari penyalahgunaan akad pihak Bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
  - 9) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
- b. Ketentuan murabahah kepada nasabah
- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
  - 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, bank harus membeli barang atau aset yang dipesan nasabah secara sah kepada pedagang.
  - 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima atau membelinya sesuai dengan janji yang telah disepakati, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uangmuka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisakerugiannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak uang muka, maka
  - a. jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, nasabah tinggal membayar sisa harga.
  - b. jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bankmaksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bankakibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidakmencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

c. Jaminan dalam murabahah

Jaminan dalam murabahah diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.

Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

d. Utang dalam murabahah

- 1) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut

dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.

2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.

3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

e. Penundaan pembayaran dalam murabahah

1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.

2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrase syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

f. Bangkrut dalam murabahah

1) Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Fatwa DSN MUI No.4 tahun 2000

## 1. Jenis-jenis Murabahah

### a. Murabahah berdasarkan pesanan

Penjual melakukan pembelian barang setelah ada pesanan dari pembeli yang dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesan. Murabahah yang bersifat mengikat berarti pembeli harus membeli barang yang telah dipesan dan tidak dapat dibatalkan pesannya. Sedangkan murabahah yang bersifat tidak mengikat bahwa walaupun telah memesan barang tetapi pembeli tidak terikat dan pembeli dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

### b. Murabahah tanpa pesanan

Murabahah yang tidak mengikat karena dilakukan tidak melihat ada yang pesan atau tidak sehingga penyedia barang dilakukan sendiri oleh penjual.<sup>14</sup>

## 2. Rukun dan syarat murabahah

### a. Rukun

- 1) Penjual : orang yang mempunyai barang dagangan
- 2) Pembeli : orang yang membutuhkan barang yang ditawarkan penjual
- 3) Barang : objek yang dijual belikan
- 4) Harga jual : harga untuk menentukan nilai barang yang diperjual belikan
- 5) Ijab qabul : akad serah terima antara penjual dan pembeli

---

<sup>14</sup> Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, Jakarta: Akademia Permata, 2014, hlm. 145-146

b. Syarat

1) Penjual dan pembeli (pihak yang berakad)

- a) Cakap hukum
- b) Suka rela , tidak dalam keadaan terpaksa

2) Objek yang diperjual belikan

- a) Barang halal, bukan barang yang dilarang syariah
- b) Bermanfaat
- c) Barang merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
- d) Barang sesuai spesifikasi yang diserahkan penjual kepada pembeli
- e) Jika barang bergerak harus dikuasai pembeli setelah dokumentasi dan perjanjian akad selesai
- f) Barang harus jelas kualitas dan kuantitasnya
- g) Harga barang harus jelas

3) Ijab qabul

- a) Harus jelas disebutkan secara rinci siapa yang berakad
- b) Serah terima barang harus sebanding barang dengan harga yang disepakati
- c) Tidak membatasi waktu

4) Harga

- a) Harga jual adalah harga perolehan ditambah dengan keuntungan
- b) Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian
- c) Sistem pembayaran dan jangka waktu disepakati bersama

### 3. Manfaat *Murabahah*

Murabahah mempunyai sifat bisnis tjiarah atau untuk mencari keuntungan. Salah satu manfaat murabahah adalah adanya keuntungan dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada pembeli (nasabah). Selain itu sistem murabahah sangat sederhana dan mudah diterapkan di Bank Syariah.<sup>15</sup>

### 4. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam akad murabahah :

- a. Penjual harus memberitahukan biaya perolehan kepada pembeli
- b. Kontrak yang pertama harus sah sesuai dengan rukun yang diterapkan
- c. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli jika barang yang diperjual belikan terjadi cacat barang
- d. Penjual harus menyampaikan semua tentang barang yang diperjual belikan. Misalkan barang tersebut dulu dibelinya dengan cara hutang.<sup>16</sup>

### 5. Mekanisme pembiayaan murabahah di perbankan

Murabahah di perbankan syariah umumnya digunakan dalam pembiayaan jangka pendek. Prinsip murabahah yang digunakan dalam perbankan syariah didasarkan pada dua elemen pokok yaitu harga beli serta biaya yang terkait, dan keuntungan atau mark-up. Ciri dasar akad murabahah dalam jual beli yang pembayarannya ditunda adalah sebagai berikut :

---

<sup>15</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Depok: Gema Insani, 2001. hlm. 107

<sup>16</sup> Yenti Afrida, *Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah*, hlm. 8-9

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang, dan batas laba harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga ditambah biaya-biaya yang berkaitan.
- b. Barang yang dijual adalah barang komoditas atau barang dagangan yang bisa dimanfaatkan dan dibayar dengan uang.
- c. Barang yang diperjual belikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual, dan si penjual harus mampu menyerahkan barang tersebut kepada pembeli.
- d. Pembayaran ditangguhkan artinya pembayaran dilakukan sesuai jangka waktu yang disepakati.<sup>17</sup>

Pada umumnya bank menggunakan akad murabahah sebagai pembiayaan, dan sekitar 75% aset bank berasal dari pembiayaan. Tahun 1984 di Pakistan, pembiayaan murabahah mencapai 87% dari total pembiayaan dalam investasi deposito. Dalam kasus Dubai Islamic Bank, bank islam berawal dari sektor swasta, pembiayaan murabahah mencapai 82% dari total pembiayaan selama tahun 1989. Bahkan bagi Islamic Development Bank, selama lebih dari sepuluh tahun periode pembiayaan, 73% dari seluruh pembiayaan adalah murabahah yaitu dalam pembiayaan dagang luar negeri.

Beberapa alasan untuk menjelaskan popularitas *murabahah* dalam operasi investasi perbankan syariah:

---

<sup>17</sup> Saeed Abdullah, *Menyoal Bank Syariah Kritik Atas Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, Jakarta:Paramadina,2004.hlm.120

- a. *Murabahah* adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek dan dibandingkan dengan sistem *profit and loss sharing* (pembagian keuntungan dan kerugian dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha) cukup memudahkan.
- b. Keuntungan dalam *murabahah* dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank syariah.
- c. *Murabahah* menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem *profit and loss sharing* (PLS)
- d. *Murabahah* tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank syariah bukanlah mitra nasabah, sebab hubungan nasabah dengan bank dalam *murabahah* adalah hubungan kreditur dan debitur.<sup>18</sup>
- e. Risiko *murabahah*

Menurut Abdeen dan Shook dalam buku yang dikutip Saeed Abdullah, bank mengambil risiko, yang merupakan alasan diambilnya laba, sampai nasabah memenuhi janji awalnya untuk membeli barang. Macam-macam risiko yang berkaitan dengan akad *murabahah* :

- a. Risiko yang terkait dengan barang

Bank syariah membeli barang yang diminta oleh nasabah, bank menganggung risiko kehilangan dan kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah. Dengan kontrak *murabahah* bank diwajibkan

---

<sup>18</sup> *Ibid.* hlm.121

menyerahkan barang dalam kondisi baik kepada nasabah. Nasabah berhak menolak barang-barang yang rusak , kurang jumlahnya, dan tidak sesuai dengan spesifikasinya.

b. Risiko yang terkait dengan nasabah

Janji nasabah dalam akad murabahah untuk membeli barang yang dipesan , menurut fuqaha madzab dalam buku yang dikutip Saeed Abdullah pembelian barang yang dipesan nasabah tidak mengikat. Oleh sebab itu, nasabah berhak menolak untuk membeli barang ketika bank syariah menawari mereka untuk penjualan. Risiko bank terhadap kemungkinan penolakan nasabah untuk membeli barang dapat dihindari dengan pembayaran uang muka dan dengan jaminan.

c. Risiko yang berkaitan dengan pembayaran

Risiko tidak terbayar penuh atau sebagian dari uang muka seperti yang dijadwalkan dalam kontrak, ada dalam pembiayaan murabahah. Bank syariah menghindari risiko ini dengan adanya janji tertulis, jaminan, jaminan pihak ketiga, dan ketentuan tersendiri dari kontrak yang menyatakan bahwa semua hasil dari barang-barang murabahah yang dijual kepada pihak ketiga dengan tunai maupun tidak tunai harus di taruh di bank sampai apa yang menjadi hak bank dibayar sepenuhnya.

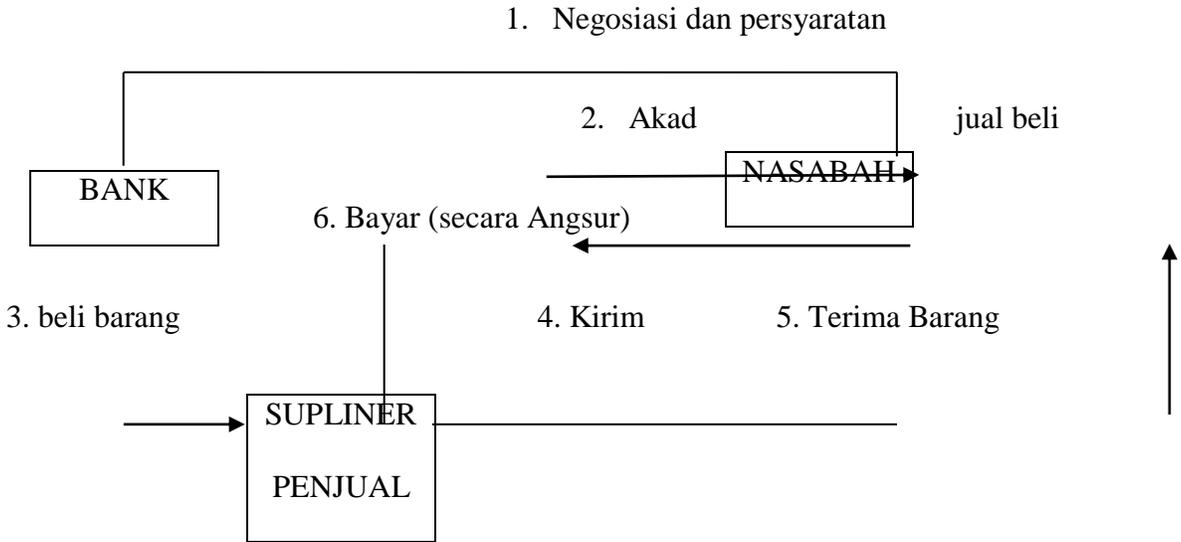
Jika tidak adanya pembayaran disebabkan oleh faktor-faktor diluar kemampuan nasabah, bank syariah secara moral berkewajiban menjadwalkan ulang utang. Dan

jika nasabah mempunyai kemampuan untuk membayar tetapi nasabah tidak melakukan pembayaran tepat waktu, maka bank beserta Dewan Syariah menjatuhkan denda kepada nasabah.

Dalam praktik bank syariah menghilangkan semua risiko dalam akad murabahah. Murabahah yang merupakan metode paling dominan dalam menginvestasikan dana dalam perbankan syariah adalah untuk tujuan praktis, model investasi yang bebas risiko, memberikan keuntungan.<sup>19</sup>

f. Skema akad *murabahah*<sup>20</sup>

Skema Pembiayaan Murabahah



<sup>19</sup> Ibid. hlm.131-135

<sup>20</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Depok: Gema Insani, 2001.hlm.107

Keterangan :

Bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli

1. Nasabah datang ke Bank untuk melakukan pembiayaan murabahah, Bank dan Nasabah melakukan negosiasi dan nasabah melengkapi berkas yang dibutuhkan dalam pembiayaan.
2. Setelah semua persyaratan sudah lengkap dan Bank menerimanya, proses selanjutnya adalah pengakatan antara Bank dan Nasabah. Dalam pengakatan harus jelas siapa nasabah yang melakukan pembiayaan dan harus di sebutkan jenis barang beserta spesifikasinya, dan Bank juga harus menyebutkan harga barang ditambah dengan keuntungan.
3. Setelah nasabah setuju dengan perjanjian akad, kemudian Bank membeli barang kepada produsen atau supplier sesuai spesifikasi yang diinginkan nasabah.
4. Penyerahan barang dari supplier kepada nasabah.
5. Nasabah menerima barang tersebut.

Nasabah membayar kepada Bank dengan cara angsuran dan jangka waktu yang disepakati antara Bank dan Nasabah.

## **BAB III**

### **TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah Bank Syariah Mandiri**

Krisis moneter yang melanda Indonesia pada tahun 1997-1998 membawa hikmah tersendiri bagi tonggak sejarah sistem perbankan Syariah di Indonesia. Disaat bank-bank konvensional terkena imbas dari krisis ekonomi, saat itulah berkembang pemikiran mengenai suatu konsep yang dapat menyelamatkan perekonomian dari ancaman krisis yang berkepanjangan.

Disisi lain, untuk menyelamatkan perekonomian secara global, pemerintah mengambil inisiatif untuk melakukan penggabungan (*merger*) 4 (empat) bank milik pemerintah, yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bappindo menjadi satu. Satu bank yang kokoh dengan nama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas PT Bank Susila Bakti (BSB). PT BSB merupakan salah satu bank konvensional yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi

Untuk keluar dari krisis ekonomi, PT BSB juga melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing. Sebagai tindak lanjut dari pemikiran Pengembangan Sistem Ekonomi Syariah, pemerintah memberlakukan UU No.10 tahun 1998 yang memberi peluang bagi bank umum untuk melayani transaksi

Syariah (*dual banking system*). Sebagai respon, PT Bank Mandiri (Persero) Tbk melakukan konsolidasi serta membentuk tim pengembangan perbankan syariah, yang bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan Syariah dikelompok perusahaan PT Bank Mandiri (persero) Tbk.

Tim pengembangan perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank Syariah. Oleh karenanya, tim pengembangan perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastruktur, sehingga kegiatan usaha BSB berhasil bertransformasi dari Bank Konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip Syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam akta Notari Sujipto, SH, No.23 tanggal 08 september 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum Syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 oktober 1999. Selanjutnya, melalui surat keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP. DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri (BSM). Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir dan tampil dengan harmonis idealisme usaha dengan nilai-nilai spiritual. Bank Syariah Mandiri tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan keduanya, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmonisasi idealism usaha dan nilai-nilai spiritual inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia.

### **B. Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri**

Tahapan penyusunan Visi, Misi dan BSM Shared Values :

1. BSM melakukan evaluasi terhadap pencapaian kinerja dan kekuatan internal BSM
2. BSM melakukan evaluasi terhadap perubahan strategis lingkungan eksternal perusahaan dan mempertimbangkan peluang bisnis dimasa yang akan datang.
3. BSM melakukan evaluasi dan identifikasi terhadap harapan dan kebutuhan para pemangku kepentingan.
4. Dengan mempertimbangkan kekuatan internal dan peluang eksternal serta harapan para pemangku kepentingan, direksi merumuskan Visi, Misi dan *BSM Shared Values*.
5. Visi, Misi dan *BSM Shared Values* tersebut kemudian disampaikan dan dievaluasi oleh Dwan Komisaris yang kemudian ditetapkan dan disepakati bersama okeh Dewan Komisaris dan Direksi.

6. Direksi menetapkan Visi, Misi, dan BSM *Shared Values* didalam Rencana Jangka Panjang Perusahaan.

Untuk mencapai rencana jangka panjang BSM, maka BSM telah menetapkan Visi dan Misi yang baru, yaitu :

1. Visi

“Bank Syariah Terdepan dan Modern” (*the lending & modern sharia banking*)

Adapun makna dari visi tersebut adalah sebagai berikut :

**a. Untuk Nasabah**

BSM merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menenteramkan dan memakmurkan.

**b. Untuk Pegawai**

BSM merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir profesional.

**c. Untuk Investor**

Institusi keuangan syariah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan value berkesinambungan.

2. Misi

Sejalan dengan visi BSM yang baru, maka BSM juga menyempurnakan misi BSM sebelumnya. Misi BSM yang baru adalah sebagai berikut :

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

### 3. Tata Nilai

Dalam rangka mewujudkan visi dan misi BSM tersebut, insan-insan BSM perlu menyumbangkan (*share*) untuk BSM dengan nilai-nilai yang relative seragam. Insan-insan BSM telah menggali dan menyepakati nilai-nilai dimaksud, yang kemudian disebut BSM *Shared Value*. BSM *Shared Values* tersebut adalah ETHIC (*Excellence, Teamwork, Humanity, Integrity dan Customer Focus*).

<i>Shared Values</i>	Perilaku Utama
<p><i>Excellence</i></p> <p>Mencapai hasil yang mendekati sempurna (<i>Perfect result oriented</i>).</p>	<p><i>Prudence:</i></p> <p>Menjaga nasabah dan melakukan perbaikan proses secara terus menerus.</p> <p><i>Competence:</i> Meningkatkan keahlian</p>

	sesuai tugas yang diberikan dan tuntutan profesi banker.
<p><i>Teamwork</i></p> <p>Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi.</p>	<p><i>Trusted &amp; Trust:</i></p> <p>Mengembangkan perilaku dapat dipercaya dan terpercaya.</p> <p><i>Contribution</i> : Memberikan kontribusi positif dan optimal.</p>
<p><i>Humanity</i></p> <p>Mengembangkan kepedulian terhadap kemanusiaan dan lingkungan.</p>	<p><i>Social &amp; Environment Care :</i></p> <p>Memiliki kepedulian yang tulus terhadap lingkungan dan social.</p> <p><i>Indusivity</i> : Mengembangkan perilaku mengayomi.</p>
<p><i>Integrity</i></p> <p>Berperilaku terpuji, bermartabat, dan menjaga etika berprofesi.</p>	<p><i>Honesty :</i></p> <p>Jujur</p> <p><i>Good Governace</i> : Melaksanakan tata kelola yang baik.</p>
<p><i>Customer Focus</i></p>	<p><i>Innovation :</i></p>

<p>Mengembangkan kesadaran tentang pentingnya nasabah dan berupaya melampaui harapan nasabah (internal dan eksternal)</p>	<p>Mengembangkan proses, layanan, dan produk untuk melampaui harapan nasabah.</p> <p><i>Service Excellence :</i></p> <p>Memberikan layanan terbaik yang melampaui harapan nasabah.</p>
---	--

### **C. Prosedur Penyaluran Pembiayaan**

Prosedur penyaluran pembiayaan merupakan suatu sistematika sehubungan dengan pengelolaan pembiayaan mulai dari tahap pengajuan berkas-berkas pembiayaan yang diajukan sampai dengan tahap pelaksanaan penyaluran pembiayaan.

Adapun prosedur penyaluran pembiayaan pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk Cabang Pematangsiantar terdiri dari beberapa tahap, yaitu sebagai berikut :

#### **1. Tahap Pengajuan Berkas-berkas**

Dalam hal ini pemohon pembiayaan mengajukan permohonan pengajuan untuk memperoleh pembiayaan. Berkas-berkas itu sendiri berbeda antara Pegawai Negeri Sipil dan Pegawai Swasta serta seorang wiraswasta.

a. Bagi Pegawai Negeri

- 1) Fotocopy KTP suami dan istri masing-masing sebanyak dua lembar.
- 2) Fotocopy kartu keluarga
- 3) Fotocopy SK pengangkatan terakhir
- 4) Fotocopy kartu pegawai
- 5) Fotocopy amanan(tanah, bangunan, atau kendaraan yang dimiliki)
- 6) Surat persetujuan suami istri
- 7) Surat keterangan rekomendasi perusahaan

b. Bagi Wiraswasta

- 1) Mengajukan proposal yang berisi tentang latar belakang perusahaan, jenis bidang usaha, identitas perusahaan, nama pengurus berikut pengetahuan dan pendidikannya, perkembangan perusahaan serta relasinya serta pihak pemerintah maupun swasta termasuk pengalamannya dalam mengerjakan berbagai usahanya selama ini.
- 2) Melampirkan dokumen-dokumen yang meliputi :
  - a) Fotocopy akta notaris, dipergunakan untuk perusahaan yang berbentuk Persroan Terbatas dan Yayasan.
  - b) Fotocopy Tanda Daftar Perusahaan
  - c) Fotocopy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
  - d) Surat pengesahan dari Departemen Kehakiman
  - e) Neraca dan Laporan Laba Rugi

## 2. Tahap Penilaian Pembiayaan

Bank meneliti apa, bagaimana, dan siapa calon peminjamnya, sehingga untuk menentukan nilai pembiayaan pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar menggunakan analisis 5C (kasmir; 2008: 11)

### a. *Character* (watak)

Karakter ini menyangkut tanggung jawab moral calon debitur dalam upaya untuk membayar kembali jumlah pokok peminjamannya. Karakter identic dengan aspek psikologis moral dan itikad baik nasabah serta komtmennya untuk pengakuan utang berikut upaya pelunasannya. Karakter dari seorang pemohon ini dapat diketahui dari:

- 1) Riwayat Hidup
- 2) Cara/Pola hidup
- 3) Sikap/sifat pemohon pembiayaan.

### b. *Capacity* (Kemampuan)

Yaitu bagaimana kemampuan si pemohon untuk memperoleh pembiayaan, memanfaatkannya dan membayarnya kembali.

### c. *Capital* (Modal)

Yaitu jumlah dana sendiri yang dimiliki saat permohonan diajukan. Penyelidikan terhadap modal dari permohonan pembiayaan tidak hanya dilihat dari besar kecilnya modal, tetapi bagaimana distribusi modal tersebut di tempatkan oleh si pemohon, cukuplah modal yang tersedia sehingga segala sumber-sumber produksi bergerak

secara efektif dan efisien. Penggunaan modal juga diteliti untuk mengetahui apakah modal berjalan dengan baik sehingga perusahaan dapat berjalan dengan lancar.

d. *Collateral* (Jaminan)

Yaitu barang-barang yang digunakan sebagai jaminan atas barang telah diterima. Jaminan ini diperlukan agar pembiayaan yang diberikan oleh bank terjamin pengembaliannya.

Adapun syarat-syarat barang yang dapat dijadikan jaminan adalah :

- 1) Memiliki harga pasar
- 2) Tidak dalam keadaan yang sedang dijaminkan
- 3) Memiliki bukti-bukti kepemilikannya
- 4) Memiliki nilai yang cukup untuk menjamin pembiayaan.

Harga dari suatu barang jaminan ditentukan oleh :

- 1) Sifat barang
- 2) Jenis barang
- 3) Stabilitas harga barang
- 4) Luasnya pasar

e. *Condition of Economy* (kondisi ekonomi)

Yaitu situasi dan kondisi politik, social, ekonomi, budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat yang kemungkinan juga mempengaruhi kelancaran perusahaan calon debitur. Setidaknya perlu diyakini bahwa dalam masa

kredit usaha calon debitur masih prospektif. Keyakinan atas hal ini dapat diperoleh melalui penelitian terhadap :

- 1) Kedaan konjungtur
- 2) Peraturan-peraturan pemerintah
- 3) Situasi politik dan perekonomian dunia,
- 4) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.

Dari prinsip 5C diatas, yang paling perlu mendapat perhatian adalah *Character*, dan apabila prinsip ini tidak dipenuhi maka prinsip lainnya menjadi tidak berarti dengan perkataan lain permohonan pembiayaan harus ditolak.

### 3. Tahap Pencairan Informasi Debitur

- a. Penyelidikan berkas injaman, tujuannya untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar termasuk menyelidiki keabsahan berkas.
- b. *Interview* dengan pemohon pembiayaan, merupakan penyelidikan dimana calon peminjam langsung berhadapan pihak bank. Tujuannya adalah untuk meyakinkan pihak bank apakah berkas-berkas tersebut telah sesuai dengan persyaratan yang ditentukan bank. *Interview* ini juga untuk mengetahui kerugian dan kebutuhan nasabah sebenarnya. Dua hal penting yang harus diketahui dari *interview* adalah tujuan penggunaan kredit dan bagaimana rencana pengambilan pembiayaan tersebut. Hal lain yang perlu diketahui dari *interview* ini adalah mengenai usaha nasabah (dalam bidang apa perusahaan

bergerak dan bagaimana produksi yang diusahakan) dan mengenai situasi perdagangan nasabah serta bagaimana persaingannya.

#### 4. Tahap Analisa Pembiayaan.

Pada tahap ini dilakukan kegiatan pemeriksaan ke lokasi dengan meninjau berbagai lokasi objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui tentang :

- a. Kebenaran atas keterangan tentang bidang usaha nasabah, izin usahanya, akata perusahaan dan lain sebagainya.
- b. Kelancaran usaha yang diketahui dari data tentang perkembangan usahanya.
- c. Kualitas dari barang-barang yang diproduksi atau barang-barang yang diperdagangkan, juga tentang harganya apakah cocok dengan harga pasarnya.

#### **D. Pelaksanaan *Good Corporate Governance***

*Good corporate goverance* (GCG) merupakan unsur penting di industry perbankan mengingat risiko dan tantangan yang dihadapi semakin mengikat. Penerapan GCG secara konsisten akan memperkuat posisi daya saing perusahaan, memaksimalkan nilai perusahaan mengelola sumber daya dan risiko secara lebih efisien dan efektif, yang pada akhirnya akan memperkokoh kepercayaan pemegang saham dan *stakeholder*, sehingga BSM dapat beroperasi dan tumbuh secara berkelanjutan dalam jangka panjang.

BSM berkomitmen penuh melaksanakan GCG diseluruh tingkatan dan jenjang organisasi dengan berpedoman pada berbagai ketentuan dan persyaratan terkait dengan pelaksanaan GCG. Hal itu diwujudkan dalam:

1. Pelaksanaan tugas dan tanggung jawab Dewan Komisaris dan Direksi
2. Kelengkapan dan pelaksanaan tugas komite-komite dan satuan kerja yang menjalankan fungsi pengendalian internal bank.
3. Penerapan fungsi kepatuhan, auditor internal dan eksternal.
4. Penerapan manajemen risiko, termasuk sistem pengendalian internal
5. Penyediaan dana kepada pihak terkait dan penyedia dana bersekala besar
6. Rencana strategis bank
7. Transparansi kondisi keuangan dan non keuangan bank

Untuk mengoptimalkan penerapan GCG, BSM melakukan penguatan infrastruktur, restrukturisasi internal yang mengarah kepada praktik terbaik, penyesuaian dan pembahasan sistem dan prosedur yang diperlakukan untuk mendukung pelaksanaan GCG yang efektif.

#### **E. Lokasi Perusahaan**

Lokasi PT. Bank Syariah Mandiri kantor cabang pematangsiantar terletak di lokasi yang strategi karena berdekatan dengan para pedagang yang akan membutuhkan modal kerja untuk mengembangkan usahanya. Selain itu, di tengah kota Pematangsiantar dan beralamat di jalan Perintis Kemerdekaan No.1

Pematangsiantar, Sumatera Utara. Letak geografik kantor ini sebelah barat adalah jalan raya, sebelah timur adalah rumah dinas walikota, sebelah utara adalah rumah dinas bank Indonesia, sebelah selatan adalah lapangan simarito.

#### **F. Daerah Pemasaran**

Dari sisi pendanaan, pasar yang akan dijadikan sasaran dalam pengembangan unit usaha syariah adalah golongan masyarakat yang mempunyai kesadaran untuk menerapkan ajaran islam dalam kehidupan. Namun, demikian tidak tertutup kemungkinan untuk golongan agama lain sepanjang mengikuti aturan syariat. Selain dari masyarakat individual seperti karyawan, pedangang, pengusaha dan lain-lain. Pendanaan akan digalang dari kelompok masyarakat seperti organisasi kemasyarakatan dan organisasi keagamaan.

Dari sisi penyaluran dana, strategi awal yang digunakan adalah dengan menggunakan akad murabahah. Pembiayaan yang paling relevan untuk akad ini adalah pembiayaan barang-barang investasi dan konsumsi baik untuk kepentingan bisnis maupun non bisnis seperti sepeda motor, rumah tempat tinggal, rumah toko, alat-alat industri, alat-alat rumah tangga dan lain-lain. Adapun daerah pemasaran pada PT. Bank Syariah Mandiri pada umumnya di seluruh Indonesia. Pada dasarnya pemasaran itu adalah akitifitas analisa, perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian terhadap program yang dirancang, untuk menciptakan, membangun dan mempertahankan

pertukaran dan hubungan yang menguntungkan bagian pasar sasaran demi tercapainya tujuan organisasi/perusahaan.

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Mekanisme Produk Pembiayaan Kendaraan Bermotor “BSM OTO” Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar**

Penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar, yang berlokasi di jalan perintis kemerdekaan kota Pematangsiantar. Penelitian ini dilakukan untuk melihat Penerapan Murabahah Pada Produk Pembiayaan Kendaraan Bermotor “BSM OTO” di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode observasi dan wawancara, observasi dilakukan peneliti secara langsung ke Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar yang dilakukan pada bulan januari hingga februari. Sedangkan, wawancara dilakukan peneliti secara langsung kepada karyawan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar yang dilakukan melalui via telepon dan whatsapp.

Produk pembiayaan kendaraan bermotor “BSM OTO” di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar termasuk dalam pembiayaan *consumer*. Pembiayaan segmen *Consumer Banking* memberikan kontribusi yang signifikan bagi pertumbuhan pembiayaan bisnis BSM secara keseluruhan. Pembiayaan segmen ini

menjadi salah satu bidang bisnis BSM yang dikembangkan dan dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.<sup>21</sup>

Produk pembiayaan ini merupakan salah satu produk yang diminati nasabah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar, karena semakin meningkatnya minat masyarakat dalam membeli kendaraan bermotor berupa mobil di wilayah Sumatera Utara khususnya di wilayah Pematangsiantar sendiri, selain itu margin yang ditawarkan sangat menggiurkan.

Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar, produk pembiayaan ini menggunakan dua akad, yaitu akad *ijarah* dan akad *murabahah*. Namun, dalam penelitian ini lebih terfokus pada akad *murabahah* karena di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar ini lebih sering menggunakan akad *murabahah*.

Dalam memberikan pembiayaan, Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar memberikan syarat dan ketentuan yang harus diberikan nasabah, yaitu:

Dalam mengajukan pembiayaan ini nasabah harus memenuhi syarat dan ketentuan yang sudah berlaku, dalam melakukan pembiayaan nasabah juga harus mengikuti prosedur-prosedur pembiayaan. Prosedur pembiayaan kendaraan bermotor “BSM OTO” adalah sebagai berikut:

---

<sup>21</sup> Laporan manajemen BSM, 2015. Hlm 101

1. Nasabah datang ke kantor BSM untuk mengajukan permohonan pembiayaan, mengisi formulir pembiayaan dan menyerahkan syarat-syarat pembiayaan.
2. Kemudian pihak bank akan memeriksa kebenaran dan kelengkapan syarat-syarat pengajuan pembiayaan tersebut.
3. Melakukan *BI Checking* untuk mengetahui nasabah tersebut mempunyai pinjaman atau pembiayaan di Bank lain atau tidak dan mengetahui nasabah tersebut baik atau tidak dalam menyelesaikan pembiayaan.
4. Melakukan survei lapangan dengan menggunakan analisis 5C terhadap nasabah.

a. *Character*

*Character* atau karakter adalah sifat seseorang atau calon nasabah penerima pembiayaan dalam kehidupan pribadi maupun dalam

b. *Capital*

*Capital* adalah penilaian bank terhadap kemampuan calon debitur untuk melunasi kewajiban-kewajibannya.

c. *Capability*

*Capability* adalah kemampuan nasabah dalam mengelola modal untuk mendapatkan keuntungan. *Capability* dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya.

*d. Collateral*

*Collateral* adalah jaminan untuk menjamin kelangsungan membayar angsuran pembiayaan. Manfaat jaminan sebagai alat pengaman apabila nasabah tidak mampu melunasi pembiayaan tersebut.

*e. Condition of economy*

*Condition of economy* adalah kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan ekonomi nasabah yang mempengaruhi kelancaran nasabah dalam membayar angsuran pembiayaan.

5. Setelah prinsip 5 C terpenuhi maka syarat-syarat tersebut akan diinput oleh pihak bank.
6. Kemudian pimpinan mengecek kembali dan memberikan keputusan pembiayaan tersebut. Dalam membuat keputusan pembiayaan ada dua keputusan yaitu disetujui atau ditolak. Jika pembiayaan disetujui bagian operasional akan membuat surat-surat atau formulir perjanjian akad, yang meliputi :
  - a) Surat perjanjian akad pembiayaan kendaraan bermotor “BSM OTO” berdasarkan akad murabahah
  - b) Surat pernyataan dan kuasa
  - c) Surat pernyataan hubungan keluarga (keterkaitan) dengan pihak ketiga.

- d) Surat permohonan realisasi pembiayaan
- e) Daftar hadir akad
- f) Surat tanda terima jaminan
- g) Jadwal angsuran
- h) KYC & AML checklist calon debit.
- i) Setelah Bank menyetujui permohonan pembiayaan tersebut, kemudian bank mengeluarkan SP3 (Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan)
- j) Proses pengakatan. Nasabah bertemu dengan perwakilan pihak bank untuk melakukan akad yang disaksikan oleh notaris.
- k) Pencairan pembiayaan. Dalam proses pencairan pembiayaan akan dimasukkan kedalam rekening nasabah. Jika nasabah belum mempunyai rekening tabungan BSM, nasabah diwajibkan untuk membuka tabungan terlebih dahulu. Sebelumnya nasabah telah melunasi biaya administrasi yang menjadi kewajiban nasabah.
- l) Pengelolaan nasabah, melakukan monitoring kepada nasabah untuk mengetahui kondisi nasabah apakah baik-baik saja atau kurang baik.

Dari uraian mekanisme pembiayaan kendaraan bermotor diatas dapat disimpulkan bahwa proses pembiayaan kendaraan bermotor di Bank Syariah Mandiri cukup mudah dan tidak membutuhkan waktu lama dari permohonan pembiayaan

sampai pencairan pembiayaan. Syarat dan ketentuan pembiayaan kendaraan bermotor “BSM OTO” mudah dan tidak menyulitkan nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan.

**B. Penerapan *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Kendaraan Bermotor “BSM OTO” Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar**

1. Skema akad *murabahah*

Keterangan :

Bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli

- a. Nasabah datang ke Bank untuk melakukan pembiayaan murabahah, Bank dan Nasabah melakukan negosiasi dan nasabah melengkapi berkas yang dibutuhkan dalam pembiayaan.
- b. Setelah semua persyaratan sudah lengkap dan Bank menerimanya, proses selanjutnya adalah pengakatan antara Bank dan Nasabah. Dalam pengakatan harus jelas siapa nasabah yang melakukan pembiayaan dan harus di sebutkan jenis barang beserta spesifikasinya, dan Bank juga harus menyebutkan harga barang ditambah dengan keuntungan.
- c. Setelah nasabah setuju dengan perjanjian akad, kemudian Bank membeli barang kepada produsen atau suplier sesuai spesifikasi yang diinginkan nasabah.

- d. Penyerahan barang dari supplier kepada nasabah.
- e. Nasabah menerima barang tersebut.
- f. Nasabah membayar kepada Bank dengan cara angsuran dan jangka waktu yang disepakati antara Bank dan Nasabah.

## 2. Analisis Penerapan Akad *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Kendaraan bermotor “BSM OTO”

Akad murabahah adalah akad jual beli antara Bank dan Nasabah dimana nasabah membutuhkan suatu barang dan Bank mencarikan barang tersebut kepada produsen dan Bank menjual kepada nasabah dengan harga perolehan ditambah dengan keuntungan Bank.

Dalam praktik murabahah pada produk pembiayaan kendaraan bermotor “BSM OTO” di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar. Bank bukanlah sebagai penjual murni yang menyediakan barang kebutuhan nasabah sebelum melakukan akad murabahah kepada nasabah. Posisi Bank adalah sebagai lembaga pembiayaan. Bank Syariah Mandiri hanya akan melakukan pembelian barang sebagai syarat akad murabahah kepada nasabah jika ada nasabah yang akan membeli kembali. Pada hal ini dapat dilihat bahwa Bank Syariah Mandiri adalah sebagai lembaga pembiayaan, bukan sebagai penjual barang.

Secara teori dalam akad murabahah penjual sudah menyediakan barang untuk dijual belikan. Namun salah satu ciri pembiayaan murabahah adalah diperbolehkan bagi bank untuk memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang kebutuhan

nasabah atas nama bank. Dalam praktik akad murabahah pada produk pembiayaan kendaraan bermotor “BSM OTO” di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar nasabah yang akan melakukan permohonan pembiayaan harus membuat RAB (Rencana Anggaran Belanja) sesuai yang dibutuhkan nasabah.

Kemudian pihak bank melakukan survei dan verifikasi apakah permohonan pembiayaan tersebut disetujui atau ditolak. Setelah bank menyetujui kemudian melakukan akad pembiayaan, pengikatan jaminan dan surat bukti serah terima jaminan asli, setelah akad dilakukan dengan nasabah maka bank akan mencairkan dana pembiayaan dengan mentransfer langsung pada rekening nasabah. Kemudian bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang tercantum di butuhkan nasabah sesuai dengan RAB yang dibuat nasabah.

Semua penandatanganan akad dilakukan secara bertahap dalam waktu satu hari , tanpa paksaan berdasarkan kesepakatan bersama tanpa merugikan salah satu pihak. Setelah penandatanganan akad selambat-lambatnya 3 hari kerja nasabah dapat mencairkan dananya sesuai dengan pembiayaan yang diajukan. Ketika akad sudah ditandatangani oleh nasabah maka kewajiban nasabah terhadap bank telah dimulai, yaitu membayar angsuran pembiayaan dengan besaran dan jangka waktu yang telah disepakati bersama.

Kepuasan nasabah terhadap pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar ditunjukkan dari sisi jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan

pensiun dari tahun ke tahun semakin meningkat. Dari sisi pemasaran dilakukan dengan mendatangi langsung calon nasabah yang sudah pensiun kemudian melakukan pendekatan dan menawarkan pembiayaan kepada calon nasabah. Dari sisi pelayanan , Bank Mandiri Syariah KC Pematangsiantar sangat mengedepankan pelayanan terbaik dengan nasabah, menjalin komunikasi yang baik dengan nasabah, dan memperhatikan kebutuhan nasabah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Produk pembiayaan Kendaraan Bermotor “BSM OTO” adalah produk pembiayaan yang ditujukan kepada masyarakat yang ingin melakukan pembelian mobil, dengan pembayaran angsuran yang dilakukan setiap bulannya dan BPKB mobil sebagai jaminannya.

Akad yang digunakan dalam pembiayaan pensiun adalah akad murabahah. Akad murabahah adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati. Akad murabahah digunakan untuk kebutuhan renovasi rumah, untuk modal kerja, untuk pembelian kendaraan bermotor, dan lain-lain.

Mekanisme pembiayaan kendaraan bermotor “BSM OTO” di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar cukup mudah dan tidak membutuhkan waktu lama dari permohonan pembiayaan sampai pencairan pembiayaan. Syarat dan ketentuan pembiayaan pensiun mudah dan tidak menyulitkan nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan.

Dalam praktik penerapan akad murabahah pada produk pembiayaan kendaraan bermotor “BSM OTO” di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar sudah sesuai

dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan murabahah dalam menjalankan operasionalnya. Dimana dalam proses akad terbebas dari riba karena tambahan dalam akad tersebut adalah keuntungan bank, dan barang yang diperjual belikan dihalalkan sesuai syariah Islam.

## **B. Saran**

1. Sebaiknya pihak Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar lebih giat dalam mempromosikan produk dan jasa kepada masyarakat supaya masyarakat lebih banyak yang melakukan transaksi di BSM.
2. Melakukan sosialisasi dan promosi ke daerah-daerah yang jauh dari pusat kota supaya masyarakat luas mengenal dekat Bank Syariah Mandiri.
3. Dalam melakukan survei dan verifikasi nasabah, sebaiknya bank lebih berhati-hati dalam menilai nasabah dan melihat secara mendalam keadaan nasabah, mempertimbangkan kembali sebelum mengambil keputusan pemberian pembiayaan, supaya bisa mengurai jumlah kredit macet atau nasabah yang macet dalam pelunasan pembiayaan.
4. Sebaiknya pihak BSM menambah jumlah ATM yang tersebar diperkotaan dan daerah yang jauh pusat kota, karena jumlah ATM Bank Syariah Mandiri masih jarang ditemukan.

## DAFTAR PUSTAKA

Abdullah,Saeed .2004. Menyoal Bank Syariah Kritik Atas Bunga Bank Kaum *Neo-Revialis*, Jakarta: 2004

Abdullah,Saeed.2008.Bank Islam dan Bunga.Yogyakarta:Pustaka Pelajar

Afrida, Yenti. 2016. Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah. Padang:  
Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia.Vol.1,No.2

Al Arif,Nur Riyanto.2012.Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah.Bandung : Alfabeta

Antonio,Muhammad Syafi'i.2001. Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik.Depok:

Aswar Karim, Adiwarmarman. 2001. Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer. Depok:  
Gema Insani

Browsur Pembiayaan Kendaraan Bermotor “BSM OTO”

Fatwa Dewan Nasional Indonesia No.4 tahun 2000

Fikri, M. Haris Fikri.2016. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah berdasarkan Gema  
Insani

Hanum,Zulia.2014. Analisis Penerapan Transaksi Murabahah Pada PT.Bank

Muttaqien,Dadan.2009.*Aspek Legal Lembaga Keuangan Syariah*.  
Yogyakarta: Neo-Revivalis. Jakarta:Paramadina *Pembiayaan KPR di*

*Bank Syariah Mandiri KC Purwokerto*. Purwokerto. IAIN Purwokerto *Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan*. Medan: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan, ISSN 1693-7600. Vol.14, No.01  
*Pencatatan dan Pelaporan Dana Pensiun Pada Dana Pensiun Pemberi Kerja (studi kasus pada PT.PLN Wilayah Suluttenggo)*. Manado. Jurnal Berkala Ilmiah Efisien. Vol.15, No.03

Satriawan, Aditya, Zainul Arifin. 2012. Analisis Profitabilitas Dari Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah dan Murabahah Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode 2005-2010.

Salman, Kautsar Riza .2014. *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*. Jakarta: Akademia Permata

Sjahdeini, Sutan Remy .2014. *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek-aspek*

Umam, Khotibul. 2016. *Perbankan Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Undang-Undang No.21 Tahun 2008

Widodo, Sugeng. 2014. *Model Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam* . Yogyakarta: Kaukaba

Wawancara dengan Pak Karim

Wawancara dengan Bg Rian