

## **BAB IV**

### **ANALISA DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Penerapan Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Semarang**

Sistem pembiayaan Murabahah merupakan suatu kerangka dari prosedur- prosedur yang saling berhubungan yang telah disusun dengan skema pembiayaan yang menyeluruh. Untuk menghasilkan informasi pembiayaan, khususnya pembiayaan murabahah dengan cepat, tepat, akurat serta dapat dipertanggungjawabkan maka diperlukan yang disetiap unit yang berhubungan dengan pembiayaan umumnya dan pembiayaan murabahah khususnya.

BNI Syariah Cabang Semarang menyediakan fasilitas murabahah berupa pemberian pembiayaan produktif dan konsumtif kepada nasabah. Jenis pembiayaan produktif yang diberikan untuk menambah modal usaha/modal kerja misalnya agrobisnis, property. Sedangkan pembiayaan konsumtif yang dapat diberikan adalah untuk pembelian rumah, kendaraan, kepemilikan ruko, pembelian alat- alat industri dan lain- lain.

Pada transaksi murobahah, marketing officer dan calaon nasabah melakukan negosiasi untuk jual beli barang meliputi jenis barang, kualifikasi barang, harga barang serta cara pembayarannya. Bank ( marketing officer) menghubungi supplier barang yang akan dibeli bersepakat untuk melakukan pembelian barang sesuai yang diminta nasabah. Selain dengan cara itu,

nasabah untuk dana atas nama Bank (berdasarkan kuasa Bank kepada nasabah) dapat membeli barang langsung kepada supplier dengan spesifikasi yang telah disepakati antara nasabah dengan supplier. Selanjutnya penyerahan barang dilakukan langsung dari supplier kepada nasabah, namun transaksi yang dilaksanakan langsung antara nasabah dan supplier seperti ini merupakan pembiayaan yang dinilai relatif kecil.<sup>1</sup>

Jangka waktu pembiayaan yang diberikan oleh BNI Syariah untuk cicilan sampai dengan 15 tahun. Besarnya nisbah yang ditetapkan untuk pembiayaan murabahah adalah 14% sampai dengan 21% pertahun. Pembiayaan murabahah yang dilaksanakan oleh BNI Syariah Cabang Semarang meminta nasabah menyetor uang muka sebesar 20% hingga 30% yang menjadi bagian pelunasan dalam pembiayaan murabahah.

BNI Syariah juga menetapkan jaminan yang dinilai minimum 125% dari pokok pinjaman. Jaminan pembiayaan murabahah biasanya berbentuk akte tanah, BPKB, deposito dan sebagainya. Jaminan ini akan disimpan oleh Unit Kontrol Intern. Penilaian jaminan berdasarkan harga pasar, yang ditentukan atas informasi yang berasal dari pemerintah, masyarakat maupun lembaga penilai jaminan.

Nasabah yang menunda pembayaran samapai batas waktu yang ditentukan akan mendapat denda atas keterlambatan pembayaran. Jika nasabah pailit dan tidak mampu membayar, BNI Syariah member masa

---

<sup>1</sup> www. Bnisyariah.co.id. 12 Januari 2012

tenggang waktu sesuai kesepakatan dan melakukan langkah-langkah seperti restrukturisasi. Dan jika nasabah masih tidak mampu membayar sesuai kesepakatan maka Bank akan menarik kembali barang yang telah dibiayai. Barang tersebut akan dijual kepada pihak ketiga sesuai harga pasar. Kelebihan maupun kekurangan pembiayaan atas penjualan barang atau jaminan itu akan diberikan kepada nasabah. Bila nasabah tidak mengalami kesulitan dana dan mempercepat proses pembayaran angsuran tiap bulan, maka nasabah akan diberi discount oleh BNI Syariah.

Dalam hal pengakuan pendapatan margin yang diperoleh bank menggunakan dasar kas (*cash basis*) yang besar jumlah pendapatan margin diakui proporsional dengan besaran kas yang berhasil ditagih dari piutang murabahah. Artinya bahwa pendapatan dari transaksi murabahah ini baru dapat diukur dan diakui setelah nasabah memenuhi angsuran kewajibannya sesuai dengan akad yang disepakati. Pada transaksi murabahah ini yang menjadi pendapatan bank tidak hanya dari keuntungan (margin) atas barang yang dijual tetapi juga berasal dari jasa (*fee based income*) dan biaya administrasi yang diwajibkan oleh bank. Biaya-biaya yang dikenakan kepada nasabah berkaitan dengan pembiayaan murabaha antara lain: biaya administrasi, biaya materai, biaya pengikatan jaminan, biaya asuransi jaminan

yang harus dibayar terlebih dahulu tanpa mengurangi dari jumlah pencairan pembiayaan.<sup>2</sup>

## **B. Prosedur Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Semarang**

Nasabah yang ingin memperoleh pembiayaan murabahah maka harus menempuh langkah-langkah yang diawali dari pengajuan usulan pembiayaan sampai proses untuk mendapatkan persetujuan pembiayaan, antara lain:

- a. Prosedur Aplikasi Pembiayaan Murabahah
- b. Prosedur Realisasi Pembiayaan Murabahah
- c. Prosedur Pembinaan dan Monitoring Pembiayaan Murabahah
- d. Prosedur Penutupan Pembiayaan Murabahah

### **a. Prosedur Aplikasi Pembiayaan Murabahah**

Prosedur aplikasi pembiayaan adalah langkah-langkah awal yang ditempuh oleh calon nasabah untuk memperoleh persetujuan pembiayaan.

Langkah-langkah tersebut adalah:

1. Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan murabahah yang dibuat langsung oleh calon nasabah disertakan dengan dokumen-dokumen yang diperlukan sebagai syarat permohonan pembiayaan

---

<sup>2</sup> [www. Bnisyariah.co.id](http://www.Bnisyariah.co.id). 12 Januari 2012

yang diserahkan kepada marketing officer. Dokumen-dokumen yang dimaksud adalah:

a). Pembiayaan Konsumtif

Untuk Pegawai (karyawan swasta/PNS/ABRI)

- Kartu identitas calon nasabah dan istri: KTP/Paspor
- Kartu Keluarga
- Surat Nikah
- Slip Gaji Terakhir
- Surat referensi dari kantor tempat bekerja/SK pengangkatan untuk Pegawai Negeri Sipil (PNS)
- Salinan rekening bank 3 bulan terakhir
- Data jaminan

b). Pembiayaan Produktif

1) Untuk Pengusaha Perorangan

- Legalitas usaha
- Kartu identitas calon nasabah dan istri: KTP/Paspor
- Kartu Keluarga dan surat nikah
- Laporan keuangan
- Salinan rekening bank 3 bulan terakhir
- Data jaminan

2) Untuk Badan Usaha

- Legalitas usaha
  - Kartu identitas
  - Data jaminan
  - Laporan keuangan 2 bulan terakhir
  - Salinan rekening bank 3 bulan terakhir
2. Proposal yang disampaikan calon nasabah dinilai oleh marketing officer. Dalam penilaian layak tidaknya suatu pembiayaan yang disalurkan maka dilakukan penialaian pembiayaan. Penilaian awal (*prescreening*) dengan memperhatikan pasar sasaran yakni jenis usaha atau barang yang dilarang dibiayai, jenis usaha yang perlu dihindari, daftar kredit macet di Bank Indonesia, Daftar Hitam Bank Indonesia, dan Daftar Hitam BNI Syariah. Setelah analisis tersebut dinyatakan layak maka marketing officer melakukan analisis lebih lanjut.
  3. Marketing officer melakukan interview awal dengan calon nasabah untuk meperoleh informasi mengenai calon nasabah untuk mengetahui kebenarannya dan menliai jaminan, penilaian atas legalitas usaha untuk mengetahui gambaran umum mengenai kemampuan keuangan calon nasabah.
  4. Menganalisis pembiayaan murabahah oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya, sepeti melalui prodsedur penialaian yang benar dan

sungguh-sungguh. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang diotetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya criteria penilaian yang umum dan harus dilakukan oleh bank termasuk BNI Syariah Cabang Semarang untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar layak mendapatkan pembiayaan maka dilakukan dengan analisis 5C, yaitu: character (watak), capacity (kapasitas), capital (modal), condition (kondisi) dan collateral (jaminan).

Penilaian dengan analisis 5C adalah sebagai berikut:

a). Character

Analisis yang dilakukan terhadap pribadi nasabah secara individu ataupun badan usaha seperti: sifat-sifat pribadi, gaya hidup. Kebiasaan-kebiasaan dan kemauan serta niat baik nasabah untuk mematuhi kewajibannya kelak.

b). Capacity

Analisis ini bertujuan mengukur tingkat kemampuan calon nasabah dalam mengelola pembiayaan yang diberikan. Hal-hal yang perlu diperhatikan:

- Aspek manajemen

Aspek manajemen adalah kemampuan pengelolaan perusahaan antara lain: kemampuan menetapkan visi dan misi dalam berusaha, menterjemahkan visi dan misi dalam sasaran

spesifik, merumuskan strategi yang diperlukan secara efektif dan efisien serta melakukan evaluasi pengendalian.

- Aspek produksi

Analisis aspek produksi bertujuan untuk mengetahui kemampuan permohonan untuk memproduksi/berdagang secara berkesinambungan.

- Aspek pemasaran

Tujuan analisis terhadap aspek pemasaran adalah untuk menilai kemampuan pemohon dalam memasarkan produknya. Hal-hal yang perlu diperhatikan antara lain: data penjualan masa lalu, tingkat persaingan, angka proyeksi pemasaran pada masa yang akan datang meliputi perencanaan dan strategi pemasaran yang akan dilakukan.

- Aspek personalia

Analisis aspek personalia bertujuan untuk menilai kemampuan perusahaan dari segi kuantitas maupun kualitas tenaga kerja yang mendukung aktivitas perusahaan dan kemampuan perusahaan memelihara hubungan baik antara tenaga kerja dengan perusahaan.

- Aspek keuangan



Analisis aspek keuangan bertujuan untuk menilai kemampuan perusahaan mengelola dana dan membayardi masa yang akan dating.

c). Capital

Analisis ini bertujuan untuk mengukur kemampuan usaha calon nasabah untuk mendukung pembiayaan modalnya sendiri. Semakin besar kemampuan modal berarti semakin besar porsi pembiayaan yang didukung oleh modal sendiri.

d). Condition

Analisis ini bertujuan untuk melihat kondisi perekonomian secara umum serta kondisi pada sector usaha calon nasabah. Keadaan perdagangan serta persaingan di lingkungan sector usaha calon nasabah. Sehingga pembiayaan yang diberikan benar-benar bermanfaat bagi perkembangan usahanya.

e). Collateral

Setiap pemberian pembiayaan harus disertai dengan jaminan fidik yang jumlah dan nilainya harus dapat menjamin besarnya pembiayaan yang disetujui. Jaminan pembiayaan harus benar-benar dapat dikuasai serta diyakini kebenaran status pemiliknya. Sehingga, bila dikemudian hari nasabah tidak mampu membayar

kewajibannya, maka jaminan ini dapat dijadikan sebagai alat pengaman atas pembiayaan yang diberikan.<sup>3</sup>

5. Setelah memperoleh keyakinan atas keabsahan dokumen dari hasil penyelidikan dan wawancara maka langkah selanjutnya adalah memberikan keputusan, menerima atau menolak pembiayaan tersebut. Persetujuan pembiayaan merupakan sarana pengendalian resiko, sarana pengendalian proses manajemen pembiayaan, cermin kemampuan pengelola pembiayaan, dan hasil akhirnya memperlihatkan kualitas pembiayaan secara keseluruhan. Bila telah dianggap layak menerima pembiayaan, maka persetujuan pembiayaan diberikan oleh marketing officer, yang dituangkan dalam Nota Analisis Pembiayaan (NAP).
6. Selanjutnya Nota Analisis Pembiayaan (NAP) akan diajukan oleh marketing officer kepada pimpinan cabang untuk meminta persetujuan pembiayaan. Jika pemimpin cabang menyetujui pembiayaan tersebut maka akan dinyatakan dalam Surat Keputusan Pembiayaan (SKP) yang telah dibuat oleh administrasi pembiayaan.

#### **b. Prosedur Realisasi Pembiayaan Murabahah**

Prosedur realisasi pembiayaan murabahah adalah proses pencairan dana atas permohonan pembiayaan yang telah disetujui oleh Pimpinan Cabang. NAP, SKP dan dokumen lainnya akan diserahkan kepada Administrasi

---

<sup>3</sup> static.bnisyariah.co.id/gallery.do?action=download&id=00... 21 Januari 2012

Pembiayaan untuk selanjutnya dibuat SP3/akad pembiayaan dan didudukkan dalam perjanjian akad pembiayaan persetujuan untuk menempatkan dana dan modal bank pada aktiva yang beresiko. Dalam persetujuan pembiayaan ini harus mencerminkan suatu pernyataan bahwa nasabah yang disetujui adalah nasabah yang layak menerima pembiayaan. Tahap selanjutnya adalah pencairan pembiayaan. Dana yang diberikan sesuai dengan jumlah yang disetujui dalam akad perjanjian pembiayaan murabahah yang akan langsung ditransfer ke dalam rekening nasabah yang ada di BNI Syariah Cabang Semarang.

**c. Prosedur Pembinaan dan Monitoring Pembiayaan Murabahah**

Prosedur ini meliputi informasi yang diperoleh marketing officer khususnya dan unit-unit yang terkait lainnya, yang mencakup pemeriksaan jumlah saldo pemenuhan kewajiban nasabah. Secara periodik marketing officer menghubungi nasabah untuk mengingatkan nasabah akan kewajibannya dan untuk pembiayaan produktif marketing officer melakukan kunjungan ke lokasi usaha nasabah yang biasanya dilakukan minimal 3 bulan sekali. Monitoring yang dilakukan oleh marketing officer meliputi pemantauan langsung ke tempat usaha, pemeriksaan laporan keuangan maupun perkembangan nilai jaminannya.

Setiap bulan nasabah harus memerikan laporan keuangan atau catatan pembukuannya kepada marketing officer untuk mengetahui perkembangan

usaha nasabah. Marketing officer melakukan evaluasi atas perkembangan usaha yang dibiayai berdasarkan data-data yang diperoleh dari riwayat pembayaran nasabah dan data-data yang ada dalam file pembiayaan. Apabila dalam evaluasi tersebut terdapat indikasi adanya masalah dalam pelaksanaan kegiatan nasabah, maka marketing officer melakukan koordinasi dengan pihak-pihak terkait lainnya, dan mengusulkan tindakan-tindakan yang dapat diambil untuk memperbaiki dan memecahkan masalah.

**d. Prosedur Penutupan Pembiayaan Murabahah**

Dalam melakukan penutupan pembiayaan murabahah nasabah harus melunasi seluruh pembiayaan yang telah disepakati, kemudian marketing officer melakukan pemeriksaan melalui data yang ada dikomputer untuk melihat keberannya, apakah nasabah telah benar-benar melunasi sejumlah pembiayaannya. Jika nasabah telah melunasi seluruh pembiayaan, maka administrasi pembiayaan akan membuat surat pelunasan yang harus disetujui oleh Pimpinan Cabang. Bila Pimpinan Cabang telah menyetujui surat pelunasan tersebut, maka ia akan memberikan surat perintah kepada Unit Kontrol Intern untuk mengeluarkan jaminan nasabah.

Marketing officer menyerahkan dokumen jaminan dan Surat Pelunasan Pembiayaan kepada nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima dokumen dengan rangkap dua, rangkap pertama diserahkan kebagian

administrasi pembiayaan dan rangkap dua diserahkan kepada nasabah. Kemudian tanda terima pelepasan jaminan diarsipkan oleh Asisten Administrasi Pembiayaan. Tanda terima jaminan ini berfungsi sebagai bukti bahwa dokumen jaminan telah diambil oleh nasabah.

### **C. Analisis dan Evaluasi**

Dari hasil penelitian diperoleh bahwa pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Semarang secara umum telah sesuai dengan PSAK No. 102. Kesesuaian penerapan pembiayaan murabahah yang terkait dengan PSAK No. 102 adalah:

1. BNI Syariah Cabang Semarang dalam melaksanakan pembiayaan murabahah bertindak sebagai penjual dengan menyatakan harga jual dan keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabah. Hal ini sesuai dengan Akuntansi Murabahah yang menyatakan bahwa dalam sistem pembiayaan transaksi murabahah bank bertindak sebagai penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli atas barang dan dinilai sebesar harga jual ditambah dengan keuntungan.<sup>4</sup>
2. BNI Syariah Cabang Semarang meminta nasabah untuk membayar uang muka sebesar 20% hingga 30% akan menjadi bagian pelunasan pembiayaan. Dalam prakteknya, BNI Syariah Cabang Semarang tidak akan membebaskan nasabah untuk membayar uang muka sebelum transaksi itu benar-benar terjadi, jadi tidak pernah terjadi pengembalian uang muka

---

<sup>4</sup> PSAK No. 102: Akuntansi Murabahah, paragraf 06

kepada nasabah. Hal ini sesuai dengan Akuntansi Murabahah yang menyatakan bahwa bank dapat meminta uang muka kepada nasabah yang merupakan bagian dari pelunasan pembiayaan dan harus mengembalikan uang muka bila nasabah tidak jadi melakukan pembiayaan murabahah.<sup>5</sup>

3. BNI Syariah Cabang Semarang mengakui keuntungan murabahah secara proporsional dengan besaran kas yang berhasil ditagih dari piutang murabahah. Hal ini sesuai dengan Akuntansi Murabahah yang menyatakan bahwa keuntungan diakui pada saat penyerahan asset murabahah atau secara proporsional dengan besaran kas yang berhasil ditagih dari piutang murabahah.<sup>6</sup>
4. Dalam praktek perbankan, mengingat fungsi bank sebagai pedagang barang, maka akan sulit bagi bank untuk mengetahui dengan pasti spesifikasi setiap jenis barang yang dibeli nasabah dan bank akan menanggung resiko dalam hal nantinya barang yang dibeli ternyata tidak sesuai dengan spesifikasi yang dikehendaki nasabah, sehingga nasabah dapat sewaktu-waktu membatalkan pembelian tersebut. Terlebih lagi apabila pembiayaan tersebut relative kecil dan barang tersebut merupakan benda bergerak, tentunya bank harus menyediakan gudang untuk penyimpanannya, hal ini akan menyulitkan bank. Guna mengantisipasi kesulitan-kesulitan di atas, maka dalam praktek perbankan transaksi

---

<sup>5</sup> PSAK No. 102: Akuntansi Murabahah, paragraf 14

<sup>6</sup> PSAK No. 102: Akuntansi Murabahah, paragraf 23

murabahah yang demikian dilakukan sebagai berikut: nasabah untuk dan atas nama bank (berdasarkan kuasa bank kepada nasabah) membeli barang langsung kepada supplier dengan spesifikasi yang telah disepakati antara nasabah dengan bank. Nasabah tersebut bertindak untuk dan atas nama bank, maka pembayaran tersebut dikuasakan kepada nasabah untuk dibayarkan kepada supplier. Selanjutnya penyerahan barang dilakukan langsung dari supplier kepada nasabah. Dalam hal ini nasabah bertindak untuk dan atas nama bank.<sup>7</sup>

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 102 tentang akuntansi murabahah telah disahkan oleh Dewan Syariah Akuntansi Keuangan pada tanggal 27 Juni 2001.<sup>8</sup>

BNI Syariah cabang Semarang adalah salah satu dari lembaga keuangan syariah yang ada di Semarang yang menerapkan PSAK khususnya PSAK No. 102, dimana produk pembiayaan ini mendominasi produk-produk yang ada di BNI Syariah cabang Semarang sekitar 50 %.<sup>9</sup>

Secara teori BNI Syariah Cabang Semarang sudah menerapkan PSAK No. 102 tentang Akuntansi Murabahah baik dalam penyajian, maupun pengungkapan, hal ini terlihat dari aplikasi murabahah yang diterapkan di BNI Syariah Cabang Semarang dan produk-produk murabahah yang

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan Manajer pembiayaan BNI Syariah. Bp. Antok, 24 September 2011 di kantor BNI Syariah Cabang Semarang

<sup>8</sup> Ikatan Akuntan Indonesia, Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 102.

<sup>9</sup> Wawancara dengan Manajer pembiayaan BNI Syariah. Bp. Antok, 24 September 2011 di kantor BNI Syariah Cabang Semarang

diterapkan disana. Pada pembuktian selanjutnya penulis melihat bahwa penetapan harga, penetapan aset murabahah, penetapan diskon dan penetapan keuntungan murabahah sudah sesuai dengan PSAK No. 102 tentang Murabahah.

Kemudian secara teori PSAK No. 102 menerangkan bahwa aset murabahah adalah aset yang diperoleh dengan tujuan untuk dijual kembali dengan menggunakan akad murabahah. Berarti secara tidak langsung PSAK No 102 mengisyaratkan bank sebagai pihak penjual harus terlebih dahulu menyediakan aset murabahah, dan memberitahukan dengan jelas biaya perolehan aset kepada nasabah atau pembeli. Pada posisi ini BNI Syariah tidak menjalankannya, karena BNI Syariah hanya memberikan surat kuasa dengan menggunakan akad wakalah (penyerahan, pendelegasian, dan pemberian mandat) yang tujuannya untuk pembeli membeli sendiri barang yang dikehendaki, alasannya untuk mengurangi resiko kehilangan atau kerusakan pada aset murabahah, karena pada saat aset diserahkan kepada pembeli harus dalam keadaan baik, jika aset tersebut rusak maka bank akan menanggung kerugian, untuk itu surat kuasa itu dibuat.

Pemberian surat kuasa itupun harus sesuai dengan instrument-instrumennya dimana BNI Syariah mempunyai kebijakan pada setiap surat kuasanya si pembeli harus menyerahkan faktur/kwitansi asli atau bukti-bukti pembelian kepada bank sebagai pihak penjual. Hal ini yang digunakan bank



untuk memasukkan margin keuntungannya di atas harga pokok yang telah diserahkan pembeli melalui faktur/kwintansi atau bukti pembelian tadi, sebagai syarat syahnya akad murabahah yang telah terjadi.

Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Semarang itu dibagi menjadi dua yaitu pembiayaan di atas 30 juta, seperti pembiayaan rumah (KPR) dan pembiayaan di bawah 30 juta seperti pembelian kendaraan bermotor, laptop, prabot rumah tangga dll.

Perbedaan antara pembiayaan murabahah di atas 30 juta dan di bawah 30 juta adalah jika pada pembiayaan di atas 30 juta BNI Syariah bekerjasama dengan pihak ketiga untuk memastikan pembiayaan yang diberikan itu sesuai prosedur dan tidak melenceng jauh dari perkiraan, karena harga yang ditetapkan oleh pihak ketiga pasti sudah diketahui oleh bank, contohnya pembiayaan Griya Hasanah dimana BNI Syariah bekerjasama dengan pihak pengembang property dalam menentukan produk yang akan dijual kepada pembeli, ditambah dengan akta notaris, dengan syarat-syarat yang disebutkan di atas bisa terlaksana. Sedangkan pada pembiayaan dibawah 30 juta seperti pembelian kendaraan bermotor, properti rumah tangga, pihak BNI Syariah hanya memberikan surat kuasa kepada nasabah atau pembeli untuk membeli barang yang dikehendakinya sendiri.

Dari kedua penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan yang diatas 30 juta itu lebih sesuai dengan konsep PSAK No. 102 karena bank

sebagai pihak penjual itu menyediakan aset murabahah yang oleh pembeli, dalam hal ini pihak bank bank bekerjasama dengan pihak ketiga sebagai penyedia aset murabahah. Sedangkan pembiayaan di bawah 30 juta penulis anggap belum sesuai dengan PSAK karena pihak bank tidak menyediakan aset hanya memberikan surat kuasa (wakalah) kepada pembeli, sehingga dapat disimpulkan bahwa pembiayaan dibawah 30 juta itu menggunakan 2 akad yaitu akad murabahah dan akad wakalah.

Setelah penulis mengkaji hasil penelitian di BNI Syariah Cabang Semarang, maka dapat disimpulkan kelebihan dan kekurangan pembiayaan murabahah di BNI Syariah Cabang Semarang adalah sebagai berikut :

**Tabel 2.1**

**Kelebihan dan Kekurangan**

**Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Semarang**

No	Kelebihan	No	Kekurangan
1	Untuk pembiayaan di atas 30 juta dalam hal ini prodak Griya Hasanah memiliki kelebihan ansuran tetap sampai lunas dan murni menggunakan akad murabahah yang sesuai dengan PSAK No. 102	1	Pembiayaan Murabahah mempunyai nilai margin yang lebih tinggi dari lembaga konvensional yang menggunakan sistem bunga.
2	Untuk pembiayaan di bawah 30 juta dalam hal ini pembiayaan murabahah produktif maupun konsumtif memiliki kelebihan yaitu adanya surat kuasa (wakalah)	2	Adanya surat kuasa (wakalah) menjadikan pembiayaan dibawah 30 juta itu tidak sesuai dengan konsep murabahah dalam PSAK No. 102.

	dimana pembeli memiliki kebebasan untuk membeli barang yang di butuhkan sendiri		
3	Untuk pembiayaan di bawah 30 juta menggunakan surat kuasa yang menghindarkan bank dari resiko kehilangan atau kerusakan aset murabahah	3	Adanya doktrin di masyarakat yang menganggap bahwa prodak perbankan secara keseluruhan mempunyai prosedur yang panjang sehingga dianggap merepotkan daripada lembaga keuangan non bank.