

# **BAB I**

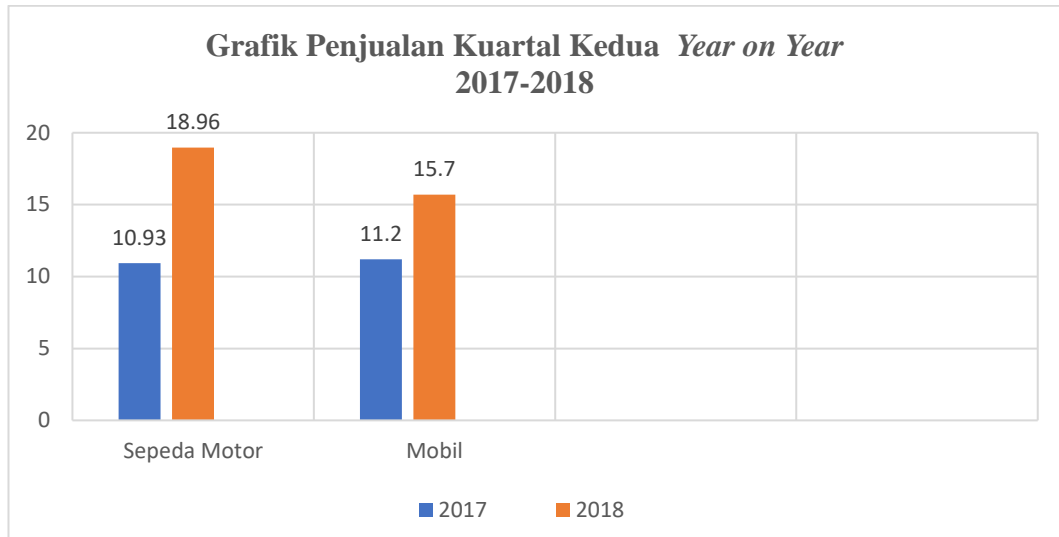
## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Dasar Pemikiran**

Bank menurut Undang Undang RI No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan (pasal 1 ayat 2) adalah suatu lembaga keuangan yang berfungsi untuk menghimpun dana dari masyarakat (*funding*) dalam bentuk simpanan atau investasi dan menyalurkan kembali kepada masyarakat yang lebih membutuhkan dalam bentuk pembiayaan (*financing*) atau dalam bentuk yang lain untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Dalam praktek penghimpunan dana, bank memperoleh dana dari masyarakat berupa giro, deposito berjangka, sertifikat deposito, tabungan dan dalam bentuk lainnya sesuai produk dari masing-masing bank. Sedangkan dalam praktek penyaluran dana bank memberikan pembiayaan yang dikemas dalam beberapa produk pembiayaan seperti Pembiayaan Konsumer, Pembiayaan Modal Kerja, serta Pembiayaan investasi.

Pembiayaan Konsumer merupakan salah satu jasa dari bank untuk membantu masyarakat memenuhi kebutuhan konsumtif seperti pembiayaan kendaraan atau rumah. Pembiayaan Modal kerja adalah jasa dari bank untuk membantu masyarakat dalam memenuhi modal usaha yang habis dalam satu siklus usaha dengan jangka waktu yang pendek (maksimal 1 tahun). Sedangkan untuk pembiayaan investasi berbeda dengan dengan pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi merupakan pembiayaan jangka panjang (lebih dari satu tahun) dengan jangka waktu yang disesuaikan dengan kemampuan masyarakat

yang membutuhkan seperti perluasan gedung pabrik, pembelian mesin produksi serta investai usaha lainnya.



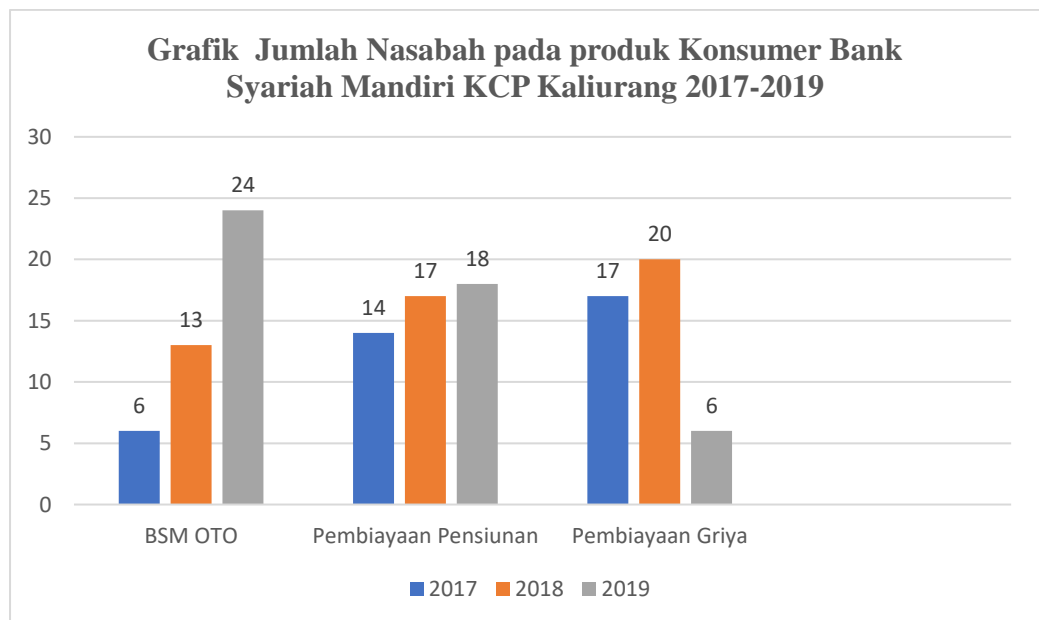
Sumber : Data diolah 2019

Gambar 1.1 Grafik Penjualan Kuartal Kedua *year on year* 2017-2018

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2018 penjualan mobil dan sepeda motor pada kuartal II 2018 meningkat masing-masing 4,75 persen untuk mobil dan 8,03 untuk sepeda motor dibandingkan periode yang sama pada tahun sebelumnya (2017). Hal ini menandakan bahwa kebutuhan masyarakat terhadap kendaraan mobil meningkat. Melihat keadaan ini bank memberikan alternatif bagi masyarakat yang membutuhkan kendaraan dengan memberikan pembiayaan konsumtif.

Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah salah satu bank yang menyediakan produk pembiayaan konsumtif yang dikemas dalam berbagai produk. Salah satu produk pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri yaitu BSM OTO, adalah fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor, dengan sistem *murabahah*,

dimana nasabah dapat mengangsur sampai dengan 5 tahun. Data dari Badan Pusat Statistik yang menunjukkan bahwa meningkatnya pengguna kendaraan bermotor terutama mobil diperkuat dengan banyaknya nasabah yang menggunakan produk pembiayaan bermotor atau dalam BSM disebut dengan produk BSM OTO. Menurut data yang diperoleh dari pihak BSM dari rentan waktu 2017 sampai dengan laporan ini ditulis yaitu tahun 2019, ada 43 pembiayaan produk BSM OTO yang masih berjalan.



Sumber : Data Diolah 2019

Gambar 1.2 Grafik Jumlah Nasabah Konsumer Pada Produk Konsumer Bank Syariah Mandiri KCP Kaliurang 2017-2019

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis ingin mengetahui lebih mendalam tentang produk BSM OTO terutama di bagian mekanisme pemberian produk tersebut, maka tugas akhir ini mengambil judul: **“Mekanisme**

## **Pembiayaan Produk BSM OTO Pada Bank Syariah Mandiri KCP Kaliurang.”**

### **1.2 Tujuan Magang**

Tujuan pelaksanaan magang di Bank Syariah Mandiri KCP Kaliurang sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui keunggulan produk BSM OTO pada Bank Syariah Mandiri KCP Kaliurang,
2. Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan serta hambatan dan permasalahan pembiayaan pada produk BSM OTO Bank Syariah Mandiri KCP Kaliurang.

### **1.3 Target Magang**

Target magang yang ingin dicapai pada Bank Syariah Mandiri KCP Kaliurang adalah sebagai berikut :

1. Dapat menjelaskan keunggulan produk BSM OTO pada Bank Syariah Mandiri KCP Kaliurang,
2. Dapat menjelaskan mekanisme pembiayaan serta hambatan dan permasalahan pembiayaan pada produk BSM OTO Bank Syariah Mandiri KCP Kaliurang.

### **1.4 Bidang Magang**

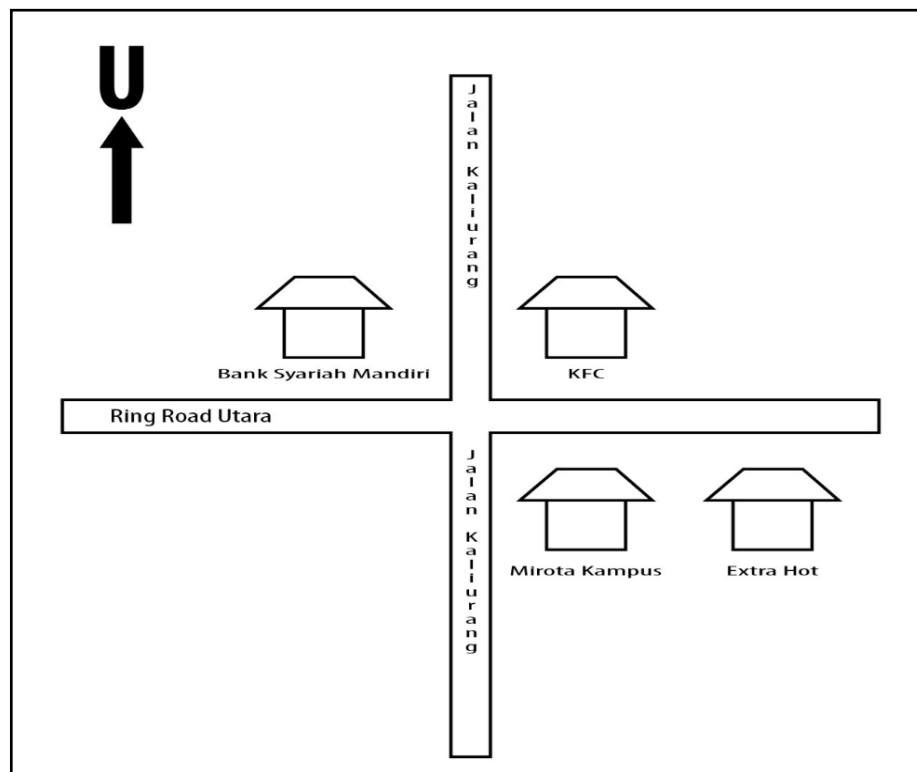
Bidang magang yang dituju dalam proses magang ini adalah pada divisi *marketing consumer*. Tugas dari *marketing consumer* adalah melakukan proses marketing sesuai dengan produk yang diampu oleh divisi tersebut. Peran dari divisi *marketing consumer* sangat penting bagi perusahaan (Bank

Syariah Mandiri), terutama dalam bidang pelayanan dan hubungan dengan masyarakat agar masyarakat calon nasabah tertarik untuk mengajukan pembiayaan. Selain tugas untuk memasarkan produk bidang *marketing* konsumen juga memiliki beberapa tugas lain seperti:

1. Mengenalkan berbagai produk yang dimiliki Bank Syariah Mandiri
2. Memberikan informasi yang jelas terkait dengan produk yang ditawarkan kepada calon nasabah
3. Mewancarai calon nasabah
4. Melakukan pengarsipan data

### **1.5 Lokasi Magang**

Lokasi magang berada di Bank Syariah Mandiri di Jl. Kaliurang No.6A, Kentungan, Condongcatur, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55281, Telepon : (0274) 887041



Sumber : Data Diolah 2019

Gambar 1.3 Lokasi magang

### 1.6 Jadwal Magang

Pelaksanaan magang dimulai tanggal 1 Maret 2019 sampai dengan 1 April 2019. Rincian kegiatan magang dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1.1 Jadwal Magang

No	Kegiatan	Januari	Februari	Maret	April	Mei
1	Persiapan Magang					
2	Pelaksanaan Magang					
3	Penyusunan Laporan Magang					
4	Bimbingan Penyusunan					

	Laporan Magang					
5	Pendaftaran Ujian Tugas Akhir					

### 1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Laporan magang ini disusun dalam empat bab, dengan pokok bahasan sebagai berikut:

#### **BAB I Pendahuluan**

Bab ini merupakan bab pengantar yang berisikan dasar pemikiran magang, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, dan sistematika penulisan tugas akhir.

#### **BAB II Landasan Teori**

Bab ini merupakan bab berisi tentang dasar-dasar teori yang melandasi permasalahan, dan digunakan untuk pemecahan masalah pada judul laporan.

#### **BAB III Analisa Deskriptif**

Bab ini merupakan bab yang didalamnya berisi uraian tentang pembahasan serta analisa data yang diperoleh selama proses kegiatan pelaksanaan magang.

#### **BAB IV Kesimpulan dan Saran**

Pada bab ini dijabarkan kesimpulan yang didapat dari hasil analisis pada bab sebelumnya. Kesimpulan ini disusun berdasarkan rumusan permasalahan.