

**MEKANISME PEMBIAYAAN PRODUK BSM OTO PADA BANK
SYARIAH MANDIRI KCP KALIURANG**

LAPORAN MAGANG



Disusun oleh :

Serpihan Swara Dewi

12213003

Program Studi Keuangan dan Perbankan

Program Diploma III Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

2019

Laporan Magang

Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam

Indonesia

Disusun oleh :

Serpihan Swara Dewi

12213003



Program Studi Keuangan dan Perbankan

Program Diploma III Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

2019

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

MEKANISME PEMBIAYAAN PRODUK BSM OTO PADA BANK

SYARIAH MANDIRI KCP KALIURANG



Disusun oleh :

Nama : Serpihan Swara Dewi

No. Mahasiswa : 12213003

Jurusan : Keuangan dan Perbankan

Telah disetujui oleh dosen pembimbing

Pada tanggal : 23, September, 2019

Dosen Pembimbing



Dityawarman El Aiyubbi S.E., M.E.K.

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

"Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa penulisan laporan magang ini ditulis oleh saya sendiri tanpa ada pihak lain yang ikut menyusun serta tanpa melakukan penjiplakan. Apabila di waktu yang akan datang saya terbukti bahwa pernyataan yang saya buat tidak benar, maka saya sanggup menerima hukuman sesuai dengan peraturan yang ada"

Yogyakarta , 4 Agustus 2019

Penuha



Serpihan Suara

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang mana atas nikmat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul **“MEKANISME PEMBIAYAAN PRODUK BSM OTO PADA BANK SYARIAH MANDIRI KCP KALIURANG”** sehingga dapat menyelesaikan laporan magang ini tepat pada waktunya. Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi di Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Penulis mengucapkan banyak terimakasih wkepada :


1. Ibu Dra. Diana Wijayanti, M. Si selaku Ketua Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia,
2. Bapak Dityawarman El Aiyubbi S.E., M.E.K. selaku dosen pembimbing penulisan laporan magang.
3. Segenap Dosen Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, khususnya Dosen Program Studi Manajemen yang telah membekali ilmu pengetahuan kepada penulis,
4. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kaliurang selaku tempat magang dilaksanakan,
5. Kedua Orang Tua, Ibu, Bapak dan Kakak yang tak pernah berhenti berdoa dan selalu memberikan semangat *positive*,
6. Teman seperjuangan saya jurusan Manajemen, Perbankan dan Akutansi dan tak lupa juga adik-adik tingkat yang tidak bisa saya sebutkan DAFTAR ISI

semuanya disini yang selalu memberikan doa dan dukungannya sehingga saya dapat bersemangat menyelesaikan tugas akhir ini tepat pada waktunya.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih banyak sekali kekurangan dan masih jauh dari kata sempurna, dengan tangan terbuka, penulis menerima segala kritik dan saran yang membangun. Semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat baik bagi penulis sendiri maupun pembaca pada umumnya.

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

Yogyakarta, 4 Agustus 2019

Penulis

Serpihan Swara

Laporan Magang	vii
Halaman Pengesahan Laporan Magang	Error! Bookmark not defined.
Pernyataan Bebas Penjiplakan	viii
Kata Pengantar	x
Daftar Isi	x
Daftar Tabel	viii
Daftar Gambar	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Dasar Pemikiran	1
1.2 Tujuan Magang	4
1.3 Target Magang	4
1.4 Bidang Magang	4
1.5 Lokasi Magang	5
1.6 Jadwal Magang	6
1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang	7
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1 Pembiayaan	8
2.1.1 Pengertian Pembiayaan	8
2.1.2 Tujuan Pembiayaan	9
2.1.3 Fungsi Pembiayaan	10
2.1.4 Unsur-Unsur Pembiayaan	10
2.2 Prinsip Pemberian Pembiayaan	12
2.2.2 Prinsip 3R	14
2.3 Manfaat Pembiayaan Bank	15
2.4 Mekanisme Pemberian Pembiayaan	16
BAB III DATA UMUM	20
3.1 Data Umum	20
3.1.1 Sejarah	20
3.1.2 Struktur Organisasi Bank	21
3.1.3 Visi dan Misi	23
3.1.4 Produk Pembiayaan Konsumer Bank Syariah Mandiri	25
3.2 Data Khusus	27
3.2.1 Keuntungan Produk BSM OTO	27

3.2.2	Mekanisme Pemberian Pembiayaan BSM OTO	28
3.2.3	Hambatan dan Permasalahan	33
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN		35
4.1	Kesimpulan	35
4.2	Saran	36

Daftar Pustaka

Lampiran



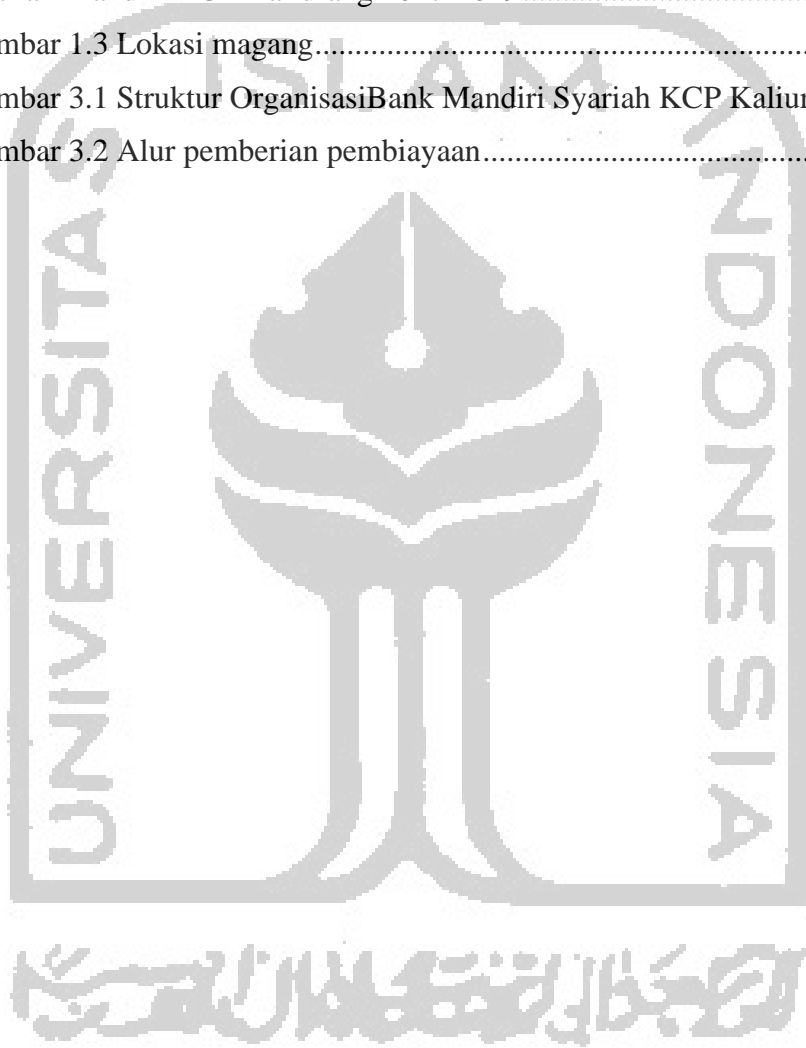
DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Magang..... 6



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Penjualan Kuartal Kedua <i>year on year</i> 2017-2018.....	2
Gambar 1.2 Grafik Jumlah Nasabah Konsumer pada produk Konsumer Bank Syariah Mandiri KCP Kaliurang 2017-2019.....	3
Gambar 1.3 Lokasi magang.....	6
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank Mandiri Syariah KCP Kaliurang.....	21
Gambar 3.2 Alur pemberian pembiayaan.....	29



BAB I

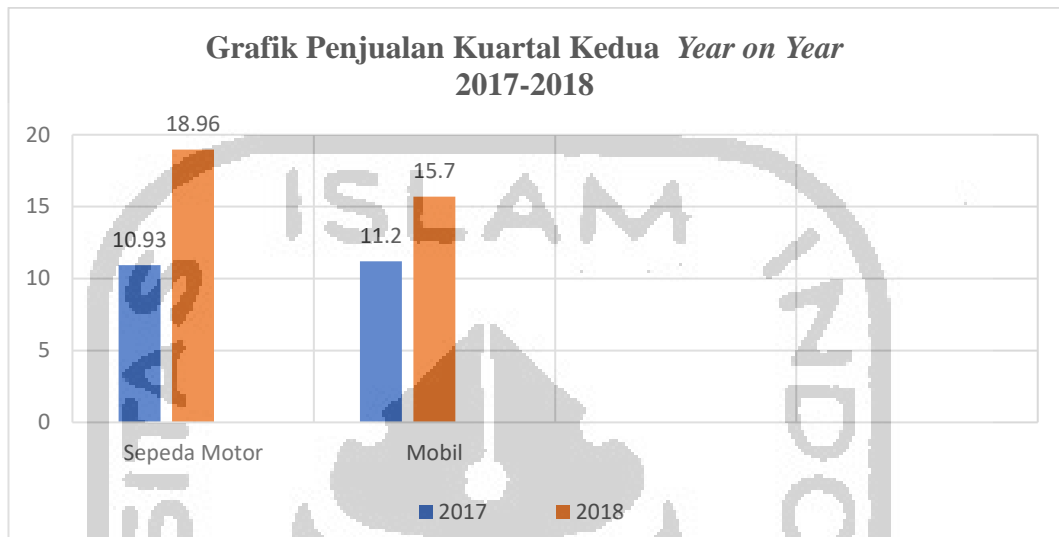
PENDAHULUAN

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.



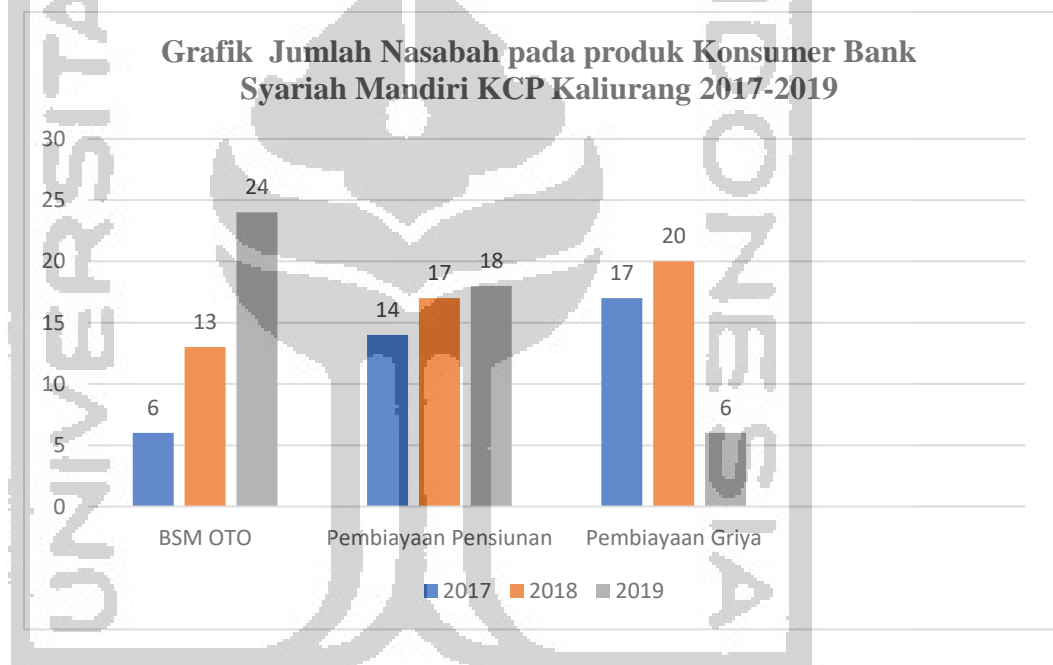
Sumber : Data diolah 2019

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

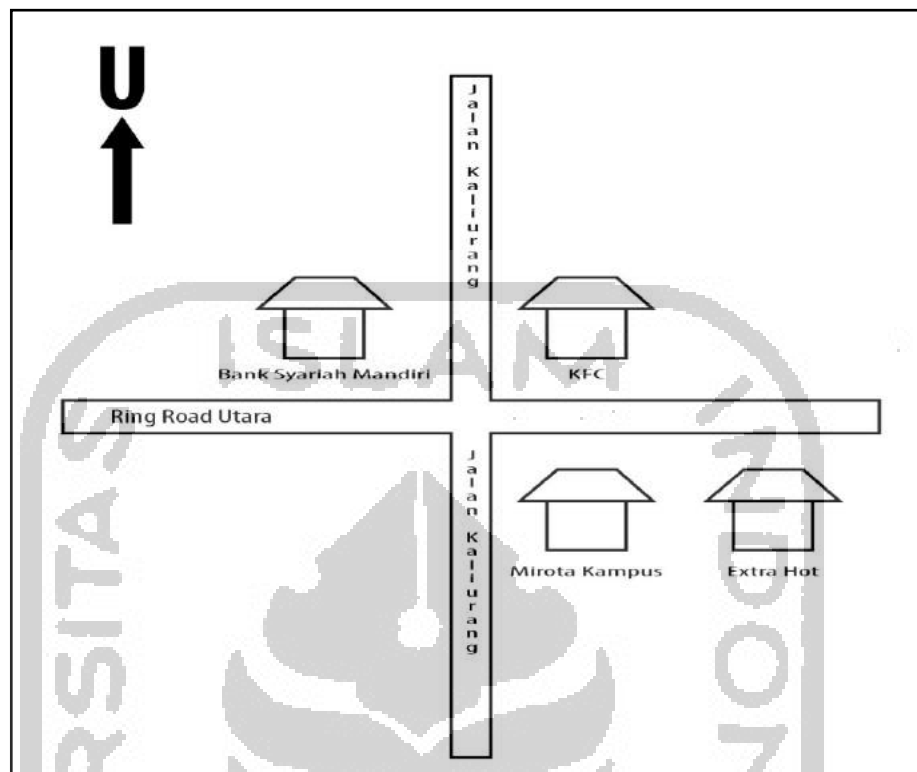
Bidang magang yang dituju dalam proses magang ini adalah pada divisi *marketing consumer*. Tugas dari *marketing consumer* adalah melakukan proses marketing sesuai dengan produk yang diampu oleh divisi tersebut. Peran dari divisi *marketing consumer* sangat penting bagi perusahaan (Bank

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.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pembiayaan

2.1.1 Pengertian Pembiayaan

Menurut Kasmir (2008:96), pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Menurut Undang-Undang RI No. 7 tahun 1992 menyatakan bahwa pembiayaan adalah:

“penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil”.

Dari dua pernyataan di atas dapat disimpulkan secara sederhana bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana dari suatu lembaga kepada pihak lain yang membutuhkan defisit unit atau dana untuk mendukung investasi yang direncanakan dengan jangka waktu pengembalian dalam waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan, atau pembagian hasil.

2.1.2 Tujuan Pembiayaan

Setiap kegiatan pemberian pembiayaan menurut Muhamad (2011;305) memiliki tujuan yang tentunya memiliki tujuan yang berbeda setiap pihak. Tujuan pemberian pembiayaan juga mengacu pada visi dan misi setiap pihak. Berikut penjelasan tentang tujuan pemberian pembiayaan secara umum, yaitu :

1. Mencari Keuntungan

Tujuan utama pemberian pembiayaan adalah untuk mencari keuntungan. Keuntungan didapat dari bunga pembiayaan yang diterima oleh bank atas jasa yang telah diberikan serta biaya administrasi pembiayaan yang dibebankan kepada nasabah.

2. Membantu Usaha Bank

Tujuan selanjutnya adalah untuk membantu nasabah yang memerlukan modal untuk keberlangsungan usahanya. Dalam hal ini nasabah dan bank sama-sama mendapat keuntungan. Nasabah dapat memperlancar usahanya sedangkan pihak bank mendapatkan keuntungan dari transaksi pemberian pembiayaan tersebut.

3. Membantu Pemerintah

Dalam sebuah pemerintahan, semakin banyak pembiayaan yang disalurkan, akan semakin baik. Hal ini disebabkan karena semakin banyak pembiayaan berarti kucuran dana untuk pembangunan mengalami peningkatan.

2.1.3 Fungsi Pembiayaan

Pemberian fasilitas pembiayaan tentunya mempunyai fungsi tertentu.

Fungsi pembiayaan menurut Muhamad (2014;304-308) diantaranya adalah:

1. Untuk Meningkatkan Daya Guna Uang

Dana yang disimpan dirumah saja tidak akan memberikan manfaat apapun. Dengan adanya pembiayaan, maka uang akan berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh penerima kredit. Serta memberikan manfaat bagi pemilik dana.

2. Untuk Meningkatkan Peredaran dan Lalu Lintas Uang

Pembiayaan menimbulkan suatu peredaran uang dari wilayah atau pihak yang kelebihan dana kepada wilayah atau pihak yang kekurangan dana. Dari sinilah dapat dikatakan bahwa pembiayaan meningkatkan peredaran lalu lintas uang.

3. Sebagai Alat Stabilitas Ekonomi

Salah satu faktor meningkatnya jumlah barang yang digunakan oleh masyarakat adalah dengan adanya pembiayaan.

4. Untuk Meningkatkan Pemerataan Pendapatan

Semakin banyak pembiayaan yang beredar maka semakin baik pula pemerataan pendapatan masyarakat.

2.1.4 Unsur-Unsur Pembiayaan

Unsur pembiayaan yang utama adalah adanya pihak yang memiliki dana, barang atau jasa yang bersedia untuk meminjamkan dana kepada pihak lain atau

dapat disebut kreditur. Sedangkan untuk unsur fasilitas pembiayaan (Zainul Arifin, 2006; 158) dan (ismail 2011; 108-109) diantaranya adalah:

1. Kepercayaan

Dalam suatu proses pemberian pembiayaan harus ada kepercayaan dari pihak pemberi dana kepada pihak yang membutuhkan dana. Sebelum proses pemberian pembiayaan dilakukan perlu dilakukan penelitian kepada nasabah secara *intern* maupun *ekstern*.

2. Kesepakatan

Dalam proses pemberian pembiayaan perlu adanya kesepakatan antar pihak kreditur dengan pihak debitur. Hal ini berguna untuk membuat hak dan kewajiban masing-masing pihak untuk setelahnya dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditandatangani kedua pihak.

3. Jangka waktu

Menurut jangka waktu pembiayaan dibagi tiga bagian yaitu jangka pendek (di bawah 1 tahun), jangka menengah (1 sampai 3 tahun), dan jangka panjang (di atas 3 tahun). Setiap proses pemberian harus ada penentuan jangka waktu terkait dengan kewajiban dan hak yang harus dipenuhi antara kedua pihak.

4. Risiko

Semakin panjang suatu pembiayaan, maka semakin besar risiko yang ditanggung. Adanya tenggang waktu menimbulkan kemungkinan tidak tertagihnya suatu pembiayaan atau bisa disebut pembiayaan macet. Risiko

ini yang bertanggung jawab penuh adalah pihak bank sebagai pihak penyalur dana.

5. Balas jasa

Setiap bank yang memberikan fasilitas pemberian mengharapkan keuntungan serta pendapatan. Bank konvensional mendapatkan keuntungan dari bunga dan biaya administrasi. Sedangkan bank syariah mendapatkan keuntungan dari bagi hasil.

2.2 Prinsip Pemberian Pembiayaan

Dalam praktek pemberian pembiayaan, maka pihak pemberi atau bank harus melakukan suatu penelitian pembiayaan bagi calon nasabah. Penelitian tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan prinsip penilaian seperti prinsip 5C dan 3R. Berikut ini adalah penjelasannya, yaitu:

2.2.1 Prinsip 5C menurut Kasmir (2014);

1. *Character*

Character atau yang berarti watak dalam bahasa Indonesia adalah sifat dari seseorang. Dalam setiap pemberian pembiayaan harus mengetahui tentang kepribadian setiap calon nasabah pembiayaan. Hal ini harus dipastikan agar dalam prakteknya tidak mengalami kegagalan pembiayaan. Setiap nasabah menurut prinsip *character* ini wajib memiliki reputasi yang baik dalam hal penepatan janji.

2. *Capacity*

Capacity adalah analisis terhadap calon nasabah dalam hal kemampuan nasabah terhadap kewajiban yang ditanggung dalam suatu akad

pembiayaan. Hal ini dilihat dalam penghasilan dari waktu ke waktu calon nasabah. Penghasilan yang selalu meningkat adalah suatu indikasi bagus bagi bank untuk memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Sebaliknya, jika penghasilan *fluktuatif* dan cenderung menurun pihak bank dapat menolak pengajuan pembiayaan tersebut.

3. *Capital*

Capital yang dimaksud disini adalah penggunaan modal sudah efektif atau belum. Untuk melihat penggunaan modal dapat dilihat dari laporan keuangan yang disajikan. Analisis *capital* juga dapat dilihat dari sumber modal selama ini. Apakah modal tersebut termasuk modal untuk membiayai proyek, berapa modal sendiri, dan berapa modal pinjaman.

4. *Collateral*

Collateral adalah Jaminan yang ditanggihkan oleh calon nasabah untuk pengajuan pembiayaan. Jaminan sebaiknya mempunyai harga atau nominal yang lebih besar dari jumlah pengajuan. Hal ini berguna untuk menimbulkan rasa tanggung jawab yang lebih besar oleh nasabah terhadap pengajuan pembiayaan. Dan pihak bank dipastikan memiliki kerugian yang lebih sedikit apabila dalam prosesnya terjadi kemacetan pembiayaan. Tujuan utama dalam prinsip ini adalah untuk mengamankan modal yang diberikan oleh bank (sebagai lembaga *intermediate*), kepada pihak calon nasabah mengingat bank memiliki tanggung jawab penuh terhadap dana yang dipercayakan.

5. *Condition*

Dalam hal ini *Condition* adalah suatu kondisi perekonomian calon nasabah. Bank harus mengetahui bagaimana kondisi perekonomian calon nasabah karena kondisi perekonomian berpengaruh terhadap usaha calon nasabah serta prospeknya di masa yang akan datang. Kondisi perekonomian ini juga meliputi dalam beberapa hal, diantaranya adalah kondisi politik, sosial, ekonomi, serta budaya.

2.2.2 Prinsip 3R

Prinsip pemberian pembiayaan dengan konsep 3R menurut Kasmir (2014) meliputi:

1. *Return*

Return dalam hal ini adalah keuntungan apa yang akan diperoleh oleh pihak bank terhadap pengajuan pembiayaan yang diajukan. Dimaksudkan penilaian atas hasil yang dicapai oleh perusahaan calon nasabah setelah dibantu oleh bank. Dan untuk kedepannya apakah hasil tersebut dapat menutup untuk pengembalian modalnya atau tidak serta apakah dapat berkembang lagi atau tidak.

2. *Repayment*

Dalam hal ini bank harus menilai berapa lama perusahaan pihak pemohon pembiayaan dapat membayar kembali pinjamannya sesuai dengan kemampuan membayar kembali dan apakah pembiayaan harus di angsur atau di lunasi sekaligus di akhir periode pengajuan pembiayaan.

3. *Risk bearing ability*

Setiap bank harus mengetahui kemampuan untuk menanggung resiko setiap calon nasabah dan menilai sejauh mana perusahaan calon nasabah dapat menanggung resiko kegagalan dalam proses pembiayaan.

2.3 Manfaat Pembiayaan Bank

Pembiayaan mempunyai berbagai macam manfaat bagi pihak, menurut Kasmir (2014) manfaat pembiayaan diantaranya sebagai berikut:

1. Manfaat Pembiayaan bagi Debitur

Manfaat bagi debitur yaitu bahwa pemberian pembiayaan oleh bank dapat digunakan untuk memperlancar usaha dan selanjutnya meningkatkan gairah usaha sehingga terjadi keberlangsungan perusahaan yang stabil.

2. Manfaat Pembiayaan bagi Bank

Manfaat bagi bank yaitu dapat digunakan sebagai instrumen bank dalam memelihara likuiditas, solvabilitas, dan rentabilitas, kemudian dapat menjadi pendorong peningkatan penjualan produk bank yang lain dan pembiayaan di harapkan dapat menjadi sumber utama pendapatan bank yang berguna bagi kelangsungan hidup bank tersebut.

3. Manfaat Pembiayaan bagi Masyarakat (Negara)

Manfaat pembiayaan bagi masyarakat (negara) yaitu bahwa pemberian pembiayaan oleh bank akan mampu menggerakkan

perekonomian masyarakat, peningkatan kegiatan ekonomi masyarakat akan mampu menyerap tenaga kerja dan pada gilirannya mampu mensejahterakan masyarakat. Disamping itu, bagi negara bahwa pembiayaan dapat digunakan sebagai instrument moneter. Pemerintah dapat mempengaruhi restriksi maupun ekspansi pembiayaan perbankan melalui kebijakan moneter dan perbankan.

2.4 Mekanisme Pemberian Pembiayaan

Mekanisme secara bahasa berasal dari bangsa Yunani "*Mechane*" yang berarti mesin, instrumen, peralatan untuk menangani sebuah permasalahan. Dan kata lain untuk *mechos* yang berarti sebagai sarana dan cara atau proses untuk menjalankan sesuatu.

Sebelum pembiayaan diberikan, calon nasabah harus melalui beberapa mekanisme pemberian pembiayaan oleh pihak bank. Adapun mekanisme pembiayaan menurut Kasmir (2008) adalah sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan pembiayaan

Yaitu tahap awal dengan tujuan untuk saling bertukar informasi antara calon debitur dengan bank, terutama informasi antara calon debitur yang barupertama kali mengajukan pinjaman kepada bank. Dalam tahap ini, bank memberikan informasi mengenai prosedur pengajuan pembiayaan, sektor yang dibiayai dan persyaratan-persyaratan lainnya. Dilanjutkan dengan pengisian formulir Permohonan Pembiayaan yang telah disediakan.

2. Tahap Analisis Pembiayaan

Dalam tahap ini bank melalui analisis pembiayaan mengadakan penilaian dan Analisa mendalam tentang usaha atau proyek yang akan dibiayai oleh pembiayaan tersebut. Penilaian ini meliputi berbagai aspek yang dapat mempengaruhi usaha debitur, yaitu:

a. Aspek Manajemen dan Organisasi

Aspek ini pada dasarnya membahas tentang siapa calon debitur, khususnya tentang jiwa kewiraswastaan calon debitur dan keahlian tentang bidang usahanya. Sedangkan dari sisi organisasi, bagaimana struktur organisasi dalam menjalankan usahanya, cukup jelas dan efisien tidak dan bagaimana kemampuannya untuk menggerakkan organisasi usahanya.

b. Aspek Pemasaran

Aspek ini membahas tentang bagaimana barang dan atau jasa yang dihasilkannya atau diperdagangkannya harus mempunyai prospek pemasaran yang baik, antara lain, baik dilihat dari segi konsumen, jumlahnya, pesaingnya, cara penjualannya, serta bagaimana cara penjualannya, maupun penebara atau distribusinya.

c. Aspek Teknis

Aspek ini membahas tentang antara lain: lokasi tempat usaha, peralatan atau teknologi yang digunakan baik, kapasitas maupun jenisnya serta proses produksi, hendaknya efektif dan efisien dalam arti masih memberikan keuntungan yang cukup bagi

perusahaan. Selain itu juga membahas untuk pembelian dan ketersediaan bahan baku, dengan cara tunai atau kredit serta berapa lama, sedangkan untuk pembelian barang-barang produksi (mesin dll. Atau konstruksi bangunan) termasuk dibahas bagaimana cara memperolehnya tunai atau pembiayaan dan bagaimana angsurannya, didapat dari local dalam negeri atau import.

d. Aspek Keuangan

Aspek ini membahas tentang catatan-catatan atau laporan dan *ratio-ratio* keuangan usaha, sehingga tercermin fundamental keuangan usaha calon debitur (baik pada saat ini maupun perkiraan saat yang akan datang). Dari perhitungan keuangan tersebut akan tercermin mampu tidak usaha debitur untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya, baik untuk pengembalian pokok pinjaman maupun Bunganya dalam waktu yang wajar. Disamping itu perusahaan harus mampu untuk mendapatkan laba yang cukup wajar agar usaha terus lebih berkembang.

e. Aspek Hukum atau Yuridis

Aspek ini membahas antara lain tentang izin-izin dan kepemilikan usaha calon debitur, bentuk usaha calon debitur, surat-surat bukti pemilikan jaminan atau agunan yang diperlukan dan cara-cara pengikatan jaminan atau agunan. Pada prinsipnya usaha calon debitur sudah memenuhi sesuai dengan ketentuan hukum yang

berlaku.

f. Aspek Sosial Ekonomi

Aspek ini membahas tentang antara lain bagaimana dampak usaha/perusahaan tersebut terhadap lingkungan, khususnya dampaknya terhadap pertumbuhan ekonomi di lingkungan usaha/perusahaan, seperti penyerapan tenaga kerja, sedapat mungkin tidak merusak atau mengganggu keadaan lingkungan hidup seperti pencemaran limbah dsb. (dilihat dari Analisis Mengenai Dampak Atas Lingkungan/ AMDAL).

3. Tahap Keputusan Pembiayaan

Atas dasar hasil laporan penilain atau analisis pembiayaan, maka pihak bank melalui pejabat bank yang berwenang. Setelah membahasnya secara seksama dapat memutuskan apakah permohonan pembiayaan tersebut layak atau tidak. Jika ditolak harus segera dibuat surat penolakan. Sedangkan jika permohonan disetujui atau dikabulkan, maka harus segera dituangkan dalam Surat Keputusan Pembiayaan yang berisikan antara lain ketentuan-ketentuan dan persyaratan yang harus disepakati.

4. Tahap Pelaksanaan Pembiayaan

Setelah calon debitur membaca dan memperbaiki ketentuan dan memenuhi semua persyaratan dan menyerahkan warkat-warkat yang terkait, maka ditandatangani Perjanjian Pembiayaan antara bank dengan debitur, baik di bawah tangan atau dihadapan notaris sebagai

saksi.

5. Tahap Administrasi

Selanjutnya bank melalui pejabat pembiayaan yang berwenang yang menanganinya, melakukan pemberkasan terhadap perjanjian pembiayaan tersebut melalui penyimpanan dokumen-dokumen pembiayaan, serta surat-surat yang berkenaan dengan agunan.

6. Tahap Supervisi atau Pengendalian Pembiayaan

Tahapan terakhir dari suatu proses pembiayaan adalah tahapan supervise atau pengendalian atau pengawasan pembiayaan. Tahap ini merupakan tahap yang paling berat karena adakalanya usaha debitur yang dibiayai pembiayaan oleh bank mengalami kerugian atau penurunan usaha., sehingga bank harus memantau dan memberikan saran agar usaha debitur dapat berjalan dengan baik dan dapat mengembalikan pinjaman dengan baik pula.

BAB III

DATA UMUM

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah

Bank Syariah Mandiri didirikan pasca krisis moneter yang melanda Indonesia tepatnya pada tahun 1998. Krisis moneter yang terjadi memberi dampak negatif terhadap perekonomian Indonesia termasuk dalam dunia perbankan. Pada saat itu dunia perbankan nasional masih didominasi oleh bank konvensional dengan keadaan mengalami krisis berat.

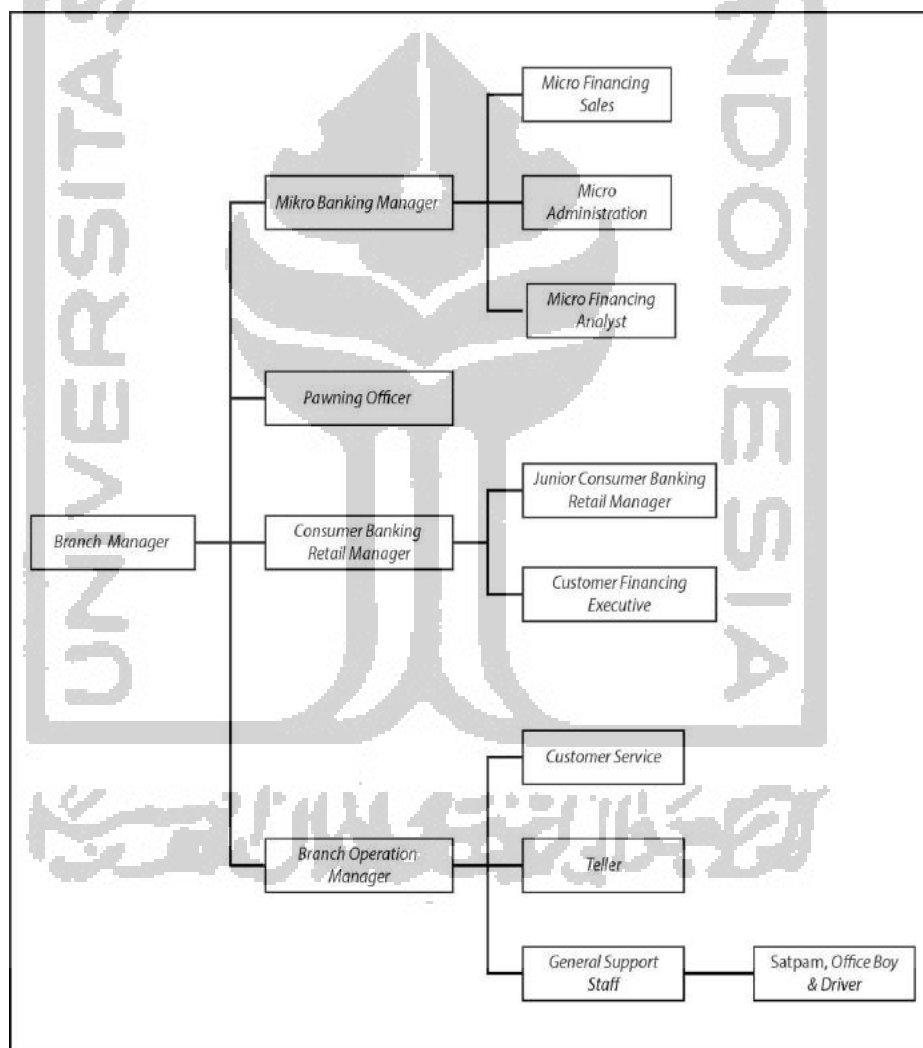
Pada tanggal 31 Juli 1999, pemerintah melakukan penggabungan empat bank untuk dijadikan PT Bank Mandiri. Keempat Bank itu diantaranya adalah Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, serta Bank Bapindo. Pada tahun 1998 diberlakukan UU No. 10 tahun 1998 yang mana pemerintah memberikan peluang bagi bank umum untuk melayani transaksi berbasis syariah. PT Bank Mandiri pada saat itu merespon diberlakukannya undang-undang ini dengan melakukan konversi dari bank konvensional menjadi bank yang berbasis syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri yang tercatat dalam akta notaris Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Gubernur Bank Indonesia mengukuhkan perubahan kegiatan usaha PT Bank Syariah Mandiri menjadi Bank Umum Syariah pada tanggal 25 Oktober 1999 melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999. BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah

Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senintanggal 25 Rajab 1420H atau tanggal 1 November 1999.(www.syariahmandiri.co.id).

3.1.2 Struktur Organisasi Bank

Berikut ini struktur organisasi pada Bank Mandiri Syariah KCP Kaliurang Yogyakarta:



Sumber : Data Diolah 2018

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank Mandiri Syariah KCP Kaliurang

Setiap bidang pada struktur organisasi Bank Mandiri Syariah KCP Kaliurang memiliki tugas masing-masing, yaitu :

1. *Branch Manager* bertanggung jawab mengelola dan memantau segala aktifitas Bank Syariah Mandiri KCP Kaliurang.
2. *Branch Operation and Service Manager* bertugas memverifikasi seluruh data kegiatan operasional di *banking hall* dan menyetujui administrasi segala transaksi yang ada di *banking hall* sebelum dilaporkan ke *Branch Manager*. *Branch Operation and Service Manager* membawahi beberapa unit kerja yaitu:
 - a. *Customer Service* bertugas melayani pembukaan dan penutupan rekening, menjelaskan produk ke nasabah serta memasukkan data dokumen nasabah ke sistem.
 - b. *Teller* bertugas melayani transaksi tunai dan non tunai serta melakukan pengisian uang di mesin ATM Bank Syariah Mandiri.
 - c. *General Support Staff* bertugas mengatur keuangan bank dan mengeluarkan biaya-biaya yang diperlukan bank. *General Support Staff* membawahi beberapa unit kerja, yaitu :
 - a) *Driver*,
 - b) *Satpam*,
 - c) *Office Boy*.
3. *Pawning Officer* bertanggung jawab atas layanan gadai dan cicil emas di Bank Syariah Mandiri KCP Kaliurang.

4. *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)* bertugas memasarkan pembiayaan, menganalisa pembiayaan serta bertanggung jawab atas pembiayaan tersebut. CBRM membawahi beberapa unit, yaitu :
 - a. *Junior Consumer Banking Retail Manager* bertugas membantu CBRM.
 - b. *Customer Financing Executive (CFE)* bertugas memasarkan pembiayaan Griya, dana pensiun dan OTO BSM.
5. *Micro Banking Manager* bertugas atas pencapaian target pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri. *Micro Banking Manager* membawahi beberapa unit kerja, yaitu :
 - a. *Micro Administration* bertugas membuat akad dan memastikan dokumen pembiayaan telah dilengkapi sebelum fasilitas dicairkan,
 - b. *Micro Financing Sales* bertugas memasarkan produk pembiayaan mikro,
 - c. *Micro Financing Analyst* bertugas menganalisa pembiayaan mikro sebelum pencairan dilakukan.

3.1.3 Visi dan Misi

Menurut informasi yang didapat dari *website* Bank Syariah Mandiri (www.syariahamandiri.co.id). Dalam proses melayani nasabah Bank Mandiri syariah memiliki visi dan misi yang jelas, berikut adalah visi dan misi dari Bank Syariah Mandiri seperti, yaitu:

1. Visi

Bank Syariah Mandiri untuk mencapai tujuannya memiliki visi yaitu menjadi “Bank Syariah Terdepan dan Modern”.

Visi tersebut juga dijelaskan dalam beberapa sudut pandang seperti berikut

- a. Untuk nasabah, Bank Syariah Mandiri merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menenteramkan dan memakmurkan.
 - b. Untuk pegawai, Bank Syariah Mandiri 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. Dalam proses mencapai visi diatas, Bank Mandiri Syariah memiliki misi untuk dapat mencapai visi yang telah ditetapkan. Misi dari Bank Syariah Mandiri 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 lingkung

3.1.4 Produk Pembiayaan Konsumer Bank Syariah Mandiri

Produk Pembiayaan konsumer yang ada di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kaliurang adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan Kendaraan Bermotor

Produk pembiayaan yang biasa dipasarkan dengan nama produk BSM OTO adalah produk yang memberikan fasilitas kepada nasabah untuk membeli kendaraan bermotor khususnya mobil dengan menggunakan akad murabahah. Berikut ini adalah manfaat dari produk BSM OTO, diantaranya adalah:

- a. Tenor sampai dengan 5 tahun
- b. Persetujuan hanya dalam waktu 15 hari
- c. *Margin Fix* dan Setara
- d. Uang muka atau DP yang ringan minimal 25 persen
- e. Jaringan *dealer* yang luas

2. Pembiayaan Griya

Pembiayaan Griya adalah produk pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan nasabah dalam hal pembelian rumah tinggal (konsumer). Nasabah dapat memilih periode waktu yang diinginkan sesuai dengan kebutuhan nasabah mulai dari jangka pendek, menengah, atau jangka panjang. Nasabah juga dapat memilih untuk membeli rumah baru atau bekas di lingkungan *developer* dengan menggunakan 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. Berikut ini merupakan manfaat dari produk Pembiayaan Griya, yaitu:

- a. Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas
 - b. Nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.
 - c. Proses permohonan yang mudah dan cepat
 - d. Menggunakan akad *murabahah*
 - e. Dapat memilih jangka waktu pembiayaan sesuai kemampuan dan kebutuhan.
3. Pembiayaan Kepada Pensiunan

Pembiayaan kepada Pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad *murabahah* atau *ijarah*. Manfaat dari produk Pembiayaan Kepada Pensiunan adalah

- a. Memberikan kesempatan dan kemudahan memperoleh fasilitas pembiayaan,
- b. Meningkatkan kualitas hidup Nasabah dengan system pembayaran

angsuran melalui potong langsung atas pensiun bulanan yang diterima setiap bulan,

c. Proses yang cepat

3.2 Data Khusus

3.2.1 Keuntungan Produk BSM OTO

Berdasarkan informasi yang dihimpun dari situs resmi Bank Syariah Mandiri (www.syariahamandiri.co.id). BSM OTO adalah produk pembiayaan yang memberikan fasilitas kepada nasabah untuk membeli kendaraan bermotor khususnya mobil dengan menggunakan akad murabahah serta memiliki jaringan dealer yang luas. BSM OTO menawarkan pembelian mobil dari berbagai merek pabrikan dari Jepang, Korea Selatan, Eropa, dan Amerika Serikat. Maka dari itu produk ini memiliki keunggulan dari segi pemilihan produk mobil yang beragam.

Selain dari sudut pemilihan produk dari pabrikan yang beragam, BSM OTO memiliki manfaat atau kelebihan yang lain. Berikut ini adalah manfaat dari produk BSM OTO, diantaranya adalah:

a. Tenor sampai dengan 5 tahun

Jangka waktu yang diberikan selama 5 tahun memberikan kemudahan bagi calon nasabah dalam memilih jangka waktu dan jumlah cicilan dengan menyesuaikan nominal dan kemampuan dari masing-masing calon nasabah. Selain itu, pembiayaan pada mobil bekas diberikan jangka waktu sampai dengan 10 tahun.

b. Persetujuan hanya dalam waktu 15 hari

Nasabah tidak perlu menunggu lama untuk mengetahui hasil dari pengajuan pembiayaan yang dilakukan dengan cepat dan tepat.

c. *Margin Fix* dan Setara

BSM OTO memberikan margin fix dan setara yang kompetitif dalam satu tahun dengan waktu angsuran selama 60 bulan. Suku bunga tidak berubah dari awal cicilan hingga selesai sesuai akad sehingga meringankan nasabah dalam melakukan pembayaran. Selain itu nasabah juga diberikan informasi tentang nominal yang harus dibayarkan setiap bulannya.

d. Uang muka atau DP yang ringan minimal 25 persen

Uang muka yang wajib dibayarkan oleh calon nasabah sangat ringan yaitu sebesar 25 persen

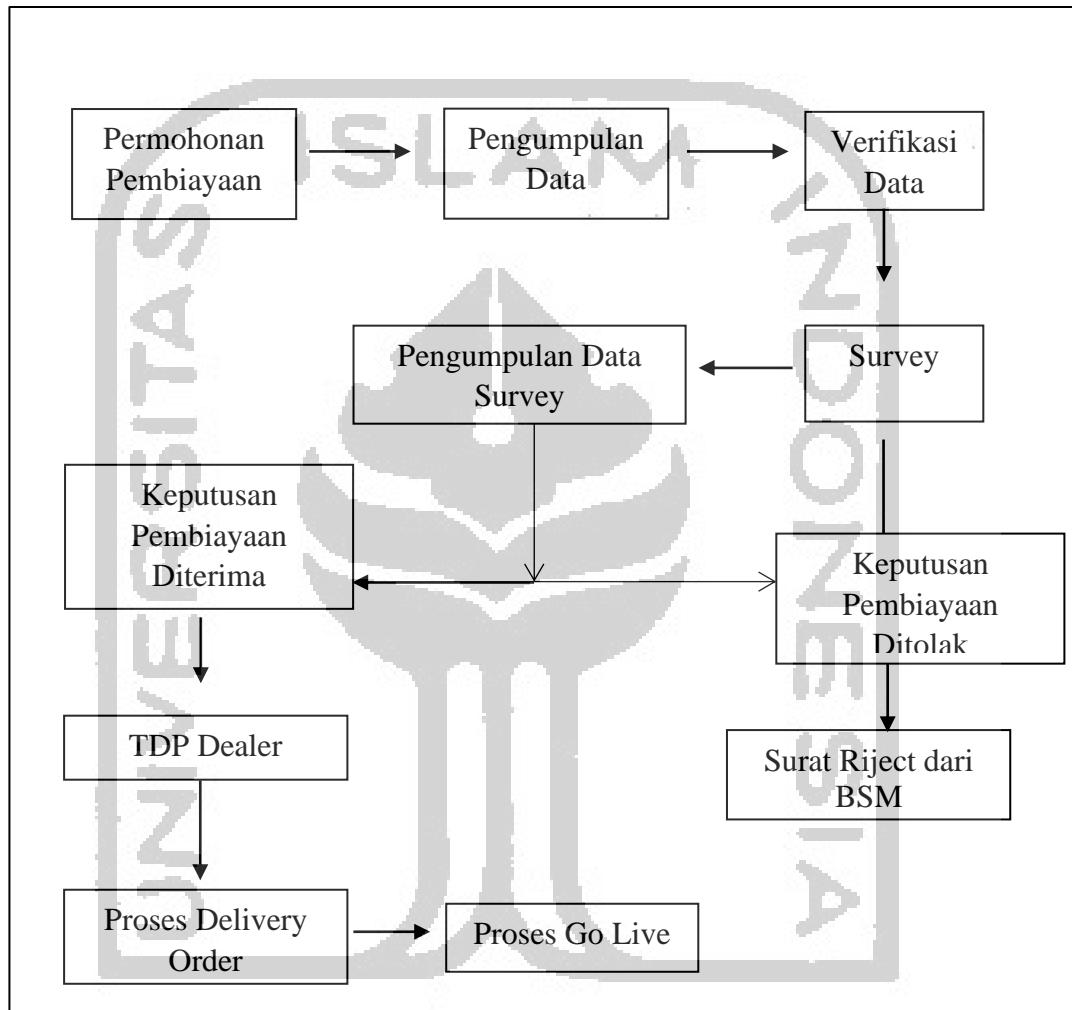
e. Jaringan *dealer* yang luas.

Bank Syariah Mandiri bekerja sama dengan berbagai produsen mobil terkenal. Dengan begitu calon nasabah dapat leluasa dalam menentukan pilihan mobil yang diinginkan dan hampir di setiap kota ada jaringan *dealer* resminya.

3.2.2 Mekanisme Pemberian Pembiayaan BSM OTO

Mekanisme pembiayaan di Bank Mandiri Syariah KCP Kaliurang pada umumnya memiliki prinsip yang sama pada bank atau lembaga keuangan yang lain. Perbedaan yang dimiliki oleh Bank Mandiri Syariah KCP Kaliurang tidak

begitu banyak. Berikut ini merupakan gambar alur dari prosedur mekanisme pembiayaan dari Bank Mandiri Syariah KCP Kaliurang:



Sumber : Data Diolah Tahun 2019

Gambar 3.2 Alur Pemberian Pembiayaan

Berdasarkan gambar 3.2 mekanisme pembiayaan BSM OTO dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Permohonan Pembiayaan
2. Pada tahap ini bank menerima permohonan dari calon debitur. Sesuai dengan ketentuan yang diterapkan oleh Bank Indonesia bahwa bank menerima permohonan pembiayaan secara tertulis. Pihak calon nasabah memberikan dokumen yang telah ditentukan oleh Bank Syariah Mandiri secara lengkap dan diserahkan kepada pihak Bank.

3. Pengumpulan Data

Setelah pihak Bank Syariah Mandiri melakukan proses analisa, perlu dilakukan pengumpulan data calon nasabah. Data tersebut meliputi:

- a. Data Nasabah

Pada tahap ini komite pembiayaan memastikan bahwa dokumen dan aplikasi sudah dipenuhi dengan benar oleh calon nasabah. Data pribadi yang diserahkan meliputi: data pribadi pemohon, data istri (jika ada), data pekerjaan, data penghasilan dan pengeluaran, data pembiayaan calon nasabah, data agunan, data pinjaman lain, data kekayaan calon nasabah. Selain itu komite pembiayaan juga memastikan keaslian dari

dokumen yang diserahkan. Berikut adalah data nasabah yang harus diserahkan:

1. Aplikasi pembiayaan pemohon
2. *Photocopy* Surat nikah (bagi yang sudah menikah)
3. *Photocopy* NPWP
4. *Photocopy* kartu keluarga
5. *Photocopy* KTP suami dan istri

6. *Photocopy* sertifikat rumah
7. *Photocopy* lalu lintas keuangan (buku tabungan) selama 3 bulan terakhir
8. Surat keterangan kerja
9. Slip gaji

b. Data Penghasilan (Pegawai)

1. *Photocopy* SK pengangkatan pegawai awal dan akhir
2. *Photocopy* slip gaji suami dan istri
3. Surat keterangan kerja asli dari atasan
4. *Photocopy* kartu pegawai jika ada
5. *Photocopy* jamsostek jika ada
6. *Photocopy* asuransi kesehatan jika ada.

c. Data Penghasilan (wirausaha)

1. *Photocopy* akta pendirian usaha
2. *Photocopy* NPWP perusahaan
3. *Photocopy* laporan keuangan perusahaan 3 bulan terakhir
4. Foto tempat usaha.

4. Verifikasi data

Komite pembiayaan melakukan wawancara untuk memperoleh keterangan dan mengecek kebenaran data yang sudah diberikan oleh calon nasabah. Proses wawancara dilakukan dengan sedemikian rupa dengan tujuan untuk menimbulkan rasa aman dan kepercayaan dari calon nasabah untuk

memberikan penjelasan dengan terbuka dan jujur. Setelah melakukan wawancara, pihak komite pembiayaan melakukan Pengecekan ID BI calon nasabah, kemudian dilanjutkan dengan melakukan input data ke dalam sistem. Setelah itu dilakukan cek dokumen, cek duplikasi dan *scan* dokumen. Cek duplikasi adalah kegiatan untuk mengecek apakah pembiayaan ini sudah pernah diproses sebelumnya atau belum. Setelah verifikasi data lengkap dan diajukan kepada komite pembiayaan yaitu MTF (Mandiri Tunas Finance), pihak komite bias memberikan keputusan pembiayaan , yaitu Pembiayaan Nasabah di *Acc* atau *Riject*.

5. *Survey*

Pada tahap ini komite pembiayaan menunjuk *staff admin* untuk melakukan *survey* ke tempat tinggal nasabah untuk melihat secara langsung data yang diberikan calon nasabah.

6. Pengumpulan Data *Survey*

Staff admin komite pembiayaan mengumpulkan data dari hasil *survey* dalam bentuk laporan untuk diserahkan kepada manajemen komite pembiayaan.

7. Keputusan Pembiayaan

Setelah mengumpulkan semua data yang diperlukan, manajemen komite pembiayaan melakukan analisis data apakah pembiayaan akan diberikan atau tidak. Jika hasil dari analisis memberikan hasil yang bagus dalam artian layak untuk diberikan pembiayaan, maka komite pembiayaan

melakukan pemberian *purchase order* kepada pihak *dealer* dan calon nasabah.

8. TDP Dealer

Pada tahap ini calon nasabah membayar membayar *Total Down Payment* (TDP) kepada pihak dealer sesuai dengan simulasi hitungan produk BSM OTO

9. Proses *Delivery Order*

Setelah pihak dealer menerima pembayaran TDP dari nasabah, pihak dealer mengirimkan unit mobil sesuai pemesanan kepada pihak nasabah.

10. Proses *Go Live*

Dalam tahap ini pihak BSM meminta tagihan ke pihak *dealer* untuk proses pencairan. BSM mengeksekusi pencairan nasabah dan membayar kepada pihak *dealer* untuk pelunasan pembiayaan.

3.2.3 Hambatan dan Permasalahan

Terdapat beberapa hambatan yang ditemui dalam proses pembiayaan produk BSM OTO di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kaliurang. Berikut ini adalah hambatan yang ditemukan dalam proses pembiayaan produk BSM OTO:

1. Dikarenakan produk BSM OTO adalah produk yang berbasis syariah, maka tidak ada imbalan untuk sales *dealer* yang membuat *effort* dari pihak BSM untuk kerjasama dengan *dealer* lebih susah

karena saingan dengan pihak *leasing* lain yang memberikan dana imbalan bagi sales *dealer*.

2. Keuntungan yang diperoleh pihak BSM tidak terlalu besar sehingga harus mendapatkan banyak nasabah untuk memberikan keuntungan sesuai target.
3. Adanya kecurangan dari oknum *marketing* untuk melakukan kecurangan untuk memanipulasi pembiayaan. Dalam hal ini oknum *marketing* bekerja sama dengan pihak ketiga untuk memberikan data palsu agar permohonan pembiayaan dapat diberikan. Setelah pembiayaan diberikan maka kecurangan pembiayaan dilakukan dengan mudah oleh pihak ketiga dan tentu saja membuat rugi pihak BSM dalam bentuk dana dan menurunnya kepercayaan *dealer* terhadap pihak BSM.



BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dibuat dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Keunggulan BSM OTO secara garis besar adalah memberikan fasilitas pembelian kendaraan bermotor (mobil) baru. Pembelian tersebut dapat dilakukan pada *dealer-dealer* terkenal yang ditunjuk oleh Bank Syariah Mandiri. Akad yang digunakan dalam produk BSM OTO juga menggunakan prinsip syariah yaitu dengan *murabahah*.
2. Mekanisme dalam pemberian produk BSM OTO secara garis besar yaitu: permohonan pembiayaan, pengumpulan data, verifikasi data, proses analisa, keputusan pembiayaan, TDP *dealer*, proses *delivery order*, yang terakhir proses *go live*. Secara keseluruhan sudah memenuhi aturan yang ada, tetapi dalam prakteknya sering ditemui beberapa hambatan dan permasalahan seperti:

- a. Dikarenakan produk BSM OTO adalah produk yang berbasis syariah, maka tidak ada imbalan untuk sales dealer yang membuat effort dari pihak BSM untuk kerjasama dengan dealer lebih susah karena saingan dengan pihak lain yang memberikan dana imbalan bagi sales dealer,

- b. Keuntungan yang diperoleh pihak BSM tidak terlalu besar sehingga harus mendapatkan banyak nasabah untuk memberikan keuntungan sesuai target,
- c. Adanya kecurangan dari oknum marketing untuk melakukan kecurangan untuk memanipulasi pembiayaan. Dalam hal ini oknum marketing bekerja sama dengan pihak ketiga untuk memberikan data palsu agar permohonan pembiayaan dapat diberikan. Setelah pembiayaan diberikan maka kecurangan pembiayaan dilakukan dengan mudah oleh pihak ketiga dan tentu saja membuat rugi pihak BSM dalam bentuk dana dan menurunnya kepercayaan dealer terhadap pihak BSM.

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat penulis, maka ada beberapa hal yang bisa disarankan kepada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kaliurang agar dapat lebih maksimal lagi dalam hal pelayanan kepada nasabah. Saran yang diberikan antara lain:

1. PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kaliurang diharapkan mampu memberikan rasa kepercayaan terhadap dealer agar dapat terjalin hubungan kerjasama yang baik dan bertahan lama. Mengingat persaingan dengan *leasing* lain sangat ketat terutama dalam hal pemberian bonus kepada sales *dealer*,
2. PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kaliurang diharapkan mampu memilih karyawan yang baik secara *attitude* agar

tidak terjadi hal-hal yang dapat merugikan berbagai pihak terutama pihak bank itu sendiri. Dan memberikan sanksi yang berat bagi karyawan yang terbukti melakukan suatu kecurangan.



DAFTAR PUSTAKA

Arifin, Zainul. 2006. Dasar Dasar Manajemen Bank Syariah, Jakarta : Pustaka Alvabet. Halaman 158.

<https://www.bps.go.id/> diakses pada tanggal 2 Maret 2019.

Ismail. 2011. Perbankan Syariah. Kencana Prenamedia Group: Jakarta.

Kasmir. 2008. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi Revisi 2008. Jakarta: PT. RAJA GRAFINDO PERSADA

Kasmir. 2014. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Jakarta: PT. RAJAGRAFINDO PERSADA

Muhamad. 2011. Manajemen Bank Syariah, Yogyakarta: STIM YKPN.

Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 *tentang Perbankan.*

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 *tentang Perbankan. Sekretariat Negara.*

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Brosur BSM OTO

mandiri syariah

bsm oto

proses cepat

Simulasi

Pembayaran (Rp)	Angsuran per jangka waktu (Rp)				
	12	24	36	48	60
100.000.000	8.745.147	4.574.953	3.203.794	2.524.269	2.124.704
125.000.000	10.931.434	5.724.941	4.004.118	3.155.336	2.655.880
150.000.000	13.117.721	6.869.929	4.804.942	3.786.403	3.187.056
175.000.000	15.304.008	8.014.916	5.605.766	4.417.470	3.718.232
200.000.000	17.490.295	9.159.905	6.406.589	5.048.538	4.249.408
225.000.000	19.676.582	10.304.894	7.207.413	5.679.605	4.780.584
250.000.000	21.862.869	11.449.883	8.008.237	6.310.672	5.311.760
275.000.000	24.049.156	12.594.871	8.809.061	6.941.740	5.842.936
300.000.000	26.235.443	13.739.859	9.609.885	7.572.807	6.374.112

Margin

Tahun	1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun
Netara (%)	4,94 %	4,96 %	5,11 %	5,25 %	5,49 %

Syarat dan Ketentuan

Tujuan Pembiayaan	Pembelian mobil baru
Jaminan	BPKB dan asuransi kendaraan
Uang muka	Mula 25%
Jangka waktu	Maksimal 5 tahun
Asuransi	Asuransi kebakaran & asuransi jiwa
Akseptasi income	Dipertimbangkan kondisi income

Informasi lebih lanjut hubungi :

ot@bsm.co.id

wujudkan kendaraan impian Anda

supported by:

mandiri tunas finance

- Angsuran ringan
- Didukung lebih dari 3000 dealer
- Berkah sesuai syariah

bsm call 14040

#jadiberkah

Informasi lebih lanjut kunjungi www.syarlahmandiri.co.id
atau hubungi bsm call 14040

Berkah Syariah Mandiri **Syarlah Mandiri**

Lampiran 2 : Aplikasi Permohonan Pembiayaan BSM OTO

mandiri syariaH

Aplikasi Permohonan Pembiayaan Murabahah BSM OTO

Perorangan

Data Pemohon

A. DATA PRIBADI
Nama (Sesuai Kartu Identitas)
Nama Lengkap (Tanpa Singkatan)
Tempat / Tanggal Lahir
Alamat (sesuai Kartu Identitas)
Alamat Domicil

No. Telepon (Fixed Line)
No. Selular / Selular
Alamat Email
Kewarganegaraan

Di Terbitkan di
Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
Pendidikan Terakhir
Nama Gaji / Gaji Kandung
Kantah Tanggungan

WNI / NK
WNA* / Negara
* KEM/NTAS/OTAP

No. Paspor

SD/STP SDA D1/D3 S1 S2/S3 Lainnya

Orang

Wiraswasta Profesional Karjawan Swasta PNS TUK/OLN
 Pelajar/Mahasiswa Lainnya

Kode Pos

Telp. Jabatan

Ext.

B. DATA PEKERJAAN
Jenis Pekerjaan

Lama Bekerja (Sejak Tahun)
Nama Perusahaan/Usaha/Profesi
Alamat/KNo. Telp Kantor/Usaha

Divisi/Departemen/Bagian
Nama Atasan/langsung/HRD
Penggajian Perbulan

Rp.

Kode Pos

Telp. Jabatan

Ext.

C. DATA PEKERJAAN TAMBAHAN / USAHAAKAM (JIKA ADA)
Jenis Pekerjaan Tambahan
Lama Bekerja/Sejak Tahun
Penggajian Perbulan Perbulan
Nama Perusahaan/Usaha/Profesi
Alamat/KNo. Telp Kantor/Usaha

Divisi/Departemen/Bagian

Rp.

Kode Pos

Telp. Jabatan

Ext.

Data Priadi Pasangan

A. DATA PRIBADI
Hubungan Dengan Pemohon
Nama (Sesuai Kartu Identitas)
No. Telepon (Fixed Line)
No. Selular / Selular
Alamat Email
Kewarganegaraan

Di Terbitkan di
Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
Pendidikan Terakhir
Nama Gaji / Gaji Kandung
Kantah Tanggungan

SD/STP SDA D1/D3 S1 S2/S3 Lainnya

Orang

Wiraswasta Profesional Karjawan Swasta PNS TUK/OLN
 Pelajar/Mahasiswa Lainnya

Kode Pos

Telp. Jabatan

Ext.

Rp.

Data Keluarga (Jika Ada)

A. DATA PRIBADI
Hubungan Dengan Pemohon
Nama (Sesuai Kartu Identitas)
No. Telepon (Fixed Line)
No. Selular / Selular
Alamat Email
Kewarganegaraan

Di Terbitkan di
Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
Pendidikan Terakhir
Nama Gaji / Gaji Kandung
Kantah Tanggungan

Orang tua Lainnya

WNI / NK
WNA* / Negara
* KEM/NTAS/OTAP

B. DATA PEKERJAAN
Jenis Pekerjaan

Lama Bekerja (Sejak Tahun)
Nama Perusahaan/Usaha/Profesi
Alamat/KNo. Telp Kantor/Usaha

Divisi/Departemen/Bagian
Nama Atasan/langsung/HRD
Penggajian Perbulan

Rp.

Kode Pos

Telp. Jabatan

Ext.

Data Keluarga (Jika Ada)

A. DATA PRIBADI
Hubungan Dengan Pemohon
Nama (Sesuai Kartu Identitas)
No. Telepon (Fixed Line)
No. Selular / Selular
Alamat Email
Kewarganegaraan

Di Terbitkan di
Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
Pendidikan Terakhir
Nama Gaji / Gaji Kandung
Kantah Tanggungan

Orang tua Lainnya

WNI / NK
WNA* / Negara
* KEM/NTAS/OTAP

B. DATA PEKERJAAN
Jenis Pekerjaan

Lama Bekerja (Sejak Tahun)
Nama Perusahaan/Usaha/Profesi
Alamat/KNo. Telp Kantor/Usaha

Divisi/Departemen/Bagian
Nama Atasan/langsung/HRD
Penggajian Perbulan

Rp.

Kode Pos

Telp. Jabatan

Ext.

ATM 000 000 000

DATA KELUARGA TIDAK SERUMAH

Hubungan Dengan Pemohon
 Nama Keluarga Tidak Serumah
 Jenis Kelamin
 Alamat Tinggal
 No. Telepon
 No. Telepon Seluler

Orangtua Anak Saudara Kandung Kerabat Lainnya
 Pria Wanita

Kel. _____ Kec. _____ Kota/Kab. _____ Kode Pos _____

DATA AHLI WARIS

Nama Ahli Waris
 Tanggal Lahir Ahli Waris
 No. ID Ahli Waris
 Hubungan Keluarga

Suami/Istri Anak Saudara Kandung Kerabat Lainnya

Badan Usaha

Nama Badan Usaha
 Lama Berdiri (Sejak Tahun)
 Direktur/Penanggung Jawab
 Alamat (Sesuai Akta Perusahaan)
 Alamat Korespondensi
 Person In Charge (PIC)
 Bidang Usaha
 Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
 Moral Dasar Perusahaan
 Moral Disetor

Kel. _____ Kec. _____ Kota/Kab. _____ Kode Pos _____
 Kel. _____ Kec. _____ Kota/Kab. _____ Kode Pos _____
 No. Telp. _____ No. Telp. Kantor _____ Ext. _____
 HP _____ Email _____

Pertanian Pertambangan Perindustrian Listrik/Gas/Air Perumahan
 Konstruksi Kesehatan Transportasi Peternakan Komunikasi
 Persewaan Percetakan Retail Asuransi Hukum
 Keasrian/Bank Tekstil/Gaspet Catering/Restoran/Rumah Makan
 Lainnya _____ Tanggal _____

No. _____
 Rp. _____
 Rp. _____

Kesediaan Penutupan Asuransi

Kondisi/Resiko Pertanggungan	Tenor (Tahun)							Keterangan	Kondisi/Resiko Pertanggungan	Tenor (Tahun)							Keterangan
	1	2	3	4	5	6	7			1	2	3	4	5	6	7	
Comprehensive									Insuransi Asuransi								
Tota Flore Only									Insuransi Asuransi								
Brasisme & Subvansi									Insuransi Asuransi								
Reasuransi Diri Pemegang									Reasuransi								
Kecelakaan Diri Pemegang								Limit Rp Limit Rp	Tanggung Jawab Maklup (TJPM)								Rp. 20,000,000 Jumlah lainnya Rp.

Keterangan: Premi asuransi yang berlaku merupakan premi asuransi tahunan.
 Dengan menandatangani Pernyataan ini, maka saya:

1. SETUJU TIDAK SETUJU
 untuk: Memberikan kuasa kepada PT Mandiri Finance ("MTF") untuk melakukan penutupan asuransi kerugian dan jiwa.
 2. SETUJU TIDAK SETUJU
 untuk: Memberikan kuasa kepada BSM untuk memilihkan maskapai asuransi.

Penggunaan Data

Dengan menandatangani Pernyataan ini, maka saya:

SETUJU TIDAK SETUJU
 untuk: Memberikan informasi yang telah saya/kami serahkan kepada PT Bank Syariah Mandiri (BSM), MTF dan atau Mandiri Group untuk di gunakan kembali kepada rekanan untuk tujuan komersial, dan menerima penawaran produk dan atau layanan dari BSM, MTF, Mandiri Group dan atau rekanan melalui sarana komunikasi pribadi.

Pernyataan Pemohon

a. Informasi yang saya/kami berikan dalam formulir ini dan segala dokumen yang melekat lampiran merupakan satu kesatuan dan bagian yang tidak terpisahkan adalah lengkap serta menjamin kebenaran isi dari seluruh dokumen yang salinannya diserahkan dan menjadi milik BSM.
 b. Saya/kami menyetujui BSM, MTF, Mandiri Group dan atau rekanan untuk mendapatkan dan meneliti informasi yang diperlukan dari sumber manapun, serta bertindak berdasarkan informasi, instruksi dan atau dokumen pendukung tersebut.
 c. Saya/kami membebaskan BSM, MTF, Mandiri Group dan atau rekanan dari segala tanggung jawab dan tuntutan di kemudian hari atas pernyataan saya/kami diatas tersebut, dan yang timbul dan kegagalan saya/kami untuk memenuhi ketentuan-ketentuan yang telah saya/kami baca dan pahami sebelumnya, baik itu manfaat, risiko dan biaya-biaya yang melekat pada produk dan atau layanan BSM, MTF, Mandiri Group dan atau rekanan.
 d. Dengan menandatangani Formulir ini, maka saya/kami menyatakan bahwa saya/kami telah membaca, mengerti/memahami dan dengan ini menyatakan tunduk kepada ketentuan BSM.

Tanda Tangan Pemohon _____
 Disetujui oleh MTF _____
 Cabang _____
 Tanggal Aplikasi Diterima _____
 Nama SO _____
 Rencana Tanggal Survey _____

Nama Jelas _____

APM BSM 010 1/1

Lampiran 3 : Surat Keterangan Magang

mandiri
syariah

PT Bank Syariah Mandiri
Branch Office Kaliurang
Jl. Kaliurang Km. 6.4 No B6-A
Yogyakarta 55283
Telp. (0274) 887041, 887053
Faks. (0274) 887047
www.syahmandiri.co.id

ISLAM

SURAT KETERANGAN
No. 21/0208-3/094

Assalamualaikum wr. Wb

Yang bertanda tangan di bawah ini saya,

Nama	: Arif Triyono Supriyadi
NIP/NIK	: 108475812
Jabatan	: <i>Branch Operation Manager</i>
Nama Perusahaan	: PT Bank Syariah Mandiri <i>Branch</i> Kaliurang
Alamat Perusahaan	: Jl. Kaliurang KM 6.4 No. B6-A, Yogyakarta

Menerangkan bahwa:

Nama	: Serpihan Swara Dewi
NIM	: 12213003
Universitas	: Universitas Islam Indonesia
Program studi	: <i>DIII Ekonomi</i>

Adalah mahasiswi dari Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, yang melaksanakan Magang di tempat kami PT. Bank Syariah Mandiri Branch Kaliurang sejak tanggal 01 Maret 2019 sampai dengan tanggal 30 Juni 2019 dengan hasil sangat baik.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya untuk digunakan seperlunya bagi pihak yang berkepentingan.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Yogyakarta, 01 Juli 2019

PT BANK SYARIAH MANDIRI
BRANCH OFFICE KALIURANG

mandiri
syariah

Arif Triyono Supriyadi
Branch Operation Manager

INDONESIA

Lampiran 4 : Data Nasabah BSM OTO tahun 2017-2019

No	Tipe Produk	Tgl Pencairan	Tgl Jt Tempo	Nilai Kontrak
1	Pembiayaan Kendaraan	31-Agu-17	03-Agu-21	200.000.000,00
2	Pembiayaan Kendaraan	29-Sep-17	20-Sep-21	104.250.000,00
3	Pembiayaan Kendaraan	12-Okt-17	12-Okt-20	215.000.000,00
4	Pembiayaan Kendaraan	31-Okt-17	26-Okt-21	213.000.000,00
5	Pembiayaan Kendaraan	28-Nov-17	25-Nov-22	115.000.000,00
6	Pembiayaan Kendaraan	07-Des-17	08-Des-22	123.600.000,00
7	Pembiayaan Kendaraan	28-Mar-18	25-Mar-21	160.000.000,00
8	Pembiayaan Kendaraan	30-Apr-18	25-Apr-23	138.000.000,00
9	Pembiayaan Kendaraan	17-Mei-18	25-Mei-21	65.200.000,00
10	Pembiayaan Kendaraan	17-Mei-18	25-Mei-22	160.500.000,00
11	Pembiayaan Kendaraan	23-Mei-18	25-Mei-21	105.000.000,00
12	Pembiayaan Kendaraan	04-Jul-18	25-Jul-22	150.000.000,00
13	Pembiayaan Kendaraan	12-Jul-18	25-Jul-23	118.800.000,00
14	Pembiayaan Kendaraan	10-Sep-18	25-Sep-23	93.900.000,00
15	Pembiayaan Kendaraan	20-Okt-18	25-Okt-23	218.500.000,00
16	Pembiayaan Kendaraan	13-Nov-18	25-Nov-22	127.500.000,00
17	Pembiayaan Kendaraan	14-Nov-18	25-Nov-23	109.200.000,00
18	Pembiayaan Kendaraan	10-Des-18	25-Des-23	200.000.000,00
19	Pembiayaan Kendaraan	10-Des-18	25-Des-23	200.000.000,00
20	Pembiayaan Kendaraan	15-Mar-19	25-Mar-23	267.000.000,00
21	Pembiayaan Kendaraan	25-Mar-19	25-Mar-21	111.500.000,00
22	Pembiayaan Kendaraan	28-Mar-19	25-Mar-22	67.685.000,00
23	Pembiayaan Kendaraan	30-Mar-19	25-Mar-22	186.800.000,00
24	Pembiayaan Kendaraan	26-Apr-19	25-Apr-24	126.179.292,00
25	Pembiayaan Kendaraan	30-Apr-19	25-Apr-24	142.600.000,00
26	Pembiayaan Kendaraan	25-Mei-19	25-Mei-22	148.790.000,00
27	Pembiayaan Kendaraan	25-Mei-19	25-Mei-20	89.100.000,00
28	Pembiayaan Kendaraan	31-Mei-19	25-Mei-24	166.051.496,00
29	Pembiayaan Kendaraan	31-Mei-19	25-Mei-23	102.135.192,00
30	Pembiayaan Kendaraan	31-Mei-19	25-Mei-22	264.800.000,00
31	Pembiayaan Kendaraan	28-Jun-19	25-Jun-24	142.386.104,00
32	Pembiayaan Kendaraan	28-Jun-19	25-Jun-24	112.297.675,00
33	Pembiayaan Kendaraan	29-Jun-19	25-Jun-22	156.090.362,00
34	Pembiayaan Kendaraan	29-Jun-19	25-Jun-24	155.981.250,00
35	Pembiayaan Kendaraan	31-Jul-19	25-Jul-24	115.000.000,00
36	Pembiayaan Kendaraan	31-Jul-19	25-Jul-24	150.000.000,00
37	Pembiayaan Kendaraan	15-Agu-19	25-Agu-24	126.269.866,00
38	Pembiayaan Kendaraan	16-Agu-19	25-Agu-23	98.962.500,00
39	Pembiayaan Kendaraan	20-Agu-19	25-Agu-24	203.625.000,00
40	Pembiayaan Kendaraan	28-Agu-19	25-Agu-24	269.100.000,00
41	Pembiayaan Kendaraan	30-Agu-19	30-Agu-24	373.500.691,00
42	Pembiayaan Kendaraan	31-Agu-19	25-Agu-20	120.500.000,00
43	Pembiayaan Kendaraan	31-Agu-19	25-Agu-24	189.750.000,00