

MEKANISME PEMBIAYAAN BSI OTO PADA BANK SYARIAH

INDONESIA KC PEJANGGIK 1 KOTA MATARAM

LAPORAN MAGANG



Disusun Oleh:

Reza Adhitia

19213051

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2022

**MEKANISME PEMBIAYAAN BSI OTO PADA BANK SYARIAH
INDONESIA KC PEJANGGIK 1 KOTA MATARAM**

Laporan Magang

Laporan magang ini disusun untuk memahami salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia

Disusun Oleh:

Reza Adhitia

19213051

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2022

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

**MEKANISME PEMBIAYAAN BSI OTO PADA BANK SYARIAH
INDONESIA KC PEJANGGIK 1 KOTA MATARAM**



Disusun Oleh:

Nama : Reza Adhitia

No. Mahasiswa : 19213051

Jurusan : Perbankan dan Keuangan

*Telah disetujui oleh dosen
pembimbing*

pada tanggal:

Dosen Pembimbing

(Dr.Phil. Ninik Sri Rahayu)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”

Yogyakarta,.....
Penulis

Reza Adhitia

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini dengan judul **“Mekanisme Pembiayaan BSI OTO Pada Bank Syariah Indonesia KC Pejanggik 1 Kota Mataram”**. Laporan tugas akhir ini disusun untuk memenuhi syarat ketentuan kelulusan Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada pihak yang telah memberikan bantuan, dukungan, dan bimbingan, diantaranya kepada:

1. Allah SWT, yang senantiasa telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya serta telah memberikan kemudahan dan kelancaran dalam penulisan tugas akhir ini.
2. Kedua orang tua, Bapak Haryadi dan Ibu Srianom yang telah memberikan do'a dan dukungan serta kakak dan adik penulis yang selalu memberikan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan kuliah hingga tahap akhir.
3. Ibu Dr.Phil. Ninik Sri Rahayu selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan selama penyusunan tugas akhir.
4. Ibu Nur Ellyanawati ER., SE., MM. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan arahan selama masa perkuliahan.

5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama perkuliahan.
6. Bapak Suryo Edhi selaku Manajer BSI KC Pejanggik 1 Kota Mataram beserta seluruh karyawan yang telah menyambut dengan baik dan memberikan banyak bantuan kepada penulis.
7. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Dalam menyusun Tugas Akhir ini penulis sadar bahwa masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Untuk itu penulis meminta maaf atas kekurangan dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini

Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Yogyakarta,.....

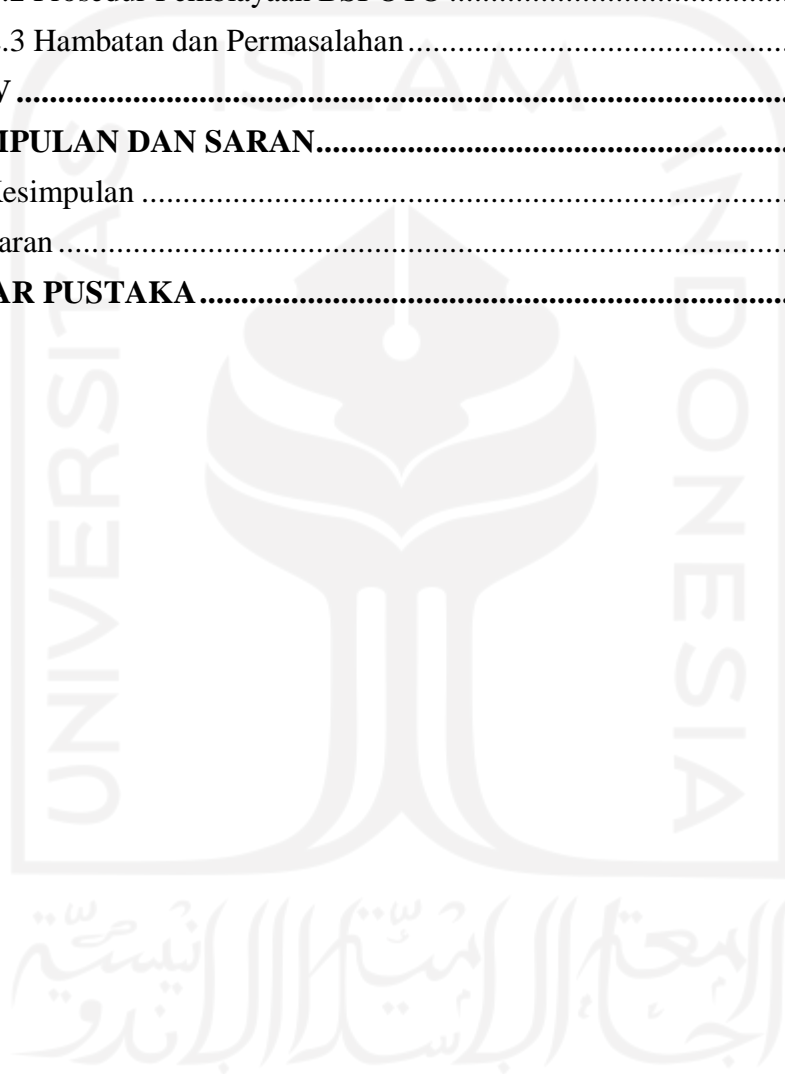
Penulis

Reza Adhitia

DAFTAR ISI

Laporan Magang	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL	x
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.3 Target Magang	2
1.4 Bidang Magang	3
1.5 Lokasi Magang	3
1.6 Jadwal Magang.....	3
1.7 Metode Penulisan	4
1.8 Sistematika Penulisan	4
BAB II	6
LANDASAN TEORI.....	6
2.1 Pembiayaan	6
2.1.1 Pengertian Pembiayaan	6
2.1.2 Tujuan Pembiayaan.....	6
2.1.3 Fungsi Pembiayaan	7
2.1.4 Unsur-Unsur Dalam Pembiayaan	8
2.2 Prinsip Dasar Pemberian Pembiayaan.....	9
2.2.1 Prinsip Pembiayaan 5C	9
2.2.2 Prinsip Pembiayaan 3R	11
2.3 Manfaat Pembiayaan Bank	12
2.4 Mekanisme Pemberian Pembiayaan.....	13
BAB III.....	17
PEMBAHASAN.....	17
3.1 Data Umum.....	17
3.1.1 Sejarah Bank Syariah Indonesia	17

3.1.2 Visi & Misi Bank Syariah Indonesia	18
3.1.3 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia	18
3.1.4 Produk Pembiayaan Konsumen Bank Syariah Indonesia	21
3.2 Data Khusus	23
3.2.1 Keuntungan Produk BSI OTO	23
3.2.2 Prosedur Pembiayaan BSI OTO	25
3.2.3 Hambatan dan Permasalahan	30
BAB IV	31
KESIMPULAN DAN SARAN.....	31
4.1 Kesimpulan	31
4.2 Saran	32
DAFTAR PUSTAKA.....	33



DAFTAR GAMBAR

- Gambar 3. 1** Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KC Kota Mataram
Pejangik 1..... 19
- Gambar 3. 2** Alur Pemberian Pembiayaan **Error! Bookmark not defined.**



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jadwal Pelaksanaan Magang 3



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lembaga perbankan adalah inti perekonomian suatu negara, yang sudah berkembang menjadi alat penting bagi pertumbuhan suatu negara. Lembaga bank adalah lembaga yang operasionalnya terkait uang, yaitu sebagai perantara keuangan antara pihak yang memerlukan dana dan pihak yang mempunyai dana hal tersebut sesuai dengan fungsi perbankan sebagai *financing intermediation* (Muhammad, 2005).

Pembiayaan Konsumen adalah layanan yang ditawarkan oleh bank untuk membantu individu dalam pemenuhan kebutuhan konsumtif mereka, seperti pembiayaan rumah dan kendaraan. Pembiayaan modal kerja ialah layanan yang diberikan oleh institusi perbankan guna menunjang kebutuhan konsumen untuk pemenuhan modal perusahaan (Kasmir, 2008).

Bank Syariah Indonesia (BSI) sebagai suatu lembaga keuangan yang menawarkan pembiayaan konsumtif dikemas pada beberapa produk. BSI OTO, salah satu produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BSI, merupakan fasilitas pembiayaan pembelian kendaraan bermotor bersistem *murabahah*, dengan jangka waktu pembayaran hingga lima tahun.

Bedasarkan uraian tersebut diatas, judul tugas akhir ini yakni:

“Mekanisme Pembiayaan BSI OTO Pada Bank Syariah Indonesia KC

Pejanggik 1 Kota Mataram”.

1.2 Tujuan Magang

Ada beberapa tujuan dari pelaksanaan magang di BSI KC Pejanggik 1 Kota Mataram yaitu:

1. Dapat mengetahui keunggulan produk BSI OTO pada Bank Syariah Indonesia KC Pejanggik 1 Kota Mataram,
2. Dapat mengetahui mekanisme pembiayaan produk BSI OTO pada Bank Syariah Indonesia KC Pejanggik 1 Kota Mataram.
3. Dapat mengetahui hambatan, dan permasalahan pembiayaan produk BSI OTO pada Bank Syariah Indonesia KC Penjanggik 1 Kota Mataram.

1.3 Target Magang

Target magang di BSI KC Kota Mataram diantaranya:

1. Mampu untuk menjelaskan keunggulan produk BSI OTO pada Bank Syariah Indonesia KC Pejanggik 1 Kota Mataram,
2. Mampu untuk mengetahui mekanisme pembiayaan produk BSI OTO pada Bank Syariah Indonesia KC Pejanggik 1 Kota Mataram.
3. Mampu mengidentifikasi hambatan, dan permasalahan pembiayaan produk BSI OTO pada Bank Syariah Indonesia KC Pejanggik 1 Kota Mataram.

1.4 Bidang Magang

Penyusunan laporan tugas akhir ini dilaksanakan di bagian Consumer Loan Business atau yang bertanggungjawab untuk mempromosikan pinjaman, menilai pembiayaan, dan mencapai tujuan bank.

1.5 Lokasi Magang

Jalan Pejanggik 1 No.23 Kec. Cakranegara, Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat, 8323

1.6 Jadwal Magang

Adapun jadwal magang di BSI KC Kota Mataram yaitu:

Tabel 1. 1 Jadwal Pelaksanaan Magang

NO	KEGIATAN	2022																			
		JANUARI				FEBRUARI				MARET				APRIL				MEI			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pemilihan Tempat Magang																				
2	Pembekalan Magang																				
3	Pelaksanaan Magang																				
4	Bimbingan Laporan Magang																				
5	Penyusunan Laporan Magang																				

1.7 Metode Penulisan

Metode penulisan yang dipergunakan pada Tugas Akhir ini yaitu:

1. Laporan tugas akhir ini menggunakan pendekatan deskriptif, yaitu suatu metode untuk memperoleh informasi dengan menggambarkan suatu hal atau fenomena yang terjadi selama magang dengan apa adanya (Hermawan, 2019).
2. Metode pengumpulan data adalah:
 - a. Metode wawancara melibatkan adanya sesi tanya jawab terhadap pihak berkaitan secara langsung atau tidak langsung (Fatihudin, 2015).
 - b. Metode dokumentasi adalah teknik yang digunakan untuk mengumpulkan informasi dari dokumen, arsip, web, dan karya terkait (Nurhadi et al., 2021).
3. Metode analisis pada Tugas Akhir ini menggunakan teknik deskriptif, yaitu metode untuk menganalisis informasi dengan cara mendeskripsikan atau menjelaskan secara rinci fakta-fakta yang terdapat pada saat magang (Hermawan, 2019).

1.8 Sistematika Penulisan

Untuk sistematika penulisan Laporan magang ini diuraikan di bawah ini:

BAB I Pendahuluan

Bagian ini sebagai bab pengantar dengan berisi latar belakang, tujuan, target, bidang, lokasi, jadwal, metode penulisan dan sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori

Bagian ini berisi dasar-dasar teori yang melandasi masalah pada Tugas Akhir dan dipergunakan dalam memecahkan permasalahan dalam laporan tugas akhir.

BAB III Analisa Deskriptif

Bagian ini memberikan gambaran pembahasan dan menganalisis suatu data yang dikumpulkan selama pelaksanaan kegiatan magang.

BAB IV Kesimpulan dan Saran

Bagian ini membahas kesimpulan yang diambil dari analisis yang dilakukan pada bab sebelumnya. Kesimpulan ini sesuai dengan rumusan permasalahan.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pembiayaan

2.1.1 Pengertian Pembiayaan

Menurut Kasmir (2014), pembiayaan merupakan penyediaan dana ataupun permintaan, berlandaskan persetujuan ataupun perjanjian diantara Bank dan pihak lain yang mengharuskan pihak yang dibiayai dapat mengembalikan dana setelah periode masa tertentu dengan timbal balik ataupun untuk bagi hasil.

2.1.2 Tujuan Pembiayaan

Bedasarkan pendapat Muhammad (2011) pembiayaan memiliki tujuan yang berbeda di berbagai pihak.

Selanjutnya ada beberapa tujuan yang melandasi pembiayaan yakni:

1. **Memperoleh Manfaat**

Landasan utama tujuan pemberian pembiayaan guna memperoleh manfaat. Manfaat yang diterima dari bunga pembiayaan yang diperoleh bank terhadap pelayanan yang sudah diberikan dan anggaran administrasi pembiayaan yang dibebankan pada konsumen.

2. **Meningkatnya Usaha pada Bank**

Tujuan berikutnya guna menunjang konsumen yang membutuhkan

modal untuk keberlangsungan usahanya. Dalam konteks ini konsumen serta bank bersama-sama mendapatkan profit. Konsumen bisa melancarkan usahanya sementara bank memperoleh profit dari pemberian pinjaman.

3. Membantu Pemerintah

Pada sebuah pemerintahan, sebaiknya penyaluran dana sebanyak-banyaknya. Hal ini karena lebih banyak uang telah dialokasikan untuk pembangunan, sebagai akibat dari peningkatan pembiayaan.

2.1.3 Fungsi Pembiayaan

Muhammad (2011) menjelaskan bahwa fungsi pembiayaan sebagai berikut :

a. Peningkatan Daya Guna Uang

Anggaran yang ditimbun di rumah tidak akan bermanfaat. Dengan pembiayaan ini, dana akan bermanfaat bagi masyarakat dan dapat menciptakan suatu barang ataupun pelayanan oleh penerima angsuran. Dan bermanfaat bagi pemilik anggaran.

b. Peningkatan Peredaran Uang

Pembiayaan memunculkan sesuatu perkembangan dana dari daerah ataupun dari pihak yang kapabilitas anggarannya tinggi ataupun daerah yang kekurangan anggaran. Dari sinilah dapat dinyatakan pembiayaan dapat menambah penyebaran uang.

c. Alat Stabilitas Ekonomi

Bagian aspek meningkatnya jumlah produk yang dipakai masyarakat

merupakan terdapatnya pembiayaan.

2.1.4 Unsur-Unsur Dalam Pembiayaan

Faktor pembiayaan merupakan terdapatnya pihak yang mempunyai anggaran, barang maupun pelayanan yang bersedia untuk meminjamkan anggarannya pada pihak lain.

Sedangkan unsur fasilitas pembiayaan yang dinyatakan oleh Arifin (2006) dan Ismail (2011) yaitu:

1. Kepercayaan

Pada proses pemberian pembiayaan wajib adanya keyakinan dari pihak donatur anggaran terhadap pihak yang menginginkan anggaran. Saat sebelum proses pemberian pembiayaan dibutuhkan riset pada konsumen dengan cara *internal* ataupun *eksternal*.

2. Kesepakatan

Dalam proses pemberian pembiayaan diwajibkan ada perjanjian antara pihak kreditur dan pihak debitur. Hal tersebut berfungsi dalam pembuatan hak serta peranan tiap-tiap pihak setelahnya dilaksanakan akad pembiayaan kemudian ditandatangani oleh kedua belah pihak.

3. Jangka Waktu

Ini diklasifikasikan ke dalam tiga kategori berdasarkan ketentuan jangka waktu pembiayaan: waktu jangka pendek kurang dari satu tahun, waktu jangka menengah satu sampai tiga tahun, dan waktu jangka panjang lebih dari tiga tahun. Dalam tiap prosedur pemberian, jangka waktu yang berkaitan dengan kewajiban dan hak yang wajib dilakukan antara para pihak

harus ditentukan.

4. Risiko

Semakin besar risiko yang ditanggung, semakin panjang jangka waktu pembiayaan. Adanya masa tenggang meningkatkan kemungkinan pembiayaan tidak dapat ditagih. Pembiayaan macet ini menjadi tanggungjawab bank sepenuhnya sebagai jasa penyalur uang.

5. Balas Jasa

Tiap bank yang membagikan layanan atau jasa tentu menginginkan profit dan pemasukan. Bank Syariah memperoleh profit dari bagi hasil. Sebaliknya Bank konvensional memperoleh profit dari bunga serta bayaran administrasi.

2.2 Prinsip Dasar Pemberian Pembiayaan

Pada penerapan diberikannya pembiayaan, hingga pihak donatur ataupun bank wajib melaksanakan sesuatu penelitian pembiayaan bagi calon konsumen. Riset itu bisa dicoba dengan memakai prinsip evaluasi semacam prinsip 5C serta 3R.

Selanjutnya ini merupakan uraiannya, ialah:

2.2.1 Prinsip Pembiayaan 5C

Kasmir (2014) menjelaskan prinsip pembiayaan 5C sebagai berikut:

1. *Character*

Character yang artinya karakter pada bahasa Indonesia merupakan sifat dari individu. Pada tiap pemberian pembiayaan wajib mengenali karakter tiap calon konsumen yang ingin melakukan pembiayaan. Hal

ini wajib ditentukan supaya dalam pelaksanaan pembiayaan tidak terjadi kegagalan dalam pembiayaan. Tiap konsumen harus mempunyai prinsip menurut karakter ini harus mempunyai nama baik dalam perjanjian akad.

2. *Capacity*

Capacity merupakan kemampuan calon nasabah dalam mengelola keuangan usahanya. Hal tersebut diamati pada pendapatan dari masa ke masa calon konsumen. Pendapatan yang senantiasa bertambah merupakan sesuatu gejala baik untuk bank guna membagikan pembiayaan kepada calon konsumen. Sebaliknya, apabila pemasukan naik turun serta mengarah pada penyusutan pihak bank bisa membatalkan pengajuan pembiayaan.

3. *Capital*

Capital yang diartikan sebagai pemakaian modal efisien ataupun belum. Terdapat pemanfaatan modal yang bisa diamati dari informasi finansial yang diberikan. Analisa *capital* dapat diamati dari sumber modal, apakah modal itu tercantum dalam pembiayaan usaha, jumlah untuk modal sendiri.

4. Jaminan (*Collateral*)

Collateral merupakan Agunan (Jaminan) yang ditanggihkan calon konsumen dalam mengajukan pembiayaan. Agunan hendaknya memiliki harga ataupun nominal lebih dari jumlah pengajuan. Agunan bermanfaat guna memunculkan tingginya rasa tanggung jawab oleh

konsumen kepada pengajuan pembiayaan. Serta bank akan mengalami lebih sedikit kerugian jika ada kemacetan dalam pembiayaan. Tujuan penting dari prinsip ini guna melindungi modal yang diserahkan oleh bank (selaku institusi perantara) dengan meyakinkan calon konsumen bahwa bank mempunyai tanggung jawab penuh kepada anggaran yang dipercayakan.

5. *Condition*

Condition merupakan sesuatu situasi perekonomian calon konsumen. Bank wajib mengenali bagaimana situasi perekonomian calon konsumen sebab situasi tersebut mempengaruhi upaya calon konsumen dan prospeknya. Situasi perekonomian saat ini mencakup berbagai aspek antara lain merupakan situasi politik, sosial, ekonomi, budaya dan adat.

2.2.2 Prinsip Pembiayaan 3R

Kasmir (2014) menjelaskan bahwa adanya prinsip pembiayaan 3R sebagai berikut:

1. *Return*

Return merupakan profit yang didapat oleh pihak bank kepada pengajuan pembiayaan yang diajukan. Hal ini merupakan penghitungan atas hasil yang diperoleh industri terhadap calon konsumen sesudah dibantu oleh bank. Serta untuk kedepannya, apakah hasil itu bisa mendukung pengembalian modal dan apakah bisa bertumbuh kembali.

2. *Repayment*

Terkait *Repayment* bank wajib memperhitungkan seberapa lama industri pihak pemohon pembiayaan dapat melunasi lagi pinjamannya serupa dengan kemampuan melunasi lagi serta apakah pembiayaan wajib di cicil ataupun dilunasi sekalian di akhir rentang waktu pengajuan pembiayaan.

3. *Risk bearing ability*

Tiap bank wajib mengenali kemampuan guna menanggung akibat tiap calon konsumen serta memperhitungkan seberapa jauh bisnis calon konsumen bisa menanggung resiko kegagalan pada proses pembiayaan.

2.3 Manfaat Pembiayaan Bank

Kasmir (2014) menjelaskan manfaat pembiayaan bank yaitu:

1. Keuntungan Pembiayaan untuk Masyarakat

Keuntungan untuk masyarakat ialah jika pemberian pembiayaan oleh bank bisa dipergunakan guna melancarkan usaha serta menambah antusiasme, serta terjalin keberlangsungan industri yang normal.

2. Manfaat Pembiayaan bagi Bank

Manfaat untuk bank ialah bisa dipergunakan selaku instrumen bank guna menjaga solvabilitas, likuiditas, serta rentabilitas, setelah itu bisa sebagai penggerak kenaikan pemasaran produk bank yang lainnya, serta pembiayaan diharapkan bisa sebagai sumber utama pemasukan bank yang bermanfaat untuk keberlangsungan hidup bank.

3. Manfaat Pembiayaan bagi Penduduk (Negara)

Manfaat pembiayaan untuk warga (Negara) ialah jika pemberian pembiayaan oleh bank sanggup menggerakkan perekonomian warga, kenaikan aktivitas ekonomi warga, dan akan dapat meresap daya kerja serta pada gilirannya dapat mensejahterakan warga.

2.4 Mekanisme Pemberian Pembiayaan

Mekanisme pembiayaan berdasarkan pendapat Kasmir (2008) yaitu:

1. Tahapan Mempersiapkan Pembiayaan

Ialah fase awal yang bertujuan guna sama- sama memberikan informasi diantara calon debitur dan bank, paling utama ialah informasi diantara masyarakat yang baru pertama mengajukan pinjaman pada bank. Pada proses ini, bank membagikan data terkait metode pengajuan pembiayaan, bagian yang dibiayai serta persyaratan yang lain. Selanjutnya dilakukan pengisian formulir Permohonan Pembiayaan yang sudah disajikan.

2. Tahapan Analisis Pembiayaan

Dalam tahapan ini bank melakukan penilaian serta analisa mendalam mengenai usaha ataupun proyek yang akan dibiayai. Penilaian ini mencakup berbagai aspek yang dapat mempengaruhi usaha debitur, ialah:

a. Aspek Manajemen dan Organisasi

Perspektif dasar yang mengulas calon debitur, khususnya mengenai jiwa kewiraswastaan calon debitur serta kemampuan

mengenai aspek usahanya. Sebaliknya dari bagian lembaga, bagaimana struktur lembaga dalam melaksanakan usahanya, apakah jelas serta efektif atau tidak, serta bagaimana kemampuan dalam menggerakkan badan lembaganya.

b. Aspek Pemasaran

Perspektif ini mengulas mengenai bagaimana benda serta pelayanan yang dihasilkannya maupun yang diperdagangkannya wajib memiliki peluang perdagangan yang baik. Diamati dari bidang pelanggan, jumlah, rivalnya, metode penjualan, dan bagaimana metode penjualan, atau pendistribusian.

c. Aspek Teknis

Perspektif ini mengulas: posisi tempat usaha, perlengkapan ataupun teknologi yang dipakai harus baik, kapasitas ataupun tipenya dan cara pembuatan, seharusnya efisien serta berdaya dalam maksud sedang membagikan profit yang lumayan untuk industri.

d. Aspek Keuangan

Perspektif ini mengulas mengenai catatan- catatan ataupun informasi serta *ratio-ratio* finansial usaha, terlihat dari pokok finansial upaya calon debitur (sekarang ataupun diperkirakan dikala yang hendak tiba). Menurut perkiraan finansial itu hendak terlihat bisa atau tidak usaha debitur guna penuhi kewajibannya, baik dalam pengembalian utama pinjaman ataupun bunga pada

durasi yang normal. Selain itu industri wajib sanggup dalam memperoleh keuntungan yang lumayan normal supaya upaya selalu lebih bertumbuh.

e. Aspek Hukum atau Yuridis

Perspektif ini mengulas mengenai perizinan serta kepemilikan upaya dan struktur upaya calon debitur, surat menyurat fakta pemilikan agunan ataupun jaminan yang dibutuhkan serta cara pengikatan agunan ataupun jaminan. Secara prinsip upaya calon debitur telah memenuhi berdasarkan ketetapan hukum yang resmi.

f. Aspek Sosial Ekonomi

Perspektif ini mengulas bagaimana pengaruh usaha/perusahaan terhadap lingkungan. Terutama dampak terhadap pertumbuhan perekonomian di lingkungan industri.

3. Tahap Keputusan Pembiayaan

Berdasarkan hasil informasi penilaian ataupun analisa pembiayaan, hingga pihak bank melalui kepala bank yang berhak. Sesudah mengulasnya dengan cara saksama bisa mengambil keputusan apakah permohonan pembiayaan itu pantas ataupun tidak. Apabila ditolak wajib untuk membuat surat penolakan. Sebaliknya apabila permohonan disetujui ataupun dikabulkan, sehingga wajib segera dicantumkan dalam Pesan Ketetapan Pembiayaan, yang memuat syarat serta ketentuan yang wajib disetujui.

4. Tahapan Pelaksanaan Pembiayaan

Sesudah calon debitur membaca serta membenarkan ketetapan serta penuhi seluruh persyaratan serta memberikan warkat yang terikat, hingga ditandatangani Akad pemberian pembiayaan antara bank dan debitur, baik dibawah tangan ataupun dihadapan notaris selaku saksi.

5. Tahapan Administrasi

Berikutnya bank melalui kepala pembiayaan yang berhak menangani, melaksanakan pemberkasan kepada akad pembiayaan itu dari simpanan data pembiayaan, dan jaminan.

6. Tahapan Supervisi atau Pengendalian Pembiayaan

Tahapan akhir dari sesuatu prosedur pembiayaan merupakan jenjang supervise ataupun pengaturan maupun pengawasan pembiayaan. Fase ini adalah tahapan yang paling kritikal sebab terdapat upaya debitur yang dibiayai pembiayaan oleh bank merugi ataupun penyusutan usaha

BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Bank Syariah Indonesia

Indonesia memiliki penduduk muslim terbanyak di dunia, sehingga berpotensi untuk memimpin sektor keuangan syariah. Pertumbuhan ekosistem sektor halal Indonesia, yang diantaranya terdiri dari bank-bank Islam, bergantung pada peningkatan pengetahuan masyarakat terkait permasalahan halal dan dukungan kuat dari para pemangku kepentingan. Dalam ekosistem bisnis halal, bank syariah memainkan peran penting sebagai fasilitator untuk semua aktivitas ekonomi. Dalam tiga dekade terakhir, bisnis perbankan syariah di Indonesia telah mengalami ekspansi yang cukup besar. Perkembangan inovasi produk, peningkatan layanan, dan perluasan jaringan secara konsisten menguntungkan. Bahkan, semakin banyak bank syariah menjalankan langkah korporasi juga mencerminkan keinginan untuk mempercepat. Tidak ada pengecualian bagi bank syariah yang dikendalikan oleh lembaga milik negara, termasuk Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 bertepatan pada jumadillah ke-19 akhir tahun 1442 H, Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah melebur menjadi Bank Syariah Indonesia sehingga membentuk perusahaan baru (BSI). Penggabungan ketiga bank syariah tersebut sebagai upaya dalam membangun bank syariah kebanggaan masyarakat dan harapannya dapat menjadi kekuatan

baru bagi pertumbuhan perekonomian nasional dan berkontribusi pada kesejahteraan umum masyarakat. Berdirinya BSI merupakan cerminan dari wajah perbankan syariah kontemporer, global, dan dermawan (Rahmatan lil'alamin) di Indonesia (www.bankbsi.co.id).

3.1.2 Visi & Misi Bank Syariah Indonesia

Visi dari BSI yakni menjadi Top 10 Global Islamic Bank. Sedangkan untuk misinya, yakni:

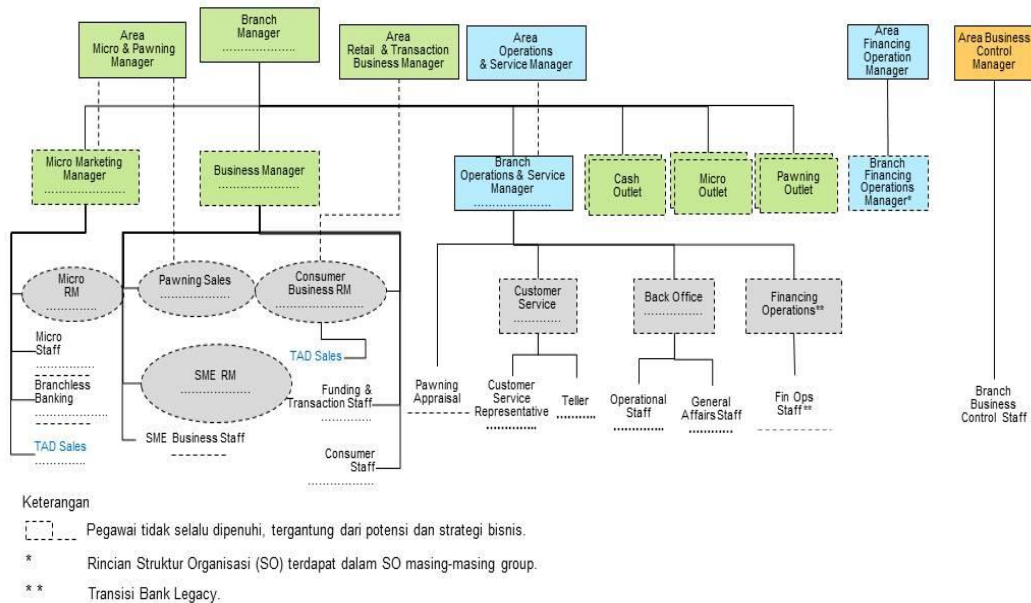
1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia
2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.
3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia (www.bankbsi.co.id).

3.1.3 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia

Struktur organisasi BSI KC Kota Mataram Pejanggik 1 terdapat pada gambar

3.1

**STRUKTUR ORGANISASI BANK SYARIAH INDONESIA
KANTOR CABANG KC KOTA MATARAM PEJANGGIK 1**



Gambar 3. 1 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KC Kota Mataram Pejanggih 1

Sumber: Bank Syariah Indonesia KC Kota Mataram Pejanggih 1 Tahun 2019

Di bawah ini ialah penjelasan struktur di BSI:

1. *Branch Manager*

Pemimpin Cabang bertanggung jawab untuk memimpin, mengelola, mengembangkan, dan mengawasi keseluruhan segmen usaha dan operasional operasional Bank, dan menjamin keberhasilan semua unit bisnis yang dipimpinnya.

2. *Pawning Officer*

Pengawas yang bertanggung jawab dalam menentukan dan mengawasi pembiayaan hipotek dan angsuran emas.

3. *Retail Banking Relationship Manager*

Supervisor yang bertanggung jawab untuk meningkatkan pengembangan bisnis di sektor perbankan ritel, termasuk pendanaan, pembiayaan, dan pendapatan *fee-based*, dalam rangka memenuhi tujuan bisnis yang telah ditetapkan.

4. *Micro Banking Manager*

Manajer yang membawahi dan bertanggung jawab atas keberhasilan bisnis sektor perbankan mikro (pembiayaan modal kerja, serbaguna hingga batas 200 juta).

5. *Branch Operation & Service Manager*

Bertanggung jawab untuk memastikan bahwa kegiatan operasional ditangani sesuai dengan aturan yang relevan.

6. *Pawning Staff*

Mereka yang bertugas memverifikasi keaslian emas dan menilai pendanaan gadai emas.

7. *Back Office Staff*

Sesuai ketentuan terkait, Staf Back Office bertanggung jawab atas layanan kliring, operasional, pemenuhan persyaratan, dan perlindungan gedung dan infrastruktur kantor.

8. *Customer Service*

Bertanggung jawab atas tugas operasional dan customer service sesuai standar pelayanan yang telah ditetapkan.

9. *Teller*

Menyediakan kegiatan transaksi tunai dan nontunai, surat berharga, serta transaksi tunai yang lain berdasarkan standar layanan perbankan.

3.1.4 Produk Pembiayaan Konsumen Bank Syariah Indonesia

Berikut produk pembiayaan konsumen ditawarkan BSI KC Pejanggik 1 Kota Mataram:

1. Pembiayaan OTO

Pembiayaan yang umum dipromosikan dengan julukan produk BSI OTO merupakan produk yang membagikan sarana pada konsumen guna membeli alat transportasi memakai akad murabahah. Selanjutnya, berikut merupakan manfaat dari produk BSI OTO, antara lain merupakan:

- a. Jangka waktu hingga lima tahun
- b. Disetujui dalam waktu lima belas hari
- c. *Margin Fix*
- d. DP minimal 25%
- e. Kerja sama dengan *dealer*

2. Pembiayaan Griya

Pembiayaan rumah (Griya) merupakan produk pembiayaan guna penuhi keinginan konsumen dalam pembelian rumah. Konsumen bisa memilah rentang waktu durasi yang diinginkan serupa dengan keinginan konsumen

mulai dari jangka pendek, menengah, ataupun jangka panjang. Konsumen pula bisa memilah buat membeli rumah terkini ataupun sisa di daerah pengembang dengan memakai akad murabahah.

Akad murabahah yakni akad jual beli diantara bank serta konsumen, di mana bank terlebih dahulu membeli benda yang diinginkan oleh nasabah dan memasarkannya pada konsumen sebesar harga utama ditambah dengan profit batas yang disetujui. Selanjutnya manfaat dari produk Pembiayaan rumah (Griya), ialah:

- a. Membayar keperluan konsumen dalam penyediaan rumah tinggal, baik baru ataupun bekas.
 - b. Konsumen bisa mencicil pembayaran menggunakan jumlah cicilan yang tidak akan berganti sepanjang periode akad.
 - c. Prosedur permohonan yang gampang.
 - d. Dengan menggunakan *Murabahah* sebagai akadnya.
 - e. Bisa menentukan waktu pembiayaan berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan, agar sesuai dengan kemampuan dan kebutuhan nasabah.
3. Produk Pembiayaan Pensiunan

Pembiayaan pada Pensiunan ialah distribusi sarana pembiayaan konsumen terhadap para pensuinan, dengan pembayaran cicilan dicoba dengan memotong uang pensiun langsung yang diperoleh oleh bank tiap bulannya.

Akad yang dipakai merupakan akad murabahah ataupun ijarah.

Manfaatnya sebagai berikut:

- a. Memberi kemudahan dan kesempatan mendapatkan manfaat pembiayaan,
- b. Meningkatnya kualitas hidup nasabah dengan sistem pembayaran angsuran dengan memotong sebagian dari pensiun bulannya,
- c. Memberikan prosedur yang cepat.

3.2 Data Khusus

Dalam data khusus ini akan menjawab dua target magang, yakni 1) Untuk mengetahui keunggulan produk BSI OTO pada BSI KC Pejangik 1 Kota Mataram. 2) Mampu untuk mengetahui mekanisme pembiayaan, hambatan dan permasalahan pembiayaan pada produk BSI OTO pada Bank Syariah Indonesia KC Pejangik 1 Kota Mataram.

3.2.1 Keuntungan Produk BSI OTO

BSI OTO merupakan produk pembiayaan yang membagikan sarana pada konsumen guna membeli alat transportasi bermotor khususnya mobil dengan memakai akad murabahah dan mempunyai jaringan dealer yang besar. BSI OTO memberikan penawaran pembelian motor dan mobil baru dari bermacam *brand* pabrikan seperti Jepang, Eropa, Korea Selatan, serta Amerika Serikat. Hingga, produk ini mempunyai kelebihan dari bidang penentuan produk mobil yang beraneka ragam (www.bankbsi.co.id).

Tidak hanya pada sisi penentuan produk dari pabrikan yang beraneka ragam, BSI OTO mempunyai kebermanfaatannya ataupun keunggulan yang lain.

Selanjutnya ini merupakan dari keunggulan dari produk BSI OTO, antara lain merupakan:

a. Tenor hingga lima tahun

Waktu durasi yang diserahkan sepanjang lima tahun memberi keringanan untuk calon konsumen saat memilih waktu durasi serta jumlah angsuran dalam penyesuaian nominal serta keahlian dari tiap-tiap calon konsumen. Tidak hanya itu, pembiayaan BSI OTO meliputi alat transportasi seperti mobil ataupun motor bekas pun diberikan waktu durasi sampai sepuluh tahun.

b. Persetujuan hanya lima belas hari.

Nasabah tidak perlu harus menunggu lama supaya mengetahui hasil pengajuan pembiayaannya yang diproses secara cepat dan tepat.

c. *Margin Fix*

BSI OTO menawarkan margin tetap dan sebanding yang sangat baik dalam setahun dengan paket pembayaran enam puluh bulan. Tingkat bunga ditetapkan dari awal angsuran hingga akad terpenuhi, sehingga memudahkan konsumen untuk bertransaksi dan melakukan pembayaran. Selain itu, nasabah diberitahu tentang pembayaran minimum bulanan yang harus dilakukan.

d. Uang DP minimal 25%

Uang muka yang harus dibayar calon nasabah minimal 25%.

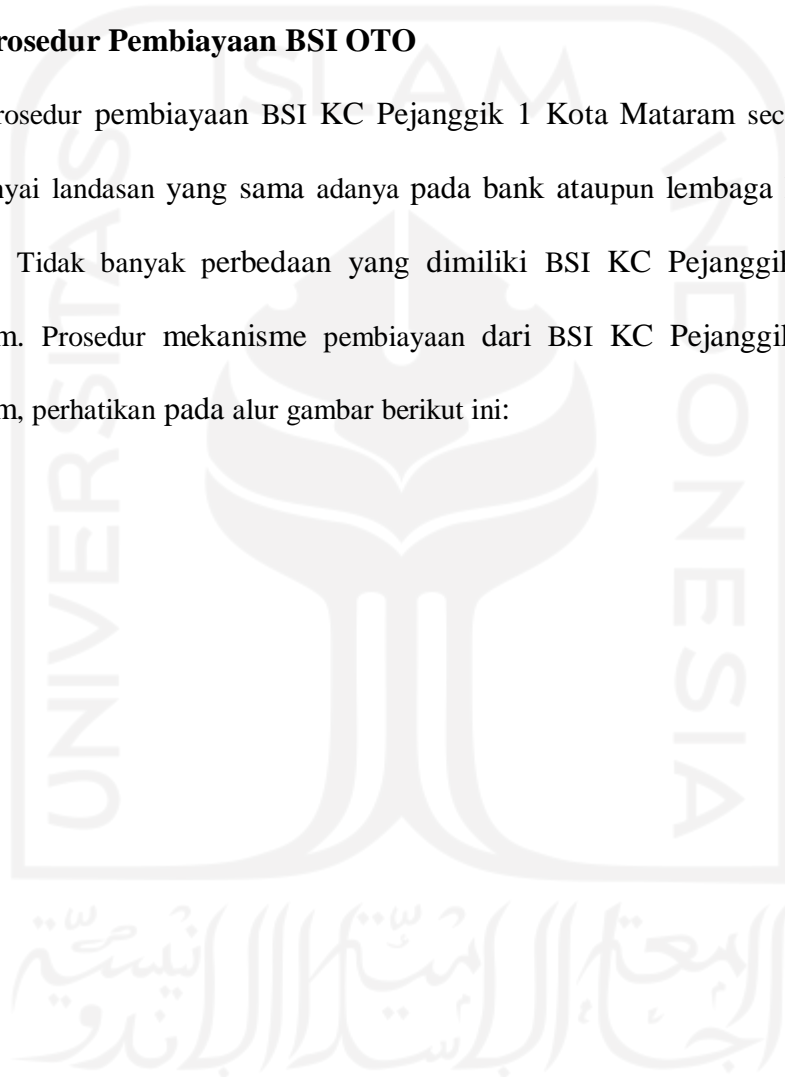
e. Jaringan dealer yang luas.

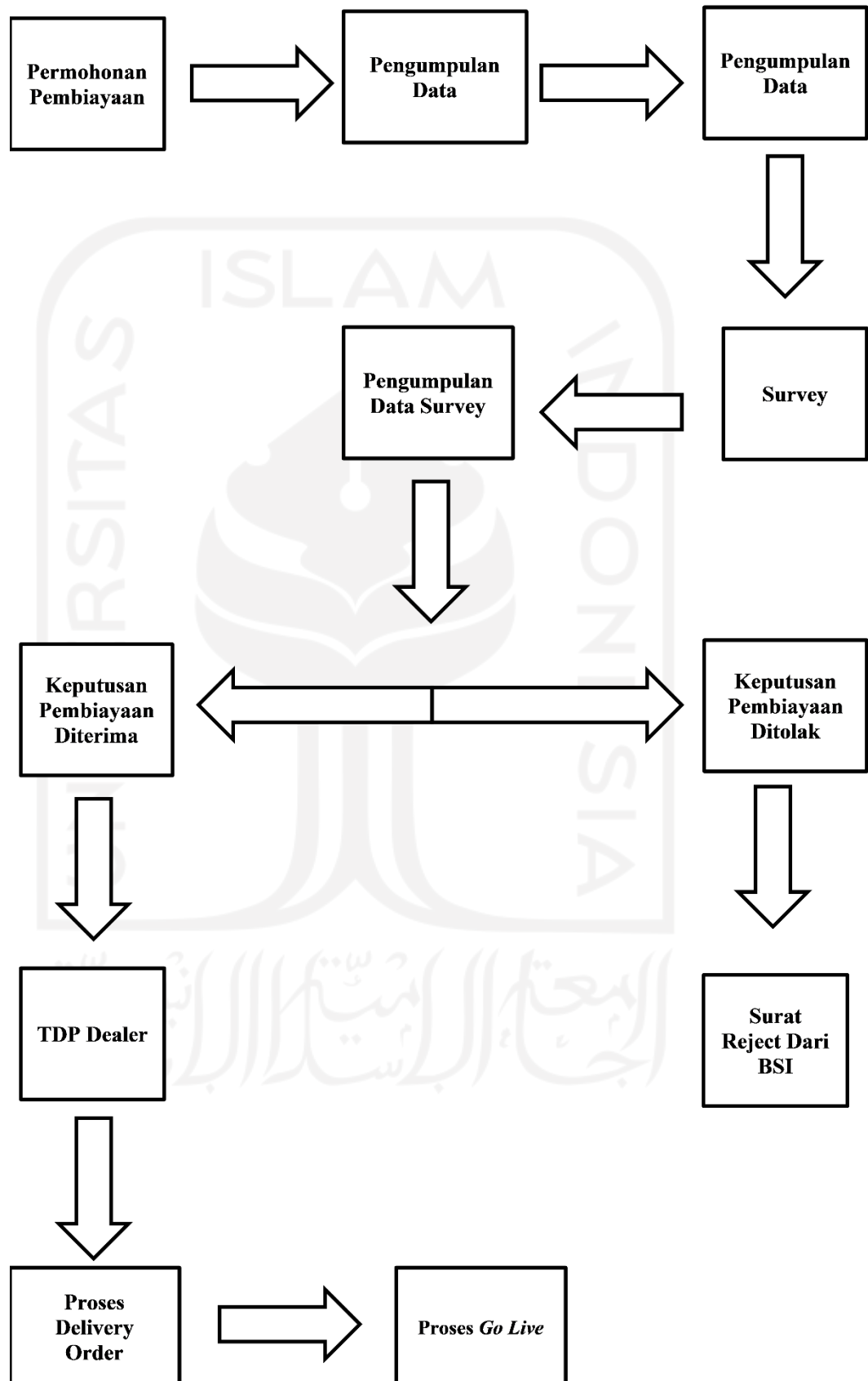
BSI menjalin kerja sama dengan sejumlah produsen otomotif ternama.

Dengan demikian, calon nasabah dapat dengan bebas memilih mobil yang mereka inginkan, dan hampir tiap kota memiliki jaringan dealer yang resmi.

3.2.2 Prosedur Pembiayaan BSI OTO

Prosedur pembiayaan BSI KC Pejanggik 1 Kota Mataram secara umum mempunyai landasan yang sama adanya pada bank ataupun lembaga keuangan lainnya. Tidak banyak perbedaan yang dimiliki BSI KC Pejanggik 1 Kota Mataram. Prosedur mekanisme pembiayaan dari BSI KC Pejanggik 1 Kota Mataram, perhatikan pada alur gambar berikut ini:





Gambar 3. 2 Alur Pemberian Pembiayaan

Sumber: Data Diolah Tahun 2019

Menurut gambar 3.2 mekanisme pembiayaan BSI OTO diuraikan di bawah ini:

1. Pemohonan Pembiayaan

Tahap awal pihak bank menyetujui permohonan yang diajukan oleh calon pembiayaan (debitur). Serupa pada ketentuan yang digunakan oleh BI jika bank menyetujui permohonan pembiayaan dengan cara terdaftar. Pihak calon konsumen membagikan data atau dokumen yang sudah ditetapkan oleh Bank Syariah Indonesia dengan cara komplit serta diserahkan pada pihak Bank.

2. Pengumpulan Data

Sesudah pihak BSI melaksanakan prosedur analisa, perlu mengumpulkan informasi calon konsumen. Informasi itu mencakup:

a. Data Nasabah

Tahapan ini, bagian komite pembiayaan telah memverifikasi calon nasabah yang telah menyerahkan dokumen dan data yang lengkap dan akurat. Setelah itu, komite pembiayaan memverifikasi keabsahan dokumen yang disediakan. Informasi nasabah berikut harus diberikan:

1. Data permohonan pembiayaan.
2. Fotokopi surat akta nikah (untuk yang sudah menikah).
3. Fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
4. Fotokopi Kartu Keluarga (KK).

5. Fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami maupun istri.
 6. Fotokopi sertifikat kepemilikan rumah.
 7. Fotokopi Transaksi (buku tabungan) dalam (*three month*).
 8. SKK (Surat Keterangan Kerja),
 9. Serta Slip gaji.
- b. Data Penghasilan (Tenaga Kerja)
1. Fotokopi SK diangkatnya sebagai pegawai awal dan akhir.
 2. Fotokopi slip gaji suami serta istri.
 3. SK kerja asli dari atasan.
 4. Fotokopi kartu Tenaga Kerja (jika ada).
- c. Data Penghasilan (wiraswasta)
1. Fotokopi akta pendirian usaha.
 2. Fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) perusahaan.
 3. Fotokopi Transaksi keuangan perusahaan (buku tabungan) dalam (*three month*).
 4. Fotokopi surat izin tempat usaha.

3. Tahap Persetujuan Data

Bagian pembiayaan melaksanakan tanya jawab dengan calon konsumen guna memperoleh data dan memverifikasi keaslian data yang disajikan.

Prosedur wawancara dirancang untuk menanamkan perasaan aman dan percaya pada calon nasabah sehingga mereka akan memberi penjelasan yang jelas dan sesuai dengan fakta. Selanjutnya menyelesaikan wawancara, komite pembiayaan memverifikasi ID BI calon nasabah

sebelum menginput data mereka ke dalam sistem. Kemudian, periksa data, periksa duplikat, dan pindai dokumen. Pemeriksaan duplikasi ialah proses untuk menentukan apakah pembiayaan ini pernah ditangani atau belum. Setelah verifikasi data yang komprehensif dan penyerahan ke komite pembiayaan, yang disebut MTF (Mandiri Tunas Finance), komite dapat memberikan Pembiayaan Nasabah pada penilaian Acc atau Reject.

4. Tahap *Survey*

Pada langkah ini komisi pembiayaan menunjuk *staff admin* guna melaksanakan *survey* ke tempat tinggal konsumen guna mengetahui dengan cara langsung informasi yang diserahkan calon konsumen.

5. Tahap Akumulasi Dokumen pada saat *Survey*

Staff admin komisi pembiayaan mengambil informasi dari hasil *survey* pada wujud informasi guna diserahkan pada manajemen komisi pembiayaan.

6. Keputusan Pembiayaan

Sesudah mengambil seluruh informasi yang dibutuhkan, manajemen komisi pembiayaan melaksanakan analisa informasi apakah pembiayaan hendak diserahkan ataupun tidak. Apabila hasil dari analisa memberikan hasil yang baik dalam arti pantas buat diserahkan pembiayaan, sehingga komisi pembiayaan melangsungkan pemberian purchase permintaan pada pihak dealer serta calon konsumen.

7. Total *Down Payment Dealer*

Pada langkah ini calon konsumen melunasi Total *Down Payment* pada pihak dealer serupa oleh imitasi perhitungan produk BSI OTO.

8. Tahap Proses *Delivery Order*

Jika telah menerima pembayaran TDP dari konsumen, dealer memberikan unit motor ataupun mobil yang dipesan konsumen.

9. Tahap Proses *Go Live*

Pada langkah terakhir ini pihak BSI memohon permintaan ke pihak dealer dalam prosedur pencairan. BSI melaksanakan pencairan konsumen serta melunasi kepada dealer guna menyelesaikan transaksi pembiayaan.

3.2.3 Hambatan dan Permasalahan

Adapun sejumlah kendala yang dihadapi dalam pembiayaan produk BSI OTO di BSI KC Pejangik 1 Kota Mataram adalah:

1. Karena produk BSI OTO merupakan produk yang berlandaskan syariah, maka tidak ada insentif bagi dealer penjualan. Hal ini semakin memberikan *effort* bagi BSI untuk menjalin kerja sama dengan dealer, karena bersaing dengan pihak Sewa Guna Usaha (*leasing*) lainnya yang memberikan uang kompensasi bagi dealer penjualan.
2. Profit yang didapat pihak BSI tidak begitu besar akibatnya wajib memperoleh banyak konsumen guna memberi profit sesuai sasaran.
3. Oknum *marketing* melakukan penipuan dalam upaya untuk manipulasi pembiayaan tersebut, oknum tersebut bekerja sama dengan pihak lain untuk memberikan data palsu untuk menyetujui permohonan pembiayaan. Setelah pembiayaan diberikan, mudah bagi pihak ketiga untuk melakukan penipuan pembiayaan, yang memberikan kerugian BSI dalam bentuk uang dan mengurangi rasa percaya dealer pada pihak BSI.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Terkait dengan pembahasan di bab sebelumnya, kesimpulan yang dapat diambil ialah:

1. Kelebihan BSI OTO secara garis besar adalah memfasilitasi pembelian alat transportasi mobil maupun motor yang baru. Pengajuan pembelian bisa dilaksanakan langsung dengan dealer terkemuka yang ditunjuk oleh BSI. Akad yang dipakai pada produk BSI OTO juga memakai prinsip syariah murabahah.
2. Prosedur pada pemberian produk BSI OTO dengan cara garis besar ialah: permohonan pembiayaan, pengumpulan informasi, pemeriksaan informasi, cara analisa, ketetapan pembiayaan, TDP dealer, cara delivery pesanan, cara *go live*.
3. Staf pemasaran melakukan penipuan dalam upaya untuk mengontrol keuangan. Terkait hal ini, tenaga pemasaran bekerja sama dengan pihak lain untuk menawarkan informasi palsu agar permohonan pembiayaan dapat disetujui. Setelah pendanaan diberikan, penipuan pembiayaan mudah dilakukan oleh pihak lain, menyebabkan BSI kehilangan uang dalam bentuk uang tunai dan mengurangi kepercayaan dealer pada BSI.

4.2 Saran

Saran yang bisa diberikan kepada PT. BSI KC Pejanggik 1 Kota Mataram yaitu:

1. PT Bank Syariah Indonesia diharapkan mampu memberikan rasa kepercayaan terhadap dealer sehingga terjalin hubungan kerjasama yang baik. Harus dapat diingat saingan di ruang lingkup bisnis *leasing* lainnya sangat ketat, khususnya pada hal memberikan bonus kepada dealer penjualan,
2. PT. BSI KC Pejanggik 1 Kota Mataram harapannya agar Kepala Cabang atau HRD dapat memilih karyawan yang memiliki sikap positif sehingga terhindar dari perilaku atau sikap yang dapat merugikan beberapa pihak, termasuk bank itu sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Z. (2006). *Dasar Dasar Manajemen Bank Syariah*. Pustaka Alvabet. (www.bankbsi.co.id). Diakses pada tanggal 15 Mei 2022. <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>.
- Fatihudin, D. (2015). *Metode Penelitian Untuk Ilmu Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*. Zifatama.
- Hermawan, I. (2019). *Metodologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif dan Mixer Method*. Hidayatul Quran.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Kencana Prenamedia Group.
- Kasmir. (2008). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Edisi Revisi 2008). PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2014). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. PT. Rajagrafindo Persada.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*. UPP AMPYKPN.
- Muhammad. (2011). *Manajemen Bank Syariah*. STIM YKPN.



