

BAB III

PEMBAHASANAN

3.1. PENGERTIAN iB OTO HASANAH

3.1.1. Pengertian Murabahah

Murabahah adalah istilah dalam fiqih Islam yang berarti suatu bentuk jual-beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.

Adapun murabahah secara fiqih, pembayarannya dapat dilakukan lewat *naqdan* (tunai) atau *bitsaman ajil* (tangguh tempo). Dalam penerapannya diperbankan, murabahah yang *naqdan* tidak ada. Yang ada adalah murabahah yang pembayarannya dicicil. Jadi, sebenarnya produk pembiayaan murabahah secara fiqih adalah murabahah yang ba'i bitsamanil ajil. Hasilnya kedua produk ini sama saja.

Bila dianalisis secara fiqih, transaksi murabahah yang terjadi di BNI Syari'ah terdiri atas beberapa bagian. Pertama, transaksi *wakalah*, yaitu ketika bank menunjuk calon nasabah sebagai wakilnya untuk membeli barang yang diinginkannya. Kedua, transaksi murabahah pertama, yaitu ketika nasabah sebagai wakil bank membeli barang itu secara tunai *original seller*. Ketiga, transaksi murabahah kedua, yaitu ketika bank sebagai pemilik barang menjual secara cicilan kepada nasabah. Dalam Standar Akuntansi Keuangan Syari'ah, kedua transaksi ini disebut murabahah dengan pesanan. Keempat, karena secara fiqih kepemilikan barang telah berpindah ke tangan nasabah, padahal ia belum

membayar sepersen pun kepada bank, timbullah dayn (utang yang timbul bukan akibat pinjam-meminjan uang). Walaupun tidak wajib, biasanya diikuti dengan transaksi kelima, yaitu menahan barang jaminan (rahn), barang yang dijaminan dapat berupa barang yang dibiayai oleh bank karena kepemilikannya telah berada ditangan nasabah.¹³

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

3.1.2. Syarat dan rukun murabahah

Syarat akad jual-beli murabahah yaitu :

- a. Penjual memberitahu biaya modal atau harga beli barang tersebut kepada nasabah
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang tersebut. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.¹⁴

Rukun murabahah yaitu:

- a. Penjual (ba'i)
- b. Pembeli (musytari')
- c. Barang/obyek (mabi')

¹³ Adiwarmen A. Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Jakarta : Gema Insani, 2001, hlm. 90

¹⁴ Muhammad , Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta :Tazkia Institute, 1999, hlm.146

d. Harga (tsaman)

e. Ijab qabul¹⁵

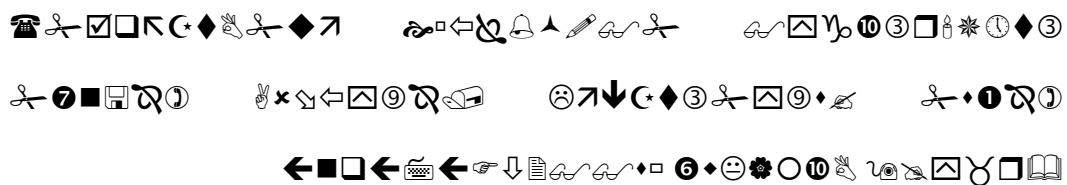
3.1.3. Landasan Syari'ah

a. Surat Al-Baqoroh Ayat 275



“ Dan Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba.” (Q.S: Al-Baqoroh: 275)¹⁶

➤ Surat Al-Baqoroh Ayat 282



“ Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, maka tuliskanlah.” (Q.S: Al-Baqoroh:282)¹⁷

b. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN) NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah

3.2. PENGETAHUAN PEMBIAYAAN OTO iB HASANAH

3.2.1. Tujuan dan Sasaran

a. Tujuan

¹⁵ Sunarto Zilkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2003, hal. 40

¹⁶ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bandung : CV. Penerbit Diponegoro, 2005, hlm.

¹⁷ *Ibid*, hlm. 37

- 1) Meningkatkan peranan BNI Syari'ah dalam pemberian pembiayaan di segmen kecil.
- 2) Meningkatkan pemasaran produk tabungan yang ada di BNI Syari'ah.
- 3) Membantu menyediakan kekurangan dana guna memiliki kendaraan yang sesuai dengan kemampuan masing-masing pemohon.
- 4) Meningkatkan pendapatan BNI Syari'ah.

b. Sasaran

Sasaran Oto iB Hasanah adalah: ruang pasar pembiayaan konsumtif skala kecil yang masih potensial bagi WNI dengan status sebagai berikut :

- PNS, Pegawai BUMN /BUMD Anggota TNI/POLRI
- Pegawai Perusahaan Multinasional
- Pegawai tetap di Perusahaan Swasta terpercaya
- Professional
- Pengusaha/Wiraswasta¹⁸

3.2.2. Keunggulan BNI Oto iB Hasanah Syari'ah

Dengan prinsip jual-beli (murabahah), OTO iB HASANAH memberikan pembiayaan kendaraan baru dan bekas dengan lebih adil. Selama masa pembiayaan besarnya angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas.

Keunggulan yang dimiliki dari produk pembiayaan Oto Syari'ah yaitu :

- a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai prinsip syariah
- b. Minimum pembiayaan 5 Juta dan Maksimum 1 Milyar

¹⁸ Pedoman Buku Pembiayaan BNI Syariah

- c. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun
- d. Uang muka ringan dan khusus kendaraan bermotor roda 2 dengan pola kerjasama uang muka tidak diwajibkan
- e. Angsuran 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.¹⁹

3.2.3 Murabahah dalam perbankan Islam

Bank-bank Islam umumnya mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang untuk membayar pada saat itu. Murabahah, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan Islam, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok yaitu harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas mark-up (laba).

Ciri dasar kontrak murabahah (sebagai jual-beli dengan pembayaran tunda) adalah sebagai berikut :

1. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang, dan batas laba (mark-up) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya
2. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang

¹⁹ Buku pedoman kebijakan dan prosedur pembiayaan kecil syariah (PT. BNI (persero) Tbk Divisi Syariah)

3. Apa yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh penjual dan penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli pembayarannya ditangguhkan.²⁰

Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas murabahah dalam operasi investasi perbankan Islam yaitu :

- a. Murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan, dibandingkan dengan sistem *Profit and Loss Sharing* (PLS), cukup memudahkan.
- b. Mark-up 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-bank Islam.
- c. Murabahah menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem PLS.²¹

3.2.4. Persyaratan Permohonan

- a. WNI dengan status sebagai berikut:
 - 1) Pegawai aktif sebagai berikut:
 - Pegawai Negeri (termasuk pegawai Badan Hukum Milik Negara/BHMN)
 - Pegawai BUMN/BUMD
 - Pegawai Swasta Nasional

²⁰ Muhammad, *Teknik perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, Jakarta : UII Press Yogyakarta, 2004, hlm. 93

²¹ *Ibid*, hlm. 94

- Anggota TNI/POLRI
 - Pegawai Multinasional Company yang merupakan WNI
 - Pegawai Swasta asing/joint venture yang berstatus PMA/PMDN yang merupakan WNI.
- 2) Kalangan Profesional (Dokter, Pengacara, Akuntan, Notaris/PPAT dll).
 - 3) Pengusaha atau Wiraswasta
- b. Usia Pemohon
1. Pegawai aktif : minimal 21 tahun (usia 55 tahun pembiayaan harus lunas).

Bagi pegawai negeri yang masa pensiunnya diatur tersendiri dibuktikan dengan adanya Surat Keterangan/Surat Keputusan dari Instansi/perusahaan yang berwenang, maka jangka waktu murabahah kendaraan disesuaikan dengan masa pensiunnya dengan tetap memperhatikan jangka waktu maksimum pembiayaan.
 2. Kalangan profesional : minimal 21 tahun (usia 60 tahun pembiayaan harus lunas).
 3. Pengusaha/wiraswasta : minimal 21 tahun (usia 60 tahun pembiayaan harus lunas).
- c. Masa kerja minimal
1. Pegawai aktif : minimal 2 tahun sebagai pegawai tetap atau 1 tahun sebagai pegawai tetap ditempat terakhir namun telah menjadi pegawai tetap di instansi lain selama 2 tahun yang dibuktikan

dengan Surat Keterangan pernah bekerja pada instansi/perusahaan dimaksud.

2. **Pegusaha dan profesional** : minimal 2 tahun telah menjalankan bisnis/profesinya.
- d. Mempunyai sumber pembayaran pembiayaan tetap yang sepenuhnya berasal dari gaji dan/ atau usaha yang sedang berjalan (bukan merupakan penghasilan dari pemanfaatan obyek pembiayaan) serta mampu mengangsur.
 - e. Untuk calon nasabah/pemohon pembiayaan dengan table plafon equivalen diatas Rp. 50.000.000 diwajibkan menyerahkan copy NPWP/SPPT PPh 21 terakhir.
 - f. Mengajukan permohonan dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan konsumtif serta wawancara langsung, dengan melampirkan :
 - Pas photo terbaru pemohon dan suami/istri (bagi yang sudah menikah) ukuran 3 x 4 (1 lembar).
 - Foto kopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) pemohon dan suami/istri yang masih berlaku.
 - Foto kopi Kartu Keluarga (KK).
 - Foto kopi surat nikah (bagi yang telah menikah).
 - Surat Pernyataan Persetujuan dari suami/istri (bagi yang sudah menikah).
 - Foto kopi rekening koran/ tabungan 3 bulan terakhir.

- Menyerahkan slip gaji terakhir dan atau bukti penghasilan lain pemohon dan suami/istri (bagi yang sudah menikah).
- Surat kuasa kepada bank untuk mendebet rekening tabungan yang bersangkutan di BNI Syari'ah guna pembayaran angsuran setiap bulannya.
- Surat Keterangan Masa Kerja dari atasan (bagi pegawai aktif).
- Menyerahkan foto kopi SK pengangkatan pegawai awal / terakhir bagi pemohon yang berstatus sebagai pegawai dari suatu instansi/perusahaan atau kartu Taspen.
- Surat Ijin Usaha / Surat Keterangan Usaha dari pemerintah daerah setempat (bagi pengusaha/wiraswasta).
- Data penghasilan pribadi dan legalitas perusahaan serta laporan keuangan 2 tahun terakhir (khusus untuk pengusaha).
- Khusus untuk profesional selain persyaratan tersebut diatas, diharuskan menyerahkan surat ijin dari Departemen Teknis dan Asosiasi terkait.
- Agunan yang diserahkan beserta bukti kepemilikan agunan dan dokumen terkait lainnya.
- Surat penawaran kendaraan dari dealer (untuk kendaraan baru).
- Surat pernyataan dari dealer untuk menyerahkan asli BPKB kendaraan (untuk kendaraan baru).
- Apabila kendaraan yang akan dibeli tersebut berasal dari dealer maka, petugas bank wajib melakukan verifikasi terhadap

bonafiditas dealer antara lain : Legalitas perusahaan, SIUP, Penunjukan dari ATPM, dll.²²

3.2.5. Prosedur Pembiayaan

1. Analisa :

- a. Calon nasabah mengisi formulir permohonan Pembiayaan Konsumtif dengan melampiri data/dokumen persyaratan.
- b. Cabang Syariah telah menerima permohonan BNI iB Oto Hasanah beserta persyaratan dan kelengkapan data pemohon, selanjutnya melakukan analisa terutama didasarkan pada hasil kunjungan on the spot dan hasil penelitian terhadap formulir permohonan yang tidak diisi/disampaikan oleh pemohon serta meminta informasi Bank Indonesia.
- c. Cabang Syari'ah agar meneliti secara seksama kontinuitas perusahaan tempat pemohon bekerja, mengingat pembiayaan konsumtif umumnya berjangka panjang.
- d. Sebelum OTO iB Hasanah diberikan petugas pembiayaan wajib melakukan verifikasi mengenai :
 - Kondisi kendaraan bermotor.
 - Kesesuaian antara BPKB dengan fisik kendaraan dengan gesek pensil untuk nomor rangka dan nomor mesin kendaraan.

²² Dokumen Pembiayaan BNI Syari'ah

- Bonafiditas dealer untuk menjamin penyerahan BPKB kendaraan kepada Bank setelah proses terjadi.
 - Penghasilan dari pemohon iB Oto Hasanah (termasuk suami/istri pemohon dan penghasilan lain-lain pemohon maupun suami/istri bila ada), pada bendaharawan instansi tempat pemohon bekerja maupun suami/istri pemohon bekerja.
 - Sumber pembayaran (angsuran) untuk mengetahui apakah angsuran berasal dari hasil aktivitas usaha/penghasilan calon nasabah Oto iB Hasanah. Catatan: Verifikasi atas kelengkapan data pemohon dan informasi lainnya harus dilakukan secara menyeluruh.
- e. Kerjasama dengan Dealer , Multifinace dalam pemberian iB Oto Hasanah agar dipilih yang baik.
- f. Untuk penelitian kendaraan second, harga kesepakatan, harga perolehan harus diverifikasi kewajaran atau kebenaran.
2. Persetujuan Pembiayaan
- a. Kewenangan memutuskan pembiayaan
- Kewenangan memutuskan pembiayaan iB Oto Hasanah sesuai dengan kewenangan memutuskan pembiayaan yang berlaku.
- b. Akad pembiayaan
- Menggunakan format akad pembiayaan murabahah yang berlaku

- c. Keputusan Pembiayaan
3. Penyampaian keputusan iB Oto Hasanah diatur sebagai berikut:
 - a. Surat Keputusan Pembiayaan (SKP) disampaikan kepada pemohon dalam rangkap 2.
 - b. Pemohon mengembalikan copy surat persetujuan iB Oto Hasanah yang telah disampaikan secara tertulis dengan mengemukakan alasan yang sebaik-baiknya.
 - c. Apabila pemohon iB Oto Hasanah ditolak, agar pemberitahuan disampaikan secara tertulis dengan mengemukakan alasan yang sebaik-baiknya.
 - d. Dispensasi Pembiayaan

Dispensasi pembiayaan iB Oto Hasanah baru dapat dilaksanakan, apabila seluruh persyaratan telah dipenuhi yaitu :

- a. Syarat dan rukun murabahah telah terpenuhi.
- b. Akad pembiayaan telah ditandatangani oleh Pemohon iB Oto Hasanah.
- c. Agunan telah diikat sesuai dengan ketentuan (fidusia untuk kendaraan bermotor).
- d. Pemeliharaan saldo dan diblokir minimal sebesar saldo minimal rekening afiliasi + satu kali angsuran pembukaan (angsuran hutang pokok + margin) dan biaya pengelolaan rekening.

- e. Biaya-biaya yang dipersyaratkan telah terbayar lurus (biaya administrasi, asuransi, biaya pengikatan)
- f. Uang muka telah dipenuhi, dibayar lurus.
- g. Penutupan asuransi sepenuhnya telah dilakukan oleh pemohon iB Oto Hasanah baik untuk asuransi jiwa dan barang agunan.
- h. Dibayarkan ke Penjual/dealer.
- i. Ada Surat Permohonan Pencairan Pembiayaan dari Nasabah.

4. Agunan dan Penagihan

a. Agunan

- Agunan berupa kendaraan bermotor yang dibiayai dengan BNI iB Oto Hasanah asli BPKB harus dikuasai oleh BNI Syari'ah. Untuk pembiayaan kendaraan bermotor bekas pakai, BPKB yang disebutkan wajib atas nama penerima pembiayaan. BPKB yang diserahkan atas nama pihak ke 3, maka BPKB harus dibalik nama terlebih dahulu dengan biaya yang balik nama menjadi belum pencairan penuh.
- Total CEV minimal 50% dari maksimal pembiayaan.

b. Pengikatan Agunan secara fidusia

Biaya-biaya yang timbul atas pengurusan dan pengikatan agunan menjadi beban nasabah.

5. Pemantauan dan Penyelamatan

a. Pemantauan

Setelah murabahah kendaraan direalisasi, petugas pembiayaan (PPB dan OPS) sesuai kewenangannya wajib melakukan pemantauan terhadap :

- Proses penyelesaian dokumen-dokumen pemilikan dan ijin-ijin serta proses pengikatannya
- Kelancaran angsuran hutang pokok dan margin
- Pemantauan agunan
- Kolektibilitas pembiayaan sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia yang berlaku.

b. Penyelamatan

Ada dua langkah yang dilakukan BNI Syari'ah dalam proses penyelamatan, yaitu :

- ✓ Tindakan penyelamatan harus dilakukan sesuai dengan proses pengelolaan pembiayaan, penyelamatan pembiayaan dan difokuskan kepada penyelesaian dengan second way out.
- ✓ Apabila angsuran pembiayaan bermasalah maka akan ditempuh langkah penyelamatan, apabila

ditemukan permasalahan maka harus ditempuh langkah penyelesaian melalui Pengadilan Agama atau lembaga lain yang ditunjuk oleh pemerintah.

Berdasarkan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Penundaan Pembayaran dalam Murabahah yaitu bahwa nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya, dan jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menyelesaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.²³

²³ Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, Jakarta, CV. Gaung Persada, 2006, hlm. 27

Skema Ba'i Murabahah

Gambar 2



Penjelasan :

1. Sebelum melakukan akad murabahah kendaraan, antara bank dengan nasabah terlebih dahulu melakukan negosiasi tentang akad murabahah. Dan setelah ada kata sepakat antara kedua belah pihak, bank memberitahu persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah
2. Langkah selanjutnya yaitu melakukan akad pertama yakni akad wakalah, dimana bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang secara tunai kepada supplier atau penjual

3. Setelah akad wakalah selesai terjadilah akad kedua yaitu akad murabahah pertama, dimana nasabah menjalankan amanat yang diberikan oleh bank untuk membeli barang secara tunai kepada suplier atau penjual
4. Akad selanjutnya yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak yaitu akad murabahah kedua, yaitu bank menjual barang atau kendaraan bermotor secara cicilan kepada nasabah
5. Setelah semua akad dilakukan, langkah selanjutnya yaitu bank menjalin kerjasama dengan supiler atau dealer dalam pemberian murabahah kendaraan agar dapat memberikan nilai bagi *second way out*
6. Langkah terakhir yaitu nasabah membayar kewajibannya secara angsuran kepada bank.

3.2.6 Kebijakan BNI Oto Syari'ah

a. Maksimum Pembiayaan dan Kriteria Pembiayaan

1. BNI Oto Syari'ah menggunakan bentuk pembiayaan murabahah secara angsuran. Maksimum pembiayaan murabahah kendaraan disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali (melunasi), dengan batasan minimal Rp.5.000.000,- (lima juta rupiah) dan maksimal Rp.1.000.000.000,- (satu milyar rupiah).
2. Ada tiga pendapat dari para ahli hukum dan ahli ekonomi muslim mengenai kriteria pembiayaan, apakah bank-bank Islam diperbolehkan memberikan pembiayaan untuk tujuan konsumtif. Pendapat *pertama* mengatakan bahwa seseorang tidak seyogyanya hidup melampaui kekayaannya (kemampuannya). Oleh karena itu bank Islam tidak diperbolehkan memberikan peluang bagi

seseorang untuk dapat memperoleh barang-barang konsumtif dengan menawarkan fasilitas-fasilitas keuangan. Pendapat ini didasarkan pada sikap negatif Islam terhadap kredit dan utang. Pendapat *kedua* mengenai hal ini adalah bahwa pinjaman konsumtif seharusnya disediakan oleh lembaga-lembaga keuangan yang khusus, misalnya *mutual co-operation institutions*, dan oleh lembaga-lembaga milik pemerintah.

3. BNI Syari'ah mengikuti pendapat *ketiga*, yaitu pendapat pragmatis yang menyatakan bahwa perbankan Islam tentu saja seharusnya menyediakan kredit konsumtif/pembiayaan konsumtif dengan menerima imbalan berupa *service fee*. Bank yang bersangkutan dapat memperkirakan jangka waktu dari setiap transaksi dan menambahkan suatu biaya tetap pada pinjaman tersebut.²⁴
- b. Tujuan Penggunaan Pemberian Murabahah kendaraan dan jangka waktunya

Tujuan pemberian murabahah kendaraan adalah untuk membiayai pembelian sebagai berikut :

- Kendaraan roda 4 baru (segala jenis/merek)
 - Kendaraan roda 4 bekas (hanya untuk kendaraan buatan jepang dan eropa), dengan batasan usia kendaraan *) sampai dengan jatuh tempo pembiayaan maksimal 5 tahun
 - Kendaraan roda 2 baru (hanya untuk merek yamaha, honda dan suzuki).
- c. Sedangkan jangka waktu pembiayaan untuk mobil baru maksimal 5 tahun, untuk mobil bekas (second hand) maksimal pada saat pembiayaan lunas usia

²⁴ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam*, Jakarta :Pustaka Utama Grafiti, 2004, hlm. 115-116

*) Usia kendaraan dihitung dari tahun pembuatan kendaraan

kendaraan 5 tahun (khusus untuk kendaraan buatan jepang, usia kendaraan sampai dengan 8 tahun). Untuk kendaraan bermotor jangka waktu pembiayaan maksimal 3 tahun. Uang Muka

Ketentuan uang muka yang ditetapkan BNI Syari'ah yaitu :

1. Nasabah diwajibkan menyediakan uang muka minimal 20% dari harga kendaraan bermotor yang akan dibeli berupa setoran tunai atau bukti transfer kwitansi ke dealer.
2. Khusus untuk permohonan murabahah kendaraan perorangan/individual untuk kendaraan roda 2 (motor) melalui pola kerjasama dengan instansi pemerintah dengan reputasi baik /perusahaan bonafide sesuai daftar yang dikeluarkan Divisi UUS, uang muka 20% tidak diwajibkan.
3. Khusus untuk permohonan murabahah kendaraan melalui pola channelling, executing, joint financing tetap menggunakan uang muka sebesar 20%.
4. Uang muka berupa tunai/cash harus sudah dilunasi sebelum pembiayaan direalisasi.

3.2.7 Margin dan Biaya Administrasi

Besar keuntungan atau margin dalam akad jual-beli murabahah dapat dinyatakan dalam nominal rupiah atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%. Sedangkan pembebanan biaya dalam akad murabahah diperbolehkan oleh empat mazhab yaitu mazhab syafi'i, maliki, hanafi dan hambali. Keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Akan tetapi keempat mazhab sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung

yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan oleh penjual.²⁵ Margin yang ditetapkan BNI Syari'ah dalam BNI Oto Syari'ah yaitu berdasarkan hasil kesepakatan antara pihak BNI Syari'ah dengan nasabah. Biaya pengelolaan pembiayaan dan atau biaya administrasi sebesar minimal 1% dari pokok pembiayaan yang disetujui dan dipungut pada saat penandatanganan akad pembiayaan atau mempedomani tarif yang berlaku, dan biaya materai yang dikenakan sesuai dengan ketentuan bea materai yang berlaku. Baik margin maupun biaya administrasi harus dinyatakan dalam nilai nominal, sedangkan persentase hanya untuk perhitungan intern bank.

3.2.8 Simulasi pembiayaan dan perhitungan angsuran perbulan :

Nn.Ani bekerja diperusahaan Retro akan mengajukan pembiayaan mobil, dengan ketentuan harga mobil senilai Rp. 150.000.000,00 dengan jangka waktu pembiayaan selama 5 tahun. Selama bekerja, dia mendapat gaji perbulan Rp. 3.500.000,00, gaji suami Rp. 5.000.000,00 dan pendapatan lain dari usaha sablon Rp. 3.000.000,00.

Berapakah pembiayaan yang akan Nn. Ani dapatkan dan berapakah angsuran pembiayaan perbulan Nn. Eva yang harus dia bayar?

Penyelesaian :

Harga Mobil : Rp. 150.000.000

Uang muka : Rp. 50.000.000,00

²⁵ Adiwarman karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*. hlm. 86-87

Pembiayaan : Rp.100.000.000,00

Jangka waktu : 5 tahun

Margin berlaku : 9,18% p.a (flat)/ tahun

➤ Pokok pembiayaan + margin

= Rp. 100.000.000,- + (Rp. 100.000.000,- x 9,18% x 5 tahun)

= Rp. 100.000.000,- + Rp. 45.900.000

= Rp. 145.900.000,-

➤ Angsuran Perbulan

= Rp. 145.900.000,- / (12 bulan x 5 tahun)

= Rp. 145.900.000,- / 60

= Rp. 2.431.667

3.3. PROGAM PEMASARAN PEMBIAYAAN OTO iB HASANAH

Di antara rencana-rencana operational pada berbagai bidang kegiatan atau program kerja yang umumnya yang paling diperhatikan adalah rencana pemasaran (market plan). Karenanya akan dibahas tersendiri.

Rencana pemasaran sebagaimana rencana-rencana fungsional lainnya, sangat bervariasi dan sangat tergantung pada perusahaan yang menyusunnya. Dalam suatu perencanaan pemasaran ada pola yang penyusunannya. Dalam suatu perencanaan pemasaran ada pada yang menyusunnya dilakukan dengan premises,

penetapan misi, tujuan, strategis, rencana fungsional dan rencana jangka pendek.²⁶

Tingkat penjualan dan kemampuan untuk produk, jasa, atau lini produk dipengaruhi oleh sejumlah faktor-faktor di luar kendali, seperti kekuatan-kekuatan demografi dan ekonomi. Tetapi, tingkat ini dipengaruhi oleh usaha-usaha pemasaran. Oleh karena itu, tanggungjawab pokok seorang manajer pemasaran adalah merencanakan dan melaksanakan tindakan-tindakan yang akan membantu mencapai sasaran penjualan, bagian pasar, dan laba untuk suatu produk. Artinya, setelah rencana pemasaran perusahaan menetapkan peran untuk masing-masing produk dalam portofolio perusahaan, strategi pemasaran harus dikembangkan. Strategi pemasaran menentukan pendekatan yang akan diambil oleh perusahaan untuk memastikan bahwa masing-masing produk memenuhi peranannya.

Lebih tegasnya, strategi pemasaran adalah pernyataan pernyataan pokok tentang dampak yang diharapkan akan dicapai dalam hal permintaan pada pasar target tertentu. Pendekatan terinci untuk menetapkan strategi-strategi ini ditentukan lewat program-program pemasaran yang spesifik, seperti program periklanan, program promosi penjualan, program pengembangan produk, serta program penjualan dan distribusi.²⁷

Factor-faktor yang perlu diperhatikan dalam aspek pemasaran dari produk atau jasa yang dipasarkan. Hal-hal yang perlu diteliti adalah:

²⁶ N. Lapoliwa, Daniel S. Kuswadi(Ed. 3), *Akuntansi perbankan: untuk transaksi dalam valuta rupiah.* (Jakarta : Institut Bankir Indonesia), hal. 402-403

²⁷ Maulana, Agus. *Strategi dan Program Manajemen Pemasaran* Jakarta: Erlangga, 1994. Hal. 157

- a. *Product life cycle* dari barang atau jasa tersebut.
- b. Adanya barang substitusi.
- c. Adanya perusahaan yang memproduksi barang yang sama (perusahaan pesaing).
- d. Apakah barang yang dihasilkan merupakan barang setengah jadi atau barang jadi.
- e. Segmen pasar yang akan dituju untuk produk tersebut.²⁸

Untuk saat ini memiliki kendaraan di jaman sekarang sangatlah mudah. Banyak dari layanan perbankan yang memiliki produk pembiayaan kendaraan. Oto iB Hasanah adalah jawabannya. Berbagai keunggulan tersaji dalam produk ini diantaranya proses yang cepat dengan persyaratan mudah sesuai dengan prinsip syariah, minimal pembiayaan Rp.5 juta dan maksimum Rp.1 milyar, jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun, serta dilengkapi dengan asuransi jiwa dan kerugian.

Dalam pembayaran angsuran pun nasabah diberi kemudahan dimana pembayaran dapat dilakukan melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.²⁹

Produk ini mempunyai sasaran tersendiri dalam melakukan pembiayaan , digunakan untuk fasilitas pembelian kendaraan. Sasaran Oto iB Hasanah adalah

²⁸ Veithzal Rivai, *Islamic financial management: teori, konsep, dan aplikasi: panduan praktis untuk lembaga keuangan , nasabah, praktisi, dan mahasiswa* , Jakarta:RajaGrafindo Persada, 2008, Hal. 356

²⁹ www.pkesinteraktif.com/.../3221-oto-ib-hasanah-solusi-tepat-miliki-..

ruang pasar pembiayaan konsumtif skala kecil yang masih potensial bagi WNI dengan status sebagai berikut :

1. PNS, Pegawai BUMN /BUMD Anggota TNI/POLRI
2. Pegawai Perusahaan Multinasional
3. Pegawai tetap di Perusahaan Swasta terpercaya
4. Professional
5. Pengusaha/Wiraswasta³⁰

Tujuan pemberian murabahah kendaraan adalah untuk membiayai pembelian sebagai berikut :

1. Kendaraan roda 4 baru (segala jenis/merek).
2. Kendaraan roda 4 bekas (hanya untuk kendaraan buatan jepang dan eropa), dengan batasan usia kendaraan *) sampai dengan jatuh tempo pembiayaan maksimal 5 tahun
3. Kendaraan roda 2 baru (hanya untuk merek yamaha, honda dan suzuki).

Sedangkan jangka waktu pembiayaan untuk mobil baru maksimal 5 tahun, untuk mobil bekas (second hand) maksimal pada saat pembiayaan lunas usia kendaraan 5 tahun (khusus untuk kendaraan buatan jepang, usia kendaraan sampai dengan 8 tahun). Untuk kendaraan bermotor jangka waktu pembiayaan maksimal 3 tahun.

Program peemasaran yang digunakan untuk memasarkan produk Pembiayaan OTO iB Hasanah yaitu:

³⁰ Pedoman Buku Pembiayaan BNI Syariah

*) Usia kendaraan dihitung dari tahun pembuatan kendaraan

1. Penyebaran Brosur
2. Lewat pertemuan

3.4. **Kendala-kendala yang di hadapi dalam pemasaran pembiayaan OTO iB Hasanah di BNI Syari'ah Cabang Semarang**

Dalam pemasaran pembiayaan Oto iB hasanah pengelola pembiayaan telah memperkirakan bahwa memasarkan produk ini akan menghadapi tantangan dari berbagai competitor. Tantangan ini yang akan menjadikan persaingan pembiayaan ini cukup sulit dalam melakukan pembiayaan. Pembiayaan ini berupa pembiayaan konsumtif untuk masyarakat yang membutuhkan kendaraan yang akan digunakan.

1. Bidang operasional
 - a. Berdirinya lembaga keuangan di samping dealer besar yang beroperasi dengan mempermudah pembayaran produk-produk mobil melalui pembiayaan tersebut. Dealer mengarahkan pembayaran melalui lembaga keuangan memberikan kemudahan dalam pelaksanaan pembiayaan seperti TOYOTA dan IZUSU mempunyai lembaga tersendiri milik mereka yang bernama Nasmoco³¹.
 - b. Pembiayaan ini hanya untuk membeli mobil saja dan minimal pembiayaan Rp. 100.000.000. sehingga menjangkau masyarakat menengah ke atas.

2. Bidang administrasi

Terkadang dealer tidak mau menyerahkan surat-surat kendaraan kepada bank. Itu yang menyulitkan pada pembiayaan ini.

3. Bidang SDM

³¹ Wawancara dengan Rahmat Prabowo Pengelola Pembiayaan.

Karyawan yang memasarkan pembiayaan iB Oto Hasanah sedikit karena pembiayaan ini kurang begitu diminati.

3.5. Strategi yang digunakan dalam mengatasi permasalahan Pembiayaan Oto iB Hasanah

Dengan mengetahui permasalahan yang ada, manajer pengelola pembiayaan memilih strategi yang tepat dalam masalah tersebut. Pihak dari pengelola pembiayaan melakukan langkah-langkah yang harus dilakukan. Sebab itu akan berpengaruh pada perkembangan pemasaran produk pembiayaan itu. Dengan pengambilan keputusan yang tepat pemasaran produk itu dapat dilakukan dengan baik. Target dalam pembiayaan OTO iB Hasanah dihitung selama 1 tahun yaitu sebesar Rp. 5.000.000.000,-

Strategi yang dilakukan BNI Syari'ah dalam mengenalkan dan memasarkan produk pembiayaan Oto iB Hasanah sebagai berikut³²:

a. Door to door

Memasarkan produk pembiayaan dengan mendatangi masyarakat secara langsung untuk mengenalkan produk pembiayaan ini. Cara ini akan mengenalkan secara langsung kepada masyarakat bahwa ada produk pembiayaan kendaraan yang menggunakan akad syariah. Dengan pembiayaan itu nanti masyarakat akan merasa aman dan nyaman dalam melakukan pembayaran kendaraan bermotor yang telah dibeli dan digunakan,

b. Promosi

³² Wawancara dengan Rahmat Prabowo Pengelola Pembiayaan.

Promosi merupakan upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada masyarakat dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan adanya promosi, produsen atau distributor mengharapkan kenaikannya angka penjualan. Dengan cara promosi yang dilakukan secara terus menerus dengan menyebarkan brosur kepada masyarakat mengetahui akan produk pembiayaan Oto iB Hasanah.

3.6. Analisa

Murabahah merupakan akad jual beli yang dapat digunakan dalam transaksi. Akad ini digunakan dalam perbankan dalam pembiayaan. Dalam penggunaan metode atau cara-cara yang diterapkan supaya dapat mempermudah dalam penerapan pembiayaan Perbankan Syari'ah. Seperti halnya dalam Pembiayaan Oto iB Hasanah di BNI Syari'ah Cabang Semarang.

Tehnik murabahah yang ada dalam teori-teori perbankan syari'ah dimana pihak bank dan nasabah langsung bertemu untuk melakukan akad dalam pembelian kendaraan yang diinginkan sesuai permintaan. Setelah itu pihak bank membelikan kendaraan ke dealer. Setelah itu menyerahkan kendaraan kepada nasabah dan surat-surat dibawa ke bank untuk dimiliki pihaknya bank karena bank telah melakukan pembiayaan terhadap nasabah yang telah melakukan pembelian kendaraan melalui bank secara perwakilan.

Dalam pemasaran produk ini pihak bank melakukan sesuai dengan cara yang seharusnya. Persaingan yang ketat dengan perbankan syari'ah lainnya dan perbankan konvensional. Untuk mengenalkan produk pembiayaan perbankan ini.

Oleh karena itu, pihak pengelola pembiayaan melakukan analisa SWOT. Analisa ini mengetahui tentang apa yang terjadi pada pemasaran produk pembiayaan kendaraan ini tentang persaingan yang ada, kelemahan dalam produk ini, keunggulan dan tantangan yang dihadapi.

Dan dibawah ini merupakan perkembangan pembiayaan yang terdapat di BNI Syara'ah Cabang Semarang berdasarkan wawancara dengan Rahmar Prabowo Pengelola Pembiayaan.

Data Pembiayaan per 30 Maret 2012 di BNI Syari'ah Cabang Semarang

Pembiayaan	Jumlah (%)
1.Ijarah	39%
2.Murabahah: - OTO iB Hasanah (1%) - Griya iB Hasabah (35%) - Produktif investasi (12%)	48%
3.Musyarakah	7%
4.Mudharabah	6%
Jumlah	100%

Berdasarkan dari data diatas, murabahah mempunyai pembiayaan sebesar 48%. Pembiayaan OTO iB Hasanah sendiri pembiayaannya hanya 1% dari pembiayaan murabahah.

Dalam pemasaran pembiayaan OTO iB Hasanah ini menggunakan analisa SWOT³³. Dan di bawah ini saya melakukan analisa dengan menggunakan SWOT sesuai dengan wawancara terhadap pengola pembiayaan tentang pembiayaan OTO iB Hasanah. Pembiayaan yang menggunakan akad murabahah.

Analisis SWOT merupakan salah satu metode untuk menggambarkan kondisi dan mengevaluasi suatu masalah, proyek atau konsep bisnis yang berdasarkan faktor internal (dalam) dan faktor eksternal (luar) yaitu *Strengths*, *Weakness*, *Opportunities* dan *Threats*. Metode ini paling sering digunakan dalam metode evaluasi bisnis untuk mencari strategi yang akan dilakukan. Analisis SWOT hanya menggambarkan situasi yang terjadi bukan sebagai pemecah masalah.

Analisis SWOT terdiri dari empat faktor, yaitu:

1. *Strengths* (kekuatan)

- a) Menggunakan akad murabahah yang dijalankan BNI Syari'ah dan pembayarannya dapat dilakukan lewat *naqdan* (tunai) atau *bitsaman ajil* (tangguh tempo)yaitu : . Jadi nasabah punya banyak pilihan untuk melakukan pembiayaan di BNI Syari'ah.
- b) Mempromosikan produk tersebut melalui door to door dan promosi secara terus-menerus.
- c) Dengan menggunakan pembiayaan ini anggsurannya murah karena jangka waktu pembayaran sampai 5 tahun.

³³ Wawancara dengan Rahmat Prabowo Pengelola Pembiayaan.

2. *Weakness* (kelemahan)³⁴

- a. Kurangnya tenaga yang memasarkan pembiayaan iB Hasanah karena sedikit meleakukan pembiayaan ini.
- b. Masyarakat belum akrab dengan pembiayaan Oto iB Hasabah.
- c. BPKB yang seharusnya diserahkan ke pihak bank tidak diserahkan.

3. *Opportunities* (peluang)

- a. Pembiayaan Oto iB Hasanah untuk membiayai kendaraan dengan harga Rp. 100.000.000 ke atas
- b. Pembiayaan itu diperuntukan untuk membeli mobil.

4. *Threats* (ancaman)

- a. Munculnya progam pembelian kendaraan dari kopetitor sesama perbankan syari'ah dan konvensional.
- b. Bagi pihak dealer juga mempunyai pembiayaan mobil sendiri untuk mempermudah pelanggannya unyuk melakukan angsuran.

Dengan menggunakan analisis SWOT yang seperti diatas strategi pemasaran yang dilakukan tidak berjalan begitu baik karena banyak kendala-kendala yang dihadapi. Strategi yang digunakan tidak begitu berhasil untuk memasarkan produk pembiayaan ini. Nasabah yang menggunakan pembiayaan OTO iB HASANAH hanya 1% dari pembiayaan yang menggunakan akad murabahah.

³⁴ Wawancara dengan Rahmat Prabowo Pengelola Pembiayaan