

**ANALISIS PEMBIAYAAN PRODUK BSI OTO PADA BANK SYARIAH DI BANK  
SYARIAH INDONESIA KCP KOLAKA**

Yuli Anggraeni<sup>1</sup>, M. Askari Zakariah<sup>2</sup>, Abd. Haris Nasution<sup>3</sup>

<sup>123</sup>Universitas Sains Islam Al Mawaddah Warrahmah Kolaka

Email : [askari@usimar.ac.id](mailto:askari@usimar.ac.id)

**ABSTRAK**

BSI merupakan penggabungan dari Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Dengan bergabungnya ketiga bank tersebut maka menghasilkan banyak produk di Bank Syariah Indonesia. Salah satu produk terbaru Bank Syariah Indonesia yaitu produk pembiayaan BSI OTO yang merupakan pembiayaan terhadap pembelian kendaraan roda empat atau roda dua dengan menerapkan mekanisme pembiayaan *murābahah*. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan penelitian studi kasus dengan tujuan untuk mengetahui penerapan akad *murābahah* pada produk pembiayaan BSI OTO di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka dan untuk mengetahui tingkat ketertarikan nasabah terhadap produk pembiayaan BSI OTO di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka. Dengan menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Data yang terkumpul dianalisis untuk diberikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan akad *murābahah* pada produk pembiayaan BSI OTO, merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Pada saat melakukan akad bank menjelaskan harga pokok barang ditambah keuntungan yang di dapatkan bank kepada nasabah serta menjelaskan jenis dan jumlah barang dengan rinci di awal. Untuk tingkat ketertarikan nasabah terhadap produk pembiayaan BSI OTO, dimana ketertarikan nasabah pada produk ini masih kurang karena kurangnya pengetahuan nasabah terkait produk ini serta kurangnya komunikasi yang dilakukan oleh pihak bank kepada para nasabahnya dalam mempromosikan produk-produk yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka.

Kata Kunci : Bank Syariah, Pembiayaan, Produk Perbankan

**PENDAHULUAN**

Pada tahun 2019 OJK mendorong bank syariah dan unit usaha syariah untuk mewujudkan salah satu misi yang ingin dicapai adalah peningkatan kapasitas lembaga keuangan syariah, khususnya perbankan dan juga ketersediaan produk yang lebih kompetitif dan efisien. Ada sejumlah bank syariah berstatus perusahaan pelat merah kala itu, yaitu PT Bank Syariah Mandiri, PT Bank Negara Indonesia, dan PT Bank Rakyat Indonesia Syariah.

Salah satu produk pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia yaitu BSI OTO, adalah fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor atau mobil dengan sistem

*murābahah*, dimana nasabah dapat mengangsur sampai dengan 5 tahun.<sup>1</sup> BSI OTO adalah fasilitas pembiayaan konsumtif *murābahah* yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan yang dibayar dengan pembiayaan ini. Mengenai pembiayaan BSI OTO menarik untuk dilakukan karena merupakan terobosan baru pada produk perbankan syariah karena kebanyakan masyarakat masih banyak yang belum mengetahui bahwasanya ada pembiayaan pembelian kendaraan dengan menawarkan margin yang dapat dijangkau oleh nasabah. Akan tetapi, terkait mekanisme penyaluran dana ada kriteria tertentu yang ditetapkan secara syariah menurut fatwa yang ditentukan fatwa DSN *Murābahah* sehingga tidak asal-asalan melakukan pembiayaan hanya berdasarkan kriteria syarat untuk nasabah saja.<sup>2</sup>

Dalam praktik *murabahah* pada produk pembiayaan kendaraan BSI OTO, bank bukanlah sebagai penjual murni yang menyediakan barang kebutuhan nasabah sebelum melakukan akad *murābahah* kepada nasabah. Posisi Bank adalah sebagai lembaga pembiayaan. Bank hanya akan melakukan pembelian barang sebagai syarat akad *murābahah* kepada nasabah jika ada nasabah yang akan membeli kembali.<sup>3</sup>

Bank Syariah tetap mengambil untung, namun keuntungan yang diambil oleh bank bukan dalam bentuk bunga melainkan margin jual beli atau biaya sewa. Kalau akadnya *murābahah*, maka bank membelikan mobil atau motor yang nasabah inginkan dari dealer dan menjualnya kembali pada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dan boleh dicicil, dengan menegaskan harga belinya kepada nasabah dan nasabah membayarnya sesuai dengan harga yang telah disepakati. Keuntungan yang diambil oleh bank dalam hal ini adalah keuntungan jual beli, yaitu selisih harga jual dan harga beli.<sup>4</sup>

Keunggulan BSI OTO secara garis besar adalah memberikan fasilitasi pembelian kendaraan mobil dan motor baru. Pembelian tersebut dapat dilakukan pada dealer-dealer terkenal yang ditunjuk oleh Bank Syariah Indonesia dari berbagai merek pabrikan dari

---

<sup>1</sup> Serpihan Swara Dewi, "Mekanisme Pembiayaan Produk BSI OTO Pada Bank Syariah Mandiri Kcp Kaliurang" *Skripsi* Universitas Islam Indonesia 2019, hlm. 2.

<sup>2</sup> Siti Farizka Dwi Ananda, "Analisis Penerapan Akad Murabahah Pada Pembiayaan BNI OTO IB Hasanah Studi Bank BNI Syariah KC Tanjung Karang" *Skripsi* Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 2019, hlm. 8.

<sup>3</sup> Fikri Iqbal, "Penerapan Akad Murabahah Pada BSM OTO Di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar" *Skripsi* Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan 2018, hlm. 54.

<sup>4</sup> Alia Maloka Aqilah, "Analisis Prosedur Pembiayaan BSM OTO Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Wirobrajan Yogyakarta" *Skripsi* Institut Agama Islam Negeri Purwokerto 2019, hlm. 8.

Jepang, Korea Selatan, Eropa, dan Amerika Serikat. Maka dari itu produk ini memiliki keunggulan dari segi pemilihan produk mobil dan motor yang beragam.<sup>5</sup>

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Pembiayaan Produk BSI OTO Pada Bank Syariah (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka)”**

## METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif, dimana peneliti ingin mengetahui tentang Produk Pembiayaan BSI OTO yang ada pada Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat di capai dengan prosedur-prosedur statistik atau dengan cara kualitatif lainnya.<sup>6</sup> Deskriptif adalah data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka.<sup>7</sup>

Lokasi yang dijadikan penelitian adalah Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kolaka, bertempat di Jl. Doktor Sutono No. 11, Kel. Lamokato, Kolaka, Kabupaten Kolaka, Sulawesi Tenggara. Waktu penelitian ini dimulai dari bulan Mei sampai selesai.

Adapun tehnik analisis data kualitatif adalah:<sup>8</sup>

### a. Reduksi Data

Reduksi data merupakan salah satu teknik dari teknik analisis data kualitatif. Reduksi data adalah bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil.

### b. Penyajian Data

Penyajian data merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan

---

<sup>5</sup>*Ibid.*, hlm. 35

<sup>6</sup> M. Askari Zakariah, dkk. *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif Action Research and Development (R and D)*, (Cet. I; Yayasan Pondok Pesantren Al Mawaddah Warrahmah, 2020) hlm. 27.

<sup>7</sup> Lexi J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Cet I: Bandung; PT Remaja Rosdakarya, 2007) hlm. 11.

<sup>8</sup> Sugiyono, *op.cit*, hlm. 54.

adanya penarikan kesimpulan. Bentuk penyajian data kualitatif berupa teks naratif (bentuk catatan lapangan), grafik, jaringan dan bagan.

### c. Penarikan Kesimpulan/Verifikasi

Penarikan kesimpulan merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penarikan kesimpulan adalah hasil analisis yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan pengumpulan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### 1. Penerapan Akad *Murābahah* Pada Produk Pembiayaan BSI OTO di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka

Akad *murābahah* merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini bank harus terlebih dahulu memberitahukan harga pokok barang ditambah keuntungan yang di dapatkan bank kepada nasabah.<sup>9</sup> Dalam praktik *murābahah* pada produk pembiayaan kendaraan BSI OTO di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka merupakan pembiayaan dengan akad jual beli dimana harga dan keuntungan telah disepakati antara kedua belah pihak. Bank akan melakukan pembelian barang jika ada nasabah yang akan membeli barang tersebut. Dalam pembiayaan ini penjual/bank menginformasikan harga beli barang kepada pembeli/nasabah dan harga jual adalah harga beli ditambah dengan keuntungan/margin yang didapat oleh bank. Pada saat melakukan akad bank menjelaskan jenis dan jumlah barang dengan rinci di awal. Barang akan diserahkan setelah akad jual beli dan pembayaran bisa dilakukan secara angsur/cicilan. Dalam jual beli dengan akad *murabahah*, pembayaran cicilan yang dilakukan oleh nasabah tidak boleh berubah selama periode perjanjian yang telah disepakati bersama.

Melalui akad *murābahah*, nasabah dapat memenuhi kebutuhannya untuk memperoleh dan memiliki barang yang dibutuhkan tanpa harus menyediakan uang tunai lebih dahulu. Dengan kata lain nasabah telah memperoleh pembiayaan dari bank untuk pengadaan barang tersebut.<sup>10</sup> Dalam melakukan akad pembiayaan semua dilakukan secara bertahap, tanpa paksaan berdasarkan kesepakatan bersama tanpa merugikan salah satu pihak. Ketika akad

<sup>9</sup> Ardiansyah Putra Harahap, dan Dwi Saraswati, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Cet.I; Surabaya: CV. Jakad Media Publishing, 2020), hlm. 103.

<sup>10</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Cet.7; Jakarta: Azkia Publisher, 2009), hlm. 28.

sudah ditanda tangani oleh nasabah maka kewajiban nasabah terhadap bank telah dimulai, yaitu membayar angsuran pembiayaan dengan besaran dan jangka waktu yang telah disepakati bersama. Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka saat ini menggunakan jenis pembiayaan *murābahah* berdasarkan pesanan dimana bank akan melakukan transaksi apabila ada pesanan, maksudnya bank akan melakukan transaksi apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru akan dilakukan jika ada pesanan dari nasabah, dan sifatnya mengikat dalam hal ini nasabah harus terikat oleh perjanjian dimana jika barang yang dipesan sudah ada maka harus dibeli. Adapun untuk cara pembayaran yang digunakan adalah pembayaran secara angsur/cicilan.

Proses pembiayaan *murābahah* pada produk BSI OTO di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka yaitu pihak bank sebagai penjual, nasabah sebagai pembeli, pihak MUF sebagai perantara antara bank dan dealer, dan dealer sebagai penyedia barang. Maksud dari MUF sebagai perantara antara bank dan dealer dimana semua berkas permohonan yang nasabah ajukan ke bank semuanya akan diserahkan kepada MUF. Pihak MUF yang akan memeriksa semua kelengkapan berkas nasabah tersebut apakah dapat di proses atau tidak. Setelah disetujui maka pihak MUF akan menghubungi dealer untuk memberikan informasi bahwa nasabah ingin melakukan pembiayaan *murābahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka. Setelah mengetahui bahwa kendaraan yang diinginkan itu barangnya tersedia, selanjutnya pihak MUF akan menghubungi pihak bank bahwa semua prosedur untuk pembiayaan BSI OTO telah terpenuhi maka bank akan menghubungi nasabah bahwa permintaannya dapat di proses dan pihak bank akan mempersiapkan seluruh dokumen yang dibutuhkan untuk proses pencairan pembiayaan, setelah itu barulah bank melakukan akad *murābahah* dengan nasabah.

## **2. Ketertarikan nasabah terhadap produk pembiayaan BSI OTO di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka**

Pengetahuan nasabah terkait dengan semua informasi mengenai produk bank syariah mulai dari kelemahan dan keunggulan produk tersebut sangat penting, adanya pengetahuan terhadap suatu produk di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka berpengaruh terhadap minat nasabah untuk menggunakan produk tersebut. Produk pembiayaan BSI OTO merupakan produk kepemilikan kendaraan yang ditujukan kepada masyarakat yang ingin memiliki kendaraan bekas atau baru. Dapat di artikan bahwa produk sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah.

Kelebihan yang dimiliki oleh produk BSI OTO dimana pada saat akad *murābahah* harga beli barang dan semua keuntungan (margin) yang didapatkan oleh bank di jelaskan dengan rinci. Pada Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka memberikan jangka waktu pada pembayaran angsuran selama 5 tahun dan tidak pernah mengalami perubahan angsuran sampai dengan pembiayaan berakhir. Untuk semua proses pengajuan permohonan sampai persetujuannya diproses dengan cepat dan mudah, hal ini yang membuat nasabah tertarik untuk menggunakan produk Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka. Kelebihan lain yang terdapat pada produk BSI OTO ini dimana terbebas dari biaya penalti artinya apa bila nasabah ingin melunasi pembiayaannya lebih cepat dari waktu yang telah ditentukan di awal, hal tersebut boleh saja dilakukan oleh nasabah tanpa harus takut terkena penalti atau biaya percepatan pelunasan.

Selain pengetahuan nasabah terkait dengan semua informasi mengenai produk bank syariah, menjalin komunikasi yang baik dengan para nasabah maupun calon nasabah juga sangat penting. Hal ini juga mampu membuat nasabah tertarik menggunakan suatu produk yang ada di bank syariah. Beda halnya dengan Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka yang kurang berkomunikasi dengan para nasabahnya sehingga masih banyak dari nasabahnya yang tidak mengetahui produk yang terdapat di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka dengan begitu nasabah maupun calon nasabah kurang tertarik untuk menggunakan produk yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka. Salah satu produk yang belum banyak diketahui oleh para nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka yaitu produk pembiayaan BSI OTO.

Produk pembiayaan BSI OTO yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka sudah berjalan selama 1 tahun. Dalam jangka 1 tahun tersebut Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka hanya memiliki 6 nasabah untuk pengguna produk pembiayaan BSI OTO. Jadi untuk tingkat ketertarikan nasabah terhadap produk pembiayaan BSI OTO yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka sangat kurang. Hal ini disebabkan karena kurangnya interaksi antara pihak bank kepada para nasabahnya. Selain itu strategi pemasaran Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka dianggap masih kurang efektif, karena sampai saat ini sebagian besar nasabah masih ada yang belum mengetahui secara jelas produk-produk yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka, serta mengenai hal-hal terbaru dan terupdate dari Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka itu sendiri.

Minat muncul apabila individu tertarik pada sesuatu karena merasa hal tersebut sesuai dengan kebutuhannya atau merasa bahwa sesuatu yang akan digunakan dirasakan berarti bagi dirinya. Selain itu harga juga menjadi faktor utama yang harus ditentukan sebelum suatu produk di luncurkan ke pasar sasaran. Harga produk juga salah satu faktor penentu bagi

ketertarikan nasabah dalam menggunakan produk tersebut. Kegiatan pemasaran juga bertujuan untuk mempengaruhi konsumen dalam pembelian suatu produk. Dalam melakukan pembelian, konsumen membutuhkan informasi tentang produk yang akan dibeli. agar produk itu di kenal dan ujung-ujungnya dapat digunakan oleh nasabah.

Hal lain yang membuat nasabah kurang tertarik terhadap produk ini adalah informasi tentang produk yang akan ditawarkan kurang jelas sehingga mereka merasa kurang puas. Contohnya mengenai keuntungan dan kelebihan dari produk BSI OTO yang tidak dijelaskan secara terperinci. Selain itu juga kurang profesionalnya dalam penyampaian pesan yang dilakukan untuk mempromosikan produk tersebut, sehingga nasabah masih kurang yakin dengan informasi yang disampaikan tersebut. Contohnya penjelasan mengenai manfaat menggunakan produk BSI OTO dengan memberikan contoh yang masih terdapat unsur ketidakjelasan.

Perusahaan yang memasarkan produk atau jasa selalu mengharapkan adanya pembelian atau pemakaian produk atau jasa oleh konsumen, serta mengharapkan agar konsumen tidak mudah terpengaruh oleh produk atau jasa lain. Untuk menciptakan kesetiaan tersebut, perusahaan harus menciptakan suatu kepercayaan konsumen terhadap produknya.

Suatu promosi akan mempengaruhi minat konsumen dalam tindakannya dan keyakinannya akan produk yang ditawarkan perusahaan. Dengan demikian dapat ditarik suatu analisis bahwa promosi merupakan komponen atau alat komunikasi untuk menyampaikan informasi tentang suatu produk barang atau jasa dari produsen kepada konsumen yang bersifat persuasif (membujuk) sehingga menimbulkan adanya keinginan untuk menggunakan produk tersebut.

## KESIMPULAN

Adapun kesimpulan dari pemaparan hasil penelitian di atas adalah sebagai berikut:

1. Penerapan akad *murābahah* pada produk pembiayaan BSI OTO, merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini bank harus terlebih dahulu memberitahukan harga pokok barang ditambah keuntungan yang didapatkan bank kepada nasabah. Dalam pembiayaan ini penjual/bank menginformasikan harga beli barang kepada pembeli/nasabah dan harga jual adalah harga beli ditambah dengan keuntungan/margin yang didapat oleh bank. Pada saat melakukan akad bank menjelaskan jenis dan jumlah barang dengan rinci diawal. Dalam melakukan akad pembiayaan semua dilakukan secara bertahap, tanpa paksaan berdasarkan kesepakatan bersama tanpa merugikan salah satu pihak.

2. Adapun tingkat ketertarikan nasabah terhadap produk pembiayaan BSI OTO, di Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka sangat kurang. Hal ini dapat dilihat dari jumlah nasabah yang menggunakan produk tersebut. Produk pembiayaan BSI OTO sudah berjalan selama 1 tahun. Dalam jangka 1 tahun tersebut Bank Syariah Indonesia KCP Kolaka hanya memiliki 6 nasabah untuk pengguna produk pembiayaan BSI OTO. Hal ini disebabkan karena kurangnya interaksi antara pihak bank kepada para nasabahnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin, dan Sintha Wahjusaputri. 2018. *Bank dan Lembaga Keuangan*, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Ananda, S. F. D. (2019). *Analisis penerapan akad murabahah pada pembiayaan BNI OTO IB Hasanah studi Bank BNI Syariah KC Tanjung Karang* (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung).
- Andrianto, dan M. Anang Firmansyah. 2019. *Manajemen Bank Syariah (Implementansi Teori dan Praktek)*, Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media
- Aqilah, A. M. (2019). *Analisis prosedur pembiayaan BSM OTO di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Wirobrajan Yogyakarta* (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto).
- Arifin, Z. (2009). *Dasar-dasar manajemen bank syariah* (7th ed.). Azkia Publisher.
- Dewi, S. S. (2019). *Mekanisme pembiayaan produk BSI OTO pada Bank Syariah Mandiri Kcp Kaliurang* (Skripsi, Universitas Islam Indonesia).
- Harahap, A. P., & Saraswati, D. (2020). *Bank dan lembaga keuangan lainnya*. CV. Jakad Media Publishing.
- Iqbal, F. (2018). *Penerapan akad murabahah pada BSM OTO di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar* (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan).
- Juneda. 2019. "Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan PT. BNI Syariah KC. Parepare". *Jurnal Balanca*. Vol. 1. Nomor 2.
- Lathief, Ilhamy Nasution Muhammad. 2018. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Medan: FEBI UIN-SU Press.
- Moleong, L. J. (2007). *Metode penelitian kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.
- Nasution, A. H., Septiani, R., & Zakariah, M. (2020). ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR PEMBIAYAAN KONGSI PEMILIKAN RUMAHSYARIAH (KPRS) DENGAN AKAD MURĀBAHAH PADA BNI SYARIAH KCP MIKRO KOLAKA. *Jurnal Ekonomi Bisnis Syariah*, 3(2), 350-362.
- Sugiyono. (2017). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Zakariah, M. A., dkk. (2020). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif action research and development (R and D)*. Yayasan Pondok Pesantren Al Mawaddah Warrahmah.