

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN OTO  
iB HASANAH PADA PT. BNI SYARIAH KANTOR  
CABANG BANDA ACEH**



**Disusun Oleh:**

**HIJRIATI  
NIM: 041300790**

**PROGRAM DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
BANDA ACEH  
2016 M / 1437 H**



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY**  
**BANDA ACEH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Situs: [www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis](http://www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis)

---

### **LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH**

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Hijriati  
Nim : 041300790  
Jurusan : D-III Perbankan Syariah  
fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.*
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan setelah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh,  
Yang menyatakan

Hijriati

**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh  
Sebagai Salah Satu Beban Studi  
Untuk Menyelesaikan Program D-III Perbankan Syariah

Dengan Judul:

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN OTO iB HASANAH  
PADA PT. BNI SYARIAH KANTOR CABANG BANDA ACEH**

Disusun Oleh:

Hijriati  
NIM: 041300790

Disetujui untuk diseminarkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah  
memenuhi syarat sebagai kelengkapan dan penyelesaian studi pada Program  
Diploma III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Pembimbing I,

Pembimbing II.

Dr. Hafas Furqani, M. Ec  
NIP: 198006252009011009

Marwiyati, SE., MM  
NIP: 197404172005012002

Mengetahui  
Ketua Jurusan D-III Perbankan Syariah,

Dr. Nilam Sari, MA  
NIP: 197103172008012007



## KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur ke hadirat Allah, Tuhan Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, atas segala berkah dan rahmatnya, akhirnya penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) yang berjudul, “**Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh**”. Salawat beruntai salam ke pangkuan Nabi Besar Muhammad SAW., yang telah berjuang untuk menyebarkan agama Islam ke seluruh penjuru dunia.

Penulisan laporan ini merupakan salah satu tugas akhir yang harus dipenuhi oleh penulis dan merupakan syarat untuk menyelesaikan program studi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan D-III Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh.

Dalam proses penyelesaian Laporan Kerja Praktik (LKP), penulis banyak mengalami kendala dan pasang surut semangat. Namun, berkat motivasi, bimbingan, dukungan, dan bantuan yang sangat berharga dari berbagai pihak, penulis akhirnya dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini. Oleh karena itu, penulis sangat berterima kasih, terutama kepada :

1. Allah SWT dengan berkat rahmat pertolongan dan kehendak-Nya lah penulis dapat menyelesaikan LKP ini, serta salam sejahtera kepada Baginda Rasulullah SAW.
2. Orang tua tercinta Bapak Syahbuddin dan Ibu Ainal Mardhiah atas setiap cinta, kasih sayang, doa, dan dukungan, baik secara moril maupun materil. Baktiku seumur hidup takkan mampu untuk membalas semua cintamu.
3. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry serta seluruh staf pengajar dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu penulis dalam pengurusan administrasi selama penulisan Laporan Kerja Praktik ini.

4. Dr. Hafas Furqani, M. Ec selaku pembimbing I dan Marwiyati, SE., MM selaku pembimbing II yang telah mencurahkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam membimbing penulis. Semoga Bapak dan ibu selalu mendapat rahmat dan lindungan Allah SWT.
5. Dr. Nilam Sari, M. Ag selaku Ketua Jurusan Diploma III Perbankan Syariah.
6. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag selaku Sekretaris Jurusan Diploma III Perbankan Syariah.
7. Dr. Hafas Furqani, M. Ec selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah menyetujui judul, membimbing selama penulisan bab I dan telah memberi masukan dan nasehat.
8. Muhammad Arifin, S.Ag., M.Ag selaku Penasehat Akademik (PA) penulis selama menempuh pendidikan di Jurusan Diploma III Perbankan Syariah.
9. Seluruh dosen dan staf akademik Jurusan Diploma III Perbankan Syariah yang selama ini telah membimbing, membagikan ilmu, dan pengalaman. Terima kasih telah mendidik kami.
10. Edy Putraga selaku Pimpinan sekaligus supervisor dan seluruh karyawan dan karyawan BNI Syariah KC Banda Aceh (bang Azhari, kak Ninonk, bang Madi, kak Farra, kak Dina, kak Dian, kak Diana, kak Ayu, bang Muslim, bang Akbar, dan bank Anas) serta kepada kawan seperjuangan ketika magang (Suriyani, Meri, Melan, Wulan, dan Dila). Terima kasih telah membimbing, berbagi ilmu, pengalaman, memberikan semangat dan motivasi kepada penulis.
11. Abangku (Maizal), adikku (Syahrul dan Nurlaili) yang selalu bersedia mendengarkan keluh kesah, segala sakit kepala yang penulis rasakan dan selalu memberi dukungan serta nasehat dari jauh. Jarak bukan alasan untuk memisahkan kita.
12. Seluruh keluarga besar yang selalu memberi kasih sayang dukungan dan semangat kepada penulis selama merampungkan Laporan Kerja Praktik ini.
13. Sahabat-sahabatku tercinta, Zatin, Suriyani, Icha, Uswah, Nasla, dan Junita yang selalu menjadi tempat curhat, teman diskusi, memberikan masukan, bantuan dan menemani penulis selama penyusunan Laporan Kerja Praktik ini.

14. Teman-teman angkatan 2013 terkhusus unit III dan unit I, II dan IV pada umumnya yang tidak bisa disebutkan satu-persatu, terima kasih telah berjuang bersama-sama, berbagi semangat, persahabatan, kebersamaan, suka, dan duka selama tiga tahun menempuh pendidikan di Diploma III Perbankan Syariah. Ingatlah teman-teman, setelah kesulitan pasti ada kemudahan dan sesama teman tidak akan saling melupakan.
15. Kakak-kakak (leting 2011 dan 2012) dan adek leting 2014 yang senantiasa memberikan semangat dan dukungan dalam merampungkan Laporan Kerja Praktik.

Akhirnya penulis mengucapkan banyak terimakasih untuk semua pihak yang terlibat dalam membuat LKP ini, semoga semua pihak mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT.

Penulis menyadari adanya kekurangan dari penulisan Laporan Kerja Praktik ini, maka penulis sangat mengharapkan kritikan beserta saran untuk memperbaiki Laporan Kerja Praktik ini. Dengan segala ketulusan hati, penulis berharap semoga Laporan Kerja Praktik ini dapat memberikan kontribusi dalam dunia pendidikan umumnya, dunia perbankan khususnya, bermanfaat bagi yang membutuhkan serta mendapatkan ridha Allah SWT.

Banda Aceh, 21 Juli 2016

**Penulis**

Hijriati

## TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K Nomor: 158

Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

### 1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	
2	ب	b	17	ظ	
3	ت	t	18	ع	‘
4	ث		19	غ	g
5	ج	j	20	ف	f
6	ح		21	ق	q
7	خ	kh	22	ك	k
8	د	d	23	ل	l
9	ذ		24	م	m
10	ر	r	25	ن	n
11	ز	z	26	و	w
12	س	s	27	ه	h
13	ش	sy	28	ع	’
14	ص		29	ي	y
15	ض				

### 2. Konsonan

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

#### a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fat ah</i>	a
◌ِ	<i>Kasrah</i>	i
◌ُ	<i>Dammah</i>	u

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
	<i>Fat ah</i> dan ya	ai
	<i>Fat ah</i> dan wau	au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hauula*

3. *Maddah*

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf , transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
◌َ ا	<i>Fat ah</i> dan <i>alif</i> atau ya	
◌ِ ي	<i>Kasrah</i> dan ya	
◌ُ و	<i>Dammah</i> dan wau	

Contoh:

قال : *q la*

رمى : *ram*

قيل : *q la*

يقول : *yaq lu*

#### 4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* ( ) hidup

Ta *marbutah* ( ) yang hidup atau mendapat harkat *fat ah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* ( ) mati

Ta *marbutah* ( ) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* ( ) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* ( ) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rau ah al-a f l/rau atul a f l*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Mad nah al-Munawwarah/ al-Mad natul Munawwarah*

طَلْحَةَ : *al ah*

#### Catatan:

#### Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: amad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr ; Beirut, bukan Bayrut ; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN TRANSLITERASI</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>RINGKASAN LAPORAN</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB SATU: PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik .....	4
1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik .....	4
1.4 Prosedur Pelaksanaan Laporan Kerja Praktik .....	5
<b>BAB DUA: TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK</b> .....	<b>7</b>
2.1 Sejarah Singkat PT. BNI Syariah .....	7
2.1.1 Visi dan Misi PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh.....	8
2.1.2 Budaya Kerja Insan PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh.....	9
2.2 Struktur Organisasi PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh .....	10
2.3 Kegiatan Usaha PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh .....	12
2.3.1 Penghimpunan Dana .....	12
2.3.2 Penyaluran Dana .....	14
2.3.3 Pelayanan Jasa .....	16
2.4 Keadaan Personalia PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh .....	18
<b>BAB TIGA: HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK</b> .....	<b>20</b>
3.1 Kegiatan Kerja Praktik .....	20
3.1.1 Bagian <i>Customer Service</i> dan <i>Teller</i> .....	20
3.1.2 Bagian Operasional/Umum.....	20
3.1.3 Bagian Sales/Pembiayaan .....	21
3.2 Bidang Kerja Praktik .....	22
3.2.1 Definisi dan Keunggulan Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah .....	22
3.2.2 Alur Pembiayaan Oto iB Hasanah .....	23
3.2.3 Tujuan dan Sasaran Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah .....	24

3.2.4	Ketentuan Umum dan Mekanisme Pelaksanaan Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah.....	25
3.2.5	Strategi dan Cara-cara Pemasaran Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah .....	29
3.3	Teori yang Berkaitan .....	31
3.3.1	Pengertian dan Teori Pemasaran.....	31
3.3.2	Strategi Pemasaran.....	32
3.3.3	Pengertian Pembiayaan .....	34
3.3.4	Pengertian, Rukun, dan Landasan Hukum Akad <i>Murabahah</i> .....	34
3.3.5	Fatwa DSN-MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang <i>Murabahah</i> .....	38
3.4	Evaluasi Kerja Praktik.....	40
<b>BAB EMPAT: PENUTUP .....</b>		<b>42</b>
4.1	Kesimpulan.....	42
4.2	Saran .....	43
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>44</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>46</b>

## RINGKASAN LAPORAN

Nama : Hijriati  
NIM : 041300790  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D-III Perbankan Syariah  
Judul : Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh  
Tanggal sidang : 22 Juli 2016  
Tebal LKP : 43 Halaman  
Pembimbing I : Dr. Hafas Furqani, M. Ec  
Pembimbing II : Marwiyati, SE., MM

PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh beralamat di jalan Tgk. H. Muhammad Daud Bereueh No. 33 C Banda Aceh. Secara resmi mulai beroperasi pada tanggal 23 April 2009 yang berfungsi sebagai lembaga keuangan yang kegiatan usahanya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat, dengan cara memberikan pembiayaan dan jasa-jasa bank lainnya. BNI Syariah mempunyai berbagai macam produk pembiayaan untuk menunjang kebutuhan masyarakat. Produk tersebut diharapkan dapat memfasilitasi untuk memenuhi keinginan masyarakat supaya dapat memenuhi kebutuhan barang untuk digunakan. Kegiatan kerja praktik dilakukan pada beberapa bagian diantaranya, bagian *marketing* (sales), pembiayaan, operasional/umum, *customer service* dan *teller*. Adapun tujuan dari penulisan Laporan Kerja Praktik ini adalah untuk mengetahui mekanisme dan strategi pemasaran produk pembiayaan Oto iB Hasanah yang ada pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh. Hasil kerja praktik yang penulis dapatkan tentang strategi pemasaran produk pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh sudah sesuai dengan teori yang dipelajari di bangku kuliah. Mekanisme pelaksanaan produk pembiayaan Oto iB Hasanah adalah BNI Syariah melakukan analisa terhadap data/dokumen pembiayaan, selanjutnya BNI Syariah menyetujui pembiayaan serta melakukan pemantauan terhadap agunan dan kelancaran angsuran hutang pokok dan margin, apabila angsuran pembiayaan bermasalah maka harus ditempuh langkah penyelesaian melalui Pengadilan Agama atau lembaga lain yang ditunjuk oleh pemerintah. Dalam memasarkan produk pembiayaan Oto iB Hasanah, PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh menerapkan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari empat P, yaitu *product* (produk) berupa produk dengan kebutuhan masyarakat, *price* (harga) berupa penentuan harga, *place* (lokasi) berupa tata cara penentuan lokasi kantor, dan *promotion* (promosi) berupa tata cara mempromosikan produk seperti periklanan (*advertising*), publisitas (*publicity*), penjualan pribadi (*personal selling*), dan *open table*. Untuk menarik minat nasabah dalam mengajukan pembiayaan terutama produk pembiayaan Oto iB Hasanah, PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh perlu menyediakan web khusus untuk menginformasikan produk-produk yang ditawarkan, mengingat internet saat ini telah mencapai ke seluruh pelosok daerah dan dapat diakses dengan cepat sehingga informasi dapat tersalurkan dengan mudah kepada masyarakat.

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Alur Pembiayaan Oto iB Hasanah BNI Syariah .....	23
---	----

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Formulir Permohonan Pembiayaan Konsumtif
- Lampiran 2 : Brosur Produk Pembiayaan Konsumtif
- Lampiran 3 : Surat Kuasa
- Lampiran 4 : Surat Pernyataan
- Lampiran 5 : Surat Pernyataan Persetujuan Suami/istri
- Lampiran 6 : Daftar Angsuran Produk Pembiayaan Konsumtif
- Lampiran 7 : Bagan Organisasi PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh
- Lampiran 8 : Surat Keterangan Telah Melakukan Kegiatan Kerja Praktik
- Lampiran 9 : SK Bimbingan
- Lampiran 10 : Lembar Nilai Kerja Praktik
- Lampiran 11 : Lembar Kontrol Bimbingan

# **BAB SATU**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dalam perjalanannya, perkembangan perbankan tidak terlepas dari perkembangan perdagangan. Seiring dengan perkembangan perdagangan dunia, maka perkembangan perbankan pun semakin pesat. Perkembangan perdagangan yang semula hanya berkembang di daratan Eropa akhirnya menyebar ke Asia Barat. Bank-bank yang sudah terkenal pada saat itu di benua Eropa adalah Bank Venesia tahun 1171, kemudian menyusul Bank of Genoa dan Bank of Barcelona tahun 1320. Sebaliknya, perkembangan perbankan di daratan Inggris baru dimulai pada abad ke-16. Namun karena Negara-negara Eropa seperti Inggris, Perancis, Belanda, Spanyol, atau Portugis begitu aktif mencari daerah perdagangan yang kemudian menjadi daerah jajahannya, maka perkembangan perbankan pun ikut dibawa ke negara jajahannya.<sup>1</sup>

Di Indonesia, perkembangan perbankan juga tidak terlepas dari era zaman penjajahan Hindia-Belanda dahulu. Pada saat itu terdapat beberapa bank yang memegang peranan penting dalam pemerintahan penjajahan Belanda.<sup>2</sup> Jika ditelusuri lewat sejarah sejak dahulu sampai sekarang ini, peranan perbankan dalam memajukan perekonomian suatu negara sangatlah besar. Hampir semua sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa bank.<sup>3</sup>

Saat ini muncul lembaga keuangan syariah yang menjadi kompetitor dari lembaga keuangan konvensional. Bank Syariah adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan prinsip syariah. Sedangkan prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang

---

<sup>1</sup>Kasmir, *Pemasaran Bank*, Cet. III (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008), hlm. 14.

<sup>2</sup>*Ibid.*

<sup>3</sup>*Ibid.*, hlm. 8.

dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah (dalam hal ini MUI).<sup>4</sup>

Bank syariah pertama kali muncul pada tahun 1963 dalam bentuk bank tabungan pedesaan di kota kecil Mit Ghamr, Mesir. Percobaan berikutnya terjadi di Pakistan pada tahun 1965 dalam bentuk bank koperasi. Lama tidak terdengar kiprahnya, gerakan bank syariah mulai muncul lagi pada pertengahan tahun 1970-an dengan berdirinya *Islamic Development Bank (IDB)* pada tanggal 20 Oktober 1975. Berdirinya IDB telah memicu munculnya bank-bank syariah penuh di berbagai Negara seperti *Dubai Islamic Bank* di Dubai (Maret 1975), *Faisal Islamic Bank* di Mesir dan Sudan (1977) dan *Kuwait Finance House* di Kuwait (1977).<sup>5</sup>

Di Indonesia sendiri perkembangan perbankan syariah merupakan suatu perwujudan dari permintaan masyarakat yang membutuhkan suatu sistem perbankan alternatif yang selain menyediakan jasa perbankan/keuangan yang sehat, juga memenuhi prinsip-prinsip syariah. Sistem keuangan syariah sebenarnya telah dimulai sebelum pemerintah secara formal meletakkan dasar-dasar hukum operasionalnya melalui UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dalam UU No. 10 Tahun 1998 serta UU No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia merupakan jawaban atas permintaan yang nyata dari masyarakat. Setelah dikeluarkannya ketentuan perundang-undangan tersebut, sistem perbankan syariah sejak tahun 1998 telah menunjukkan perkembangan yang cukup pesat, yaitu sekitar 74 persen pertumbuhan aset per tahun.<sup>6</sup>

Bank umum pertama di Indonesia yang menerapkan prinsip syariah Islam dalam menjalankan operasionalnya adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Bank ini berdiri pada tahun 1991 dan mulai beroperasi pada tahun 1992. Selain Bank Muamalat Indonesia, pionir perbankan syariah yang lain adalah Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Dana Mardhatillah dan BPR Berkah Amal Sejahtera

---

<sup>4</sup>Abu Muhammad Dwiono Koesen Al-Jambi, *Selamat Tinggal Bank Konvensional*, Cet. V (Jakarta: Tifa Publishing House, 2012), hlm. 37.

<sup>5</sup>*Ibid.*, hlm. 27.

<sup>6</sup>Muhammmad Sulhan dan Ely siswanto, *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*, Cet. I (Malang: UIN Malang Press, 2008), hlm. 139-140.

yang didirikan pada tahun 1991 di Bandung yang diprakarsai oleh *Institute for Sharia Economic Development (ISED)*.<sup>7</sup>

Dalam hal ini perbankan syariah mengalami perkembangan yang sangat signifikan dengan munculnya Undang-Undang Perbankan Syariah, pemberlakuan Undang-Undang terbaru No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan telah memberikan kesempatan luas untuk pengembangan jaringan perbankan Syariah, banyak bank umum membuka Unit Usaha Syariah (UUS) kemudian menjadi Bank Umum Syariah (BUS), seperti bank konvensional PT. BNI 46 yang melahirkan PT. BNI Syariah. PT. BNI Syariah saat ini telah menjadi Bank Umum Syariah (BUS) yang mulai beroperasi pada tanggal 19 Juni 2010.

PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh mempunyai berbagai macam produk pembiayaan untuk menunjang kebutuhan masyarakat. Produk tersebut diharapkan dapat memfasilitasi untuk memenuhi keinginan masyarakat supaya dapat memenuhi kebutuhan barang untuk digunakan. Salah satu produk pembiayaan PT. BNI Syariah adalah Oto iB Hasanah yang menggunakan akad *murabahah*.

Dalam pelaksanaannya terdapat ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi oleh nasabah yang ingin mengajukan produk pembiayaan Oto iB Hasanah. Dalam praktiknya pembiayaan Oto iB Hasanah mempunyai beberapa kendala atau masalah yang terjadi dalam hal pemasaran produknya, karena jika dibandingkan dengan produk pembiayaan lain, perkembangan produk pembiayaan Oto iB Hasanah ini tidak begitu baik dengan produk pembiayaan lain seperti pembiayaan Griya iB Hasanah, karena masyarakat lebih memilih mengajukan pembiayaan untuk rumah, mengingat rumah merupakan salah satu kebutuhan masyarakat yang sangat penting.

Kemunculan bank-bank dan lembaga keuangan Islam sebagai organisasi baru, relatif menimbulkan tantangan baru dari berbagai kompetitor terutama dalam hal memasarkan produk pembiayaan yang ada dalam lembaga keuangan Islam seperti perbankan syariah. Tantangan ini akan menjadikan persaingan yang ketat dengan perbankan syariah lainnya dalam hal melakukan pembiayaan,

---

<sup>7</sup>*Ibid.*, hlm. 141.

sehingga mengharuskan PT. BNI Syariah menyusun strategi pemasaran yang tepat untuk mengenalkan produk pembiayaan Oto iB Hasanah ini kepada masyarakat.

Berdasarkan uraian di atas, maka Laporan Kerja Praktik (LKP) ini disusun dengan judul **“Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh”**.

## **1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik**

Beberapa tujuan dari laporan kerja praktik ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan Oto iB Hasanah dengan menggunakan akad *mur ba ah* yang diterapkan pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh.

## **1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik**

Hasil Laporan Kerja Praktik (LKP) berguna untuk:

1. Khazanah Ilmu Pengetahuan

Hasil Laporan Kerja Praktik ini dapat menjadi bahan referensi di Jurusan Diploma III Perbankan Syariah dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang perbankan dan menjadi sumber bacaan bagi mahasiswa khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk mengetahui strategi pemasaran produk pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh.

2. Masyarakat

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini dapat memberikan informasi bagi masyarakat luas dan pihak-pihak yang berkepentingan lainnya untuk lebih mengetahui hal-hal yang berhubungan dengan produk pembiayaan Oto iB Hasanah mulai dari persyaratan, mekanisme pelaksanaan hingga strategi pemasarannya.

### 3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Laporan Kerja Praktik (LKP) dapat menjadi acuan bagi pihak bank BNI Syariah untuk pengembangan produk pembiayaan dimasa yang akan datang dan juga memberikan masukan yang konstruktif kepada instansi tentang teori-teori yang relevan dengan perbankan syariah untuk diaplikasikan dalam dunia kerja.

### 4. Penulis

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini bermanfaat untuk menambah wawasan tentang produk pembiayaan Oto iB Hasanah khususnya dan tentang dunia perbankan pada umumnya. Selain itu dapat menjadi bahan perbandingan antara teori yang dipelajari di bangku kuliah dan praktik langsung di dunia kerja. Laporan Kerja Praktik juga menjadi salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk menyelesaikan kuliah di Diploma III Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry.

## **1.4 Prosedur Pelaksanaan Laporan Kerja Praktik**

Sebelum memulai magang, setiap mahasiswa Program Diploma III Perbankan Syariah diwajibkan untuk mengambil mata kuliah Analisis Laporan Keuangan/Kertas Kerja pada semester 6 (genap), dan hal ini dapat dilakukan pada saat mengisi Kartu Rencana Studi (KRS). Sebelum melakukan kerja praktik terlebih dahulu mahasiswa harus mencari tempat magang, selanjutnya mendaftarkan diri dengan mengisi formulir yang disediakan di jurusan Diploma III Perbankan Syariah agar dikeluarkan surat rekomendasi. Mahasiswa diwajibkan mengikuti *briefing* atau pembekalan untuk memenuhi salah satu syarat magang. Setelah penulis mengikuti *briefing* dan melengkapi persyaratan sebelum magang, maka penulis sudah bisa melakukan kegiatan praktik di tempat instansi yang sudah disetujui.

Selama mengikuti kegiatan praktik di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh lebih kurang satu setengah bulan atau 30 hari kerja mulai tanggal 01 Maret 2016 sampai dengan 08 April 2016, penulis melakukan berbagai kegiatan yang ada di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh di antaranya seperti

melengkapi dan mengisi formulir pembukaan rekening tabungan nasabah, register surat masuk, sosialisasi produk ke berbagai instansi, pengecekan dan pengagendaan dokumen, pengecekan lapangan, prospek buku tabungan kepada nasabah di RSUZA, mengagendakan surat ucapan terima kasih, dan meregistrasi ulang mahasiswa-mahasiswi UIN.

Setelah masa kerja praktik yang telah disepakati selesai, maka mahasiswa dapat mengajukan tiga judul LKP kepada ketua Lab dan meminta formulir nilai dari jurusan. Selanjutnya formulir tersebut diserahkan kepada instansi terkait agar dikeluarkan nilai dan ditandatangani oleh *supervisor* tempat dilakukannya kerja praktik dan juga akan ditandatangani oleh Ketua Jurusan Program Diploma III Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Ketika mahasiswa telah selesai melakukan Kerja Praktik, mahasiswa tersebut wajib menyusun Laporan Kerja Praktik (LKP), maka tahap selanjutnya adalah mempersiapkan LKP bagian awal untuk dilakukan konsultasi dengan Ketua Laboratorium guna mendapatkan dosen pembimbing.

## **BAB DUA**

### **TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK**

#### **2.1 Sejarah Singkat PT. BNI Syariah**

Berdirinya PT. Bank Negara Indonesia merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari kelahiran Negara Republik Indonesia. Pada saat sidang Dewan Menteri Republik Indonesia tanggal 19 September 1945 diputuskan untuk didirikan sebuah bank milik Negara yang berfungsi sebagai bank sirkulasi. Pada tanggal 5 Juli 1946 dengan peraturan pemerintah UU No.2 Tahun 1946, didirikanlah Bank Sentral milik Negara Republik Indonesia dengan nama Bank Negara Indonesia (BNI) atau disebut juga dengan “Bank Pembangunan”.<sup>1</sup>

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Berlandaskan pada Undang-undang No. 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Unit Usaha Syariah adalah unit kerja Syariah di kantor pusat konvensional PT. BNI (Persero) Tbk, yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang syariah. Sejak terbentuknya Unit Usaha Syariah pada tahun 2000, PT. BNI (Persero) Tbk telah berhasil membuka 65 Kantor Cabang Syariah.<sup>2</sup>

UUS BNI terus berkembang hingga pada pertengahan tahun 2010 telah memiliki 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu. Di samping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channeling*) dengan lebih kurang 1500 *outlet* yang tersebar luas di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Semua

---

<sup>1</sup>BNI.co.id, *Sejarah BNI*, 2016. Diakses melalui situs: <http://www.bni.co.id/sejarah-bni> pada tanggal 1 Mei 2016

<sup>2</sup>BNISyariah.co.id, *Sejarah Singkat BNI Syariah*, 2016. Diakses melalui situs: <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> pada tanggal 24 April 2016

produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT BNI Syariah, dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No. 19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat. Hingga Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point.<sup>3</sup>

BNI Syariah terus berupaya meningkatkan pelayanan terbaik kepada masyarakat dengan memperluas jaringan ke berbagai daerah. Hal ini ditandai dengan dibukanya Kantor Cabang Syariah di Aceh, yaitu PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh dan PT. BNI Syariah Kantor Cabang Lhoksemawe. PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh merupakan kantor Cabang yang ke-25 didirikan di Indonesia. PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh secara resmi mulai beroperasi pada tanggal 23 April 2009 yang beralamat di Jalan Tgk. H. Muhammad Daud Bereueh No. 33 C Banda Aceh.

### 2.1.1 Visi dan Misi PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh

PT. BNI Syariah memiliki visi dan misi yang menjadi pedoman dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Adapun visi dan misi tersebut adalah sebagai berikut:

---

<sup>3</sup>*Ibid.*

### **Visi**

Visi PT. BNI Syariah adalah “Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”

### **Misi**

Misi PT. BNI Syariah yaitu:

1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.<sup>4</sup>

#### 2.1.2 Budaya Kerja Insan PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh

Dalam menjalankan kewajibannya yang berpedoman pada dasar hukum syariah, PT. BNI Syariah juga memiliki tata nilai yang menjadi panduan dalam setiap perilakunya. Tata nilai ini dirumuskan dalam budaya kerja PT. BNI Syariah yaitu amanah dan jamaah. Dalam budaya kerja insan PT. BNI Syariah amanah didefinisikan sebagai “menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal”. Nilai amanah ini tercermin dalam budaya kerja insan PT. BNI Syariah sebagai berikut:

1. Jujur dan menepati janji.
2. Bertanggung jawab.
3. Bersemangat untuk menghasilkan karya terbaik.
4. Bekerja ikhlas dan mengutamakan niat ibadah.
5. Melayani melebihi harapan.

Jamaah adalah perilaku kebersamaan umat islam dalam menjalankan segala sesuatu yang sifatnya ibadah dengan mengutamakan kebersamaan dalam

---

<sup>4</sup>BNISyariah.co.id, *Visi dan Misi BNI Syariah*, 2016. Diakses melalui situs: <http://www.bnisyariah.co.id/visi-dan-misi> pada tanggal 24 April 2016

suatu kepemimpinan. Dalam budaya kerja PT. BNI Syariah, jamaah didefinisikan “bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban”. Budaya ini dijabarkan dalam perilaku utama yaitu:

1. Peduli dan berani memberi maupun menerima umpan balik yang konstruktif.
2. Membangun sinergi secara profesional.
3. Membagi pengetahuan yang bermanfaat.
4. Memahami keterkaitan proses kerja.
5. Memperkuat kepemimpinan yang efektif.<sup>5</sup>

## **2.2 Struktur Organisasi PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh**

Setiap instansi atau perusahaan pasti memiliki struktur organisasi yang menunjukkan kerangka hubungan antara pegawai maupun bidang kerja antara satu dengan yang lainnya. Tujuan utama dibuatnya struktur organisasi adalah untuk menciptakan efisiensi dan efektifitas dari tiap karyawan serta unit kerja melalui program kerja dan kegiatan operasional yang terperinci serta jelas agar dapat sukses demi tercapainya tujuan perusahaan.

Adapun struktur organisasi PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh adalah sebagai berikut:

1. *Branch Manager*, bertugas menetapkan rencana kerja dan anggaran sasaran usaha, tujuan yang akan dicapai, strategi dan rencana program pelaksanaan dan menyelia secara langsung unit-unit kerja menurut bidang tugasnya di wilayah kerjanya sejalan dengan sistem dan prosedur yang berlaku.
2. *Operational Manager*, bertugas memberi dukungan pada pimpinan cabang syariah dan bekerja sama dalam mengorganisasikan serta mengelola dan memberikan pelayanan dan juga memastikan berjalannya program peningkatan budaya pelayanan dari kantor pusat PT. BNI Syariah.
3. Bagian Umum, bertugas mendata dan mendokumentasikan surat masuk dan surat keluar, menyusun rancangan program-program bagi karyawan,

---

<sup>5</sup>*Ibid.*

mengatur jadwal pelaksanaannya, dan memenuhi segala perlengkapan yang diperlukan oleh kantor guna kegiatan bank berjalan dengan kondusif.

4. *Financing Administration*, bertugas mencatat segala transaksi yang berhubungan dengan pelaksanaan akad dari jenis pembiayaan yang telah disetujui pihak pimpinan dan manajemen bank untuk dikelola dananya melalui pembiayaan kepada nasabah, proses pembuatan akad nasabah pembiayaan.
5. *Unit Sales*, bertugas untuk mencari nasabah sebanyak-banyaknya, sehingga mampu menghimpun dana dari pihak ketiga.
6. *Pembiayaan*, bertugas untuk kegiatan pemasaran terhadap produk-produk pembiayaan dan melakukan verifikasi kebenaran dan kelengkapan data dari nasabah yang ingin mengambil atau sedang mengajukan permohonan pembiayaan.
7. *Teller*, bertugas dalam melayani transaksi penyetoran dan penarikan uang tunai maupun non tunai, penukaran uang, melayani kiriman uang antar bank (*kliring*).
8. *Customer Service (CS)*, bertugas melayani masyarakat yang ingin membuka rekening, giro, deposito dan produk-produk yang lain sesuai dengan keinginan para calon nasabahnya, CS juga menangani yang berkenaan dengan keluhan nasabah yang berhubungan dengan produk dan jasa bank.
9. *Back Office*, menjalankan semua proses administrasi seluruh transaksi umum agar semua tercatat dan terdokumentasi dengan baik, memonitori stok persediaan barang di gudang, dan mensupport bagian teknik komputerisasi dan ATM.
10. *Remedial Recovery*, bertugas dalam hal penyelesaian pembiayaan nasabah yang bermasalah baik penyelesaian secara kekeluargaan maupun secara hukum.
11. *Bagian kebersihan dan keamanan kantor*:
  - 1) *Office boy*, bertugas menjaga kebersihan kantor untuk kenyamanan karyawan dan nasabah, serta membantu kru lain ketika dibutuhkan.

- 2) *Security*, bertugas untuk menjaga keamanan kantor, memantau setiap nasabah yang keluar masuk kantor, serta selalu siap untuk menghadapi situasi yang terjadi.
- 3) *Driver*, bertanggung jawab dalam hal transportasi, mengantar dan menjemput karyawan ketika diperlukan, dan juga memelihara kendaraan kantor.<sup>6</sup>

### 2.3 Kegiatan Usaha PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh

Setiap instansi atau perusahaan tentu memiliki kegiatan usaha dalam rangka menghasilkan produk dan jasa untuk memenuhi kebutuhan individu, usaha kecil, dan institusi. Adapun kegiatan usaha yang dilakukan PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana dan pelayanan jasa lainnya. Beberapa produk yang tersedia di PT. BNI Syariah diantaranya :

#### 2.3.1 Penghimpunan Dana<sup>7</sup>

Adapun produk penghimpunan dana yang ditawarkan oleh BNI Syariah adalah sebagai berikut:

##### 1. Tabungan iB Baitullah Hasanah

Tabungan iB Baitullah Hasanah adalah tabungan dengan akad *mu h rabah* atau *wad 'ah* yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah Haji (Reguler/Khusus) dan merencanakan ibadah Umrah sesuai keinginan penabung dengan sistem setoran bebas atau bulanan dalam mata uang Rupiah dan USD.

##### 2. Tabungan iB Prima Hasanah

Tabungan iB Prima Hasanah adalah tabungan dengan akad *mu h rabah* yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi Nasabah

---

<sup>6</sup>Bagian Umum dan Keuangan PT. BNI Syariah, Struktur Keorganisasian PT. BNI Syariah KC Banda Aceh Periode April 2016, tanggal 12 April 2016.

<sup>7</sup>BNISyariah.co.id, *Katagori Produk Tabungan*, 2016. Diakses melalui situs: <http://www.bnisyariah.co.id/kategori-produk/tabungan> pada tanggal 24 April 2016

segmen *high networth individuals* secara perorangan dalam mata uang rupiah dan bagi hasil yang lebih kompetitif.

3. Tabungan iB Bisnis Hasanah

Tabungan iB Bisnis Hasanah adalah tabungan dengan akad *mu h rabah* yang dilengkapi dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku tabungan dan bagi hasil yang lebih kompetitif dalam mata uang Rupiah. Tabungan ini dilengkapi dengan kartu ATM *gold* dan fasilitas *executive lounge*.

4. Tabungan iB Hasanah

Tabungan iB Hasanah adalah tabungan transaksional dengan akad *mu h rabah* atau *wad 'ah* yang dilengkapi dengan kartu ATM/Debit serta didukung *e-banking internet banking* seperti, *SMS banking*, dan *phone banking* dengan berbagai fasilitas serta kemudahan dalam mata uang Rupiah.

5. Tabungan iB Tunas Hasanah

Tabungan iB Tunas Hasanah adalah tabungan dengan akad *wad 'ah* yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun. Tabungan ini disertai dengan kartu ATM atas nama anak dan SMS notifikasi ke orang tua.

6. Tabungan iB Tapenas Hasanah

Tabungan iB Tapenas Hasanah (BNI Syariah Tabungan Rencana) adalah tabungan berjangka dengan akad *mu h rabah* untuk perencanaan masa depan yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana masa depan lainnya.

7. TabunganKu iB

TabunganKu iB adalah produk simpanan dana dari Bank Indonesia yang dikelola sesuai dengan prinsip syariah dengan akad *wad 'ah* dalam mata uang Rupiah untuk meningkatkan kesadaran menabung masyarakat.

#### 8. Giro iB Hasanah

Giro iB Hasanah (BNI Syariah Giro) adalah titipan dana dari pihak ketiga yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wad'ah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, Bilyet Giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan untuk menunjang bisnis usaha kecil atau usaha perorangan.

#### 9. Deposito iB Hasanah

Deposito iB Hasanah (BNI Syariah Deposito) adalah investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan akad *mu h rabah*

### 2.3.2 Penyaluran Dana<sup>8</sup>

Adapun produk penyaluran dana yang ditawarkan oleh BNI Syariah adalah sebagai berikut:

#### 1. Pembiayaan Konsumtif

Merupakan pembiayaan yang dipergunakan untuk keperluan pribadi, misalnya untuk keperluan konsumsi, baik sandang, pangan maupun papan. Berikut merupakan pembiayaan konsumtif yang di salurkan oleh BNI Syariah.

##### 1) Griya iB Hasanah

Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif dengan akad *mur ba ah* (jual beli) yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon. Pembiayaan ini menggunakan sistem angsuran tetap hingga akhir masa pembiayaan sehingga memudahkan nasabah mengelola keuangannya.

---

<sup>8</sup>Buku Pedoman Perusahaan Pembiayaan Kecil Syariah II, hlm. 18.

2) Fleksi iB Hasanah

Fleksi iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai/karyawan perusahaan/lembaga/instansi dengan akad *mur ba ah* (jual beli) untuk pembelian barang atau akad *ijarah* (sewa) untuk penggunaan jasa antara lain pengurusan biaya pendidikan, perjalanan ibadah Umrah, travelling, pernikahan dan lain-lain.

3) Multiguna iB Hasanah

Multiguna iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif dengan akad *mur ba ah* (jual beli) yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan/atau jasa sesuai prinsip syariah dengan disertai agunan berupa fixed asset seperti tanah dan bangunan yang ditinggali berstatus SHM atau SHGB dan bukan barang yang dibiayai.

4) Oto iB Hasanah

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif dengan akad *mur ba ah* (jual beli) yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

5) Pembiayaan Emas iB Hasanah

Pembiayaan Emas iB Hasanah (BNI Syariah Kepemilikan Emas) merupakan fasilitas pembiayaan dengan akad *mur ba ah* (jual beli) yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya.

6) Gadai Emas iB Hasanah

Gadai Emas iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan sebagai solusi bagi nasabah guna keperluan jangka pendek dan mendesak seperti kebutuhan hari raya dan keperluan jangka pendek lainnya. Akad yang digunakan adalah akad *Qard, Rahn* dan *Ijarah*.

7) Talangan Haji iB Hasanah

Talangan Haji iB Hasanah adalah fasilitas pengurusan pendaftaran ibadah Haji melalui penyediaan talangan setoran awal Biaya

Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) untuk mendapatkan porsi haji, yang ditentukan oleh Departemen Agama.

8) iB Hasanah Card

iB Hasanah Card adalah fasilitas kartu pembiayaan berbasis syariah yang berfungsi sebagai kartu kredit sehingga dapat diterima diseluruh tempat bertanda *Master Card* dan semua ATM yang bertanda CIRRUS dapat diakses diseluruh penjuru dunia.

2. Pembiayaan Produktif

Merupakan pembiayaan yang dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan produksi, misalnya untuk peningkatan suatu usaha baik dalam bentuk perdagangan maupun investasi. Berikut merupakan pembiayaan produktif yang di salurkan oleh BNI Syariah.

1) iB Hasanah Tunas Usaha

iB Hasanah Tunas Usaha adalah fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan untuk usaha yang *feasible* namun belum *bankable* guna memenuhi kebutuhan modal kerja atau investasi.

2) Wirausaha iB Hasanah

Wirausaha iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk pertumbuhan usaha yang *feasible* guna memenuhi kebutuhan modal kerja atau investasi.

3) Usaha Kecil iB Hasanah

Usaha Kecil iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan untuk pengembangan usaha produktif yang *feasible* guna memenuhi kebutuhan modal kerja atau investasi usaha.<sup>9</sup>

### 2.3.3 Pelayanan Jasa

Bank syariah di samping menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat, juga memberikan pelayanan jasa perbankan yang dapat menjadikan nasabah merasa nyaman dan mudah dalam melakukan kegiatan keuangan dari

---

<sup>9</sup>Brosur BNI Syariah 2016

satu bank saja.<sup>10</sup> Begitu pula dengan BNI Syariah yang memberikan pelayanan jasa kepada nasabahnya melalui:

1. *Payment Center*, merupakan kerjasama BNI Syariah dengan perusahaan dalam hal jasa penerimaan pembayaran untuk kepentingan perusahaan. Jasa ini dapat digunakan untuk penerimaan pembayaran uang kuliah (SPP), tagihan listrik dan sebagainya.
2. *Payroll Gaji*, merupakan layanan pembayaran gaji yang dilakukan oleh BNI Syariah atas dasar perintah dari instansi/perusahaan pembayar gaji untuk mendebet rekeningnya dan mengkredit rekening karyawannya.
3. *E-Banking* iB Hasanah

Melalui fasilitas *e-banking* iB Hasanah ini nasabah dapat menikmati berbagai macam kemudahan dan kenyamanan transaksi perbankan selama 24 jam, seperti:

- 1) *SMS Banking*, melalui fasilitas *SMS Banking* BNI Syariah nasabah dapat menikmati layanan banking melalui ponsel pribadi dengan melakukan "*Register E-Chanel*" di ATM BNI serta aktifasi transaksi *financial* di kantor cabang maupun cabang pembantu BNI Syariah terdekat.
- 2) *Internet Banking*, merupakan fasilitas dengan berbagai fitur kemudahan seperti cek saldo, transfer, pembayaran berbagai tagihan seperti pembayaran listrik, air, televise, pembelian pulsa, dan lainnya.
- 3) *ATM*, merupakan layanan jasa perbankan yang ditawarkan oleh pihak bank untuk mempermudah nasabah dalam melakukan transaksi baik transaksi tunai maupun non tunai, seperti transaksi antar bank, pembelian voucher isi ulang pulsa, pembayaran tiket pesawat, serta pembayaran tagihan di ATM seluruh Indonesia maupun ATM berlogo CIRRUS di seluruh dunia.
- 4) *Transfer*, merupakan suatu kegiatan jasa bank untuk memindahkan sejumlah dana tertentu sesuai dengan perintah pemberi amanat yang

---

<sup>10</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, Edisi Pertama (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 42.

ditujukan untuk keuntungan seseorang yang ditunjuk sebagai penerima transfer.

- 5) *Inkaso*, merupakan pemberian kuasa kepada bank oleh nasabah (baik perusahaan maupun perorangan) untuk melakukan pengiriman dan penagihan terhadap surat-surat berharga (baik yang berdokumen maupun yang tidak berdokumen) yang harus dibayar setelah pihak yang bersangkutan (pembayaran atau tertarik) berada ditempat lain (dalam atau luar negeri) menyetujui pembayarannya.
- 6) BI-RTGS, merupakan sistem transfer dana elektronik antar peserta dalam mata uang Rupiah yang penyelesaiannya dilakukan secara seketika pertransaksi secara individual.

#### **2.4 Keadaan Personalia PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh**

Dalam sebuah instansi ataupun perusahaan terdapat bagian yang masing-masing mengatur kelancaran kegiatan operasionalnya. Sehingga masing-masing bagian dapat melaksanakan wewenang dan tugasnya dengan baik. Begitu pula halnya dengan PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh yang mempunyai keadaan personalia, masing-masing bagiannya telah mengetahui tugas yang harus dilaksanakan untuk menjalankan kegiatan perusahaan dengan terorganisir dengan baik, dimana setiap bidangnya mempunyai peran yang sangat penting dalam penilaian kinerja suatu perusahaan.

Keadaan personalia yang ada pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh yaitu terdiri dari 30 karyawan, 23 karyawan laki-laki dan 7 karyawan wanita. Diantaranya terdiri dari satu orang laki-laki sebagai *Branch Manager* (BM), satu orang laki-laki *Branch Internal Control* (BIC), satu orang laki-laki *Operational Manager* (OM), satu orang laki-laki *Customer Service Head* (CSH), dua orang wanita *Teller*, dua orang wanita *Customer Service*, tiga orang laki-laki *Back Office Head* (umum), satu orang laki-laki *Financing Administration Head* (operasional), satu orang laki-laki dan dua orang wanita *Processing Head* (pembiayaan), dua orang laki-laki dan satu orang wanita *Sales Head* (SH), dua

orang laki-laki *Recovery & Remedial Head* (RRH), dua orang laki-laki *Office Boy* (OB), lima orang laki-laki *Security*, dan tiga orang laki-laki *Driver*.

Secara umum pendidikan terakhir pegawai PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh memiliki latar belakang pendidikan yang berbeda-beda, mulai lulusan D3 dan S1. Umur Karyawan PT. Syariah Kantor Cabang Banda Aceh secara umum terdiri diatas 25 tahun dan akan pensiun pada umur 55 tahun. Sedangkan masa kerja tergantung kepada promosi jabatan dan juga kinerja di masing-masing bagian.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup>Wawancara dengan T. Trisna Viska, *Back Office Head* PT. BNI Syariah KC Banda Aceh pada tanggal 12 April 2016.

## **BAB TIGA**

### **HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK**

#### **3.1 Kegiatan Kerja Praktik**

Selama menjalani *job training* pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh, banyak kegiatan yang penulis lakukan. Kegiatan atau tugas-tugas yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

##### 3.1.1 Bagian *Customer Service* dan *Teller*

Adapun kegiatan yang dilakukan pada bagian *customer service* dan *teller* antara lain:

1. Mempelajari pengisian formulir pembukaan rekening.
2. Menregister ATM dan buku tabungan baru.
3. Memilah formulir pembukaan rekening nasabah sesuai bulan.
4. Melakukan *role play* terhadap *Teller* untuk menilai pelayanan *Teller* kepada nasabah sesuai dengan standar kertas kerja.
5. Mengisi buku register pembukaan rekening tabungan.
6. Memeriksa dan memilah formulir pembukaan rekening nasabah sesuai dengan jenis tabungan yang dibuka.
7. Menginput daftar nama nasabah.
8. Melengkapi data nasabah di formulir pembukaan rekening.
9. Memisahkan surat ucapan terima kasih dari formulir pembukaan rekening.

##### 3.1.2 Bagian Operasional/Umum

Kegiatan yang dilakukan pada bagian operasional/umum yaitu:

1. Menregister premi asuransi nasabah.
2. Memilah akad pembiayaan yang asli dan copy-an.
3. Menregister surat masuk dan keluar.
4. Memilah voucher dan berkas karyawan PT. BNI Syariah.
5. Menyeleksi surat lamaran kerja yang masuk di PT. BNI Syariah.
6. Menginput database surat lamaran kerja.

7. Menregister kartu pengawasan biaya.
8. Menginput daftar gaji lembur karyawan PT. BNI Syariah.

### 3.1.3 Bagian Sales/Pembiayaan

Kegiatan yang dilakukan pada bagian operasional/umum yaitu:

1. Menregistrasi ulang mahasiswa/mahasiswi angkatan 2014/2015 untuk pengisian KRS online.
2. Mengecek buku tabungan nasabah yang sudah tercetak.
3. Menyusun buku tabungan nasabah dari Rumah Sakit Umum Zainal Abidin (RSUZA).
4. Memasarkan produk terbaru PT. BNI Syariah di Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional (BKKBN).
5. Memeriksa daftar buku tabungan milik nasabah yang belum dibagikan.
6. Menginput daftar nama nasabah dari Universitas Lembaga Ilmu Pengetahuan Islam dan Arab (LIPIA).
7. Membagikan buku tabungan nasabah di Rumah Sakit Umum Zainal Abidin (RSUZA).
8. Mengisi formulir pembukaan rekening tabungan nasabah.
9. Menyetor uang nasabah ke *teller*.
10. Menyusun bukti serah terima buku tabungan nasabah dari Rumah Sakit Umum Zainal Abidin (RSUZA).
11. Menghubungi nasabah dari Rumah Sakit Umum Zainal Abidin (RSUZA).
12. Menginput berkas kerja sama antara Bank dan Nasabah terkait bidang umrah.
13. Mengunjungi setiap instansi/perusahaan guna untuk memasarkan produk PT. BNI Syariah.
14. Membagikan buku tabungan ke Universitas Lembaga Ilmu Pengetahuan Islam dan Arab (LIPIA).
15. Menginput data pembukaan rekening tabungan nasabah dari Rumah Sakit Umum Zainal Abidin (RSUZA).
16. *Open table*.

### 3.2 Bidang Kerja Praktik

Selama menjalani kerja praktik di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh penulis ditempatkan disetiap bidang kegiatan yang ada di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh. Namun penulis tertarik mengangkat judul atau topik salah satu produk pembiayaan yang ada di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh.

Tujuan penulis membuat laporan kerja praktik adalah untuk mengetahui bagaimana mekanisme pelaksanaan dan strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh dalam meningkatkan jumlah nasabah.

#### 3.2.1 Definisi dan Keunggulan Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif *mur ba ah* yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.<sup>1</sup>

Dengan prinsip jual beli (*mur ba ah*), Oto iB Hasanah memberikan pembiayaan kendaraan baru dan bekas dengan lebih adil. Selama masa pembiayaan besarnya angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas. Keunggulan yang dimiliki dari produk pembiayaan Oto iB Hasanah yaitu:

1. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
2. Minimal pembiayaan Rp.5 Juta dan maksimum Rp.1 Milyar.
3. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.
4. Uang muka ringan dan khusus kendaraan bermotor roda 2 dengan pola kerjasama uang muka tidak diwajibkan.
5. Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
6. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.<sup>2</sup>

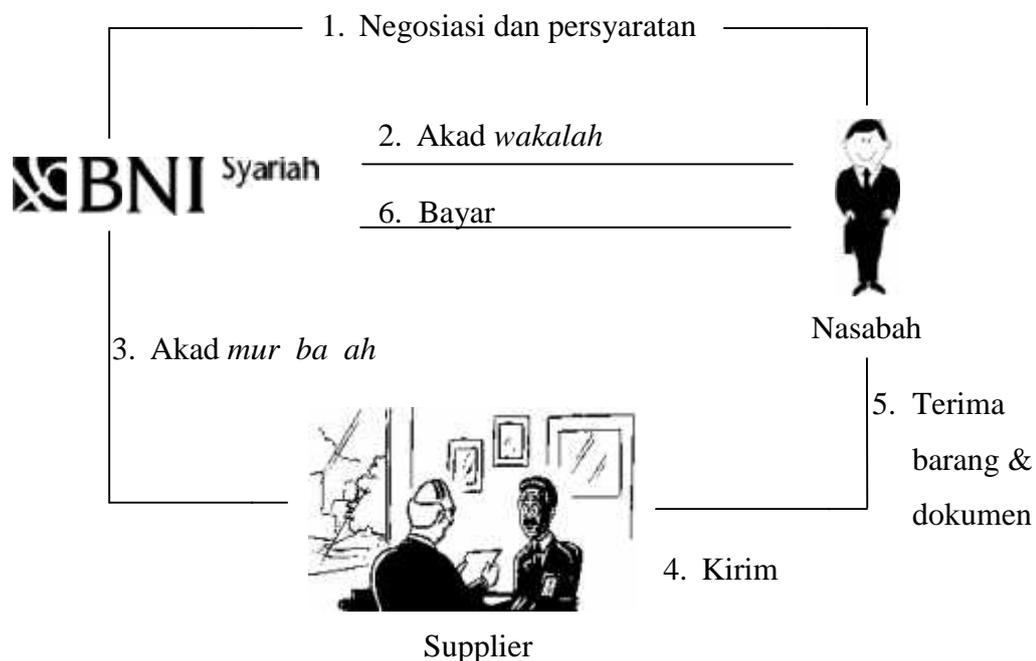
---

<sup>1</sup>BNISyariah.co.id, *Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah*, 2016. Diakses melalui situs: <http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-otomotif-2> pada tanggal 1 Mei 2016

### 3.2.2 Alur Pembiayaan Oto iB Hasanah

Produk pembiayaan Oto iB Hasanah merupakan salah satu produk pembiayaan yang dimiliki oleh PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh. Produk pembiayaan ini diberikan kepada masyarakat yang ingin membeli kendaraan, akad yang digunakan dalam produk pembiayaan Oto iB Hasanah adalah akad *mur ba ah*.

Adapun alur pembiayaan Oto iB Hasanah adalah sebagai berikut:



Sumber: BNI Syariah 2016

Gambar: 3.2

#### Alur Pembiayaan Oto iB Hasanah BNI Syariah

Keterangan:

1. Sebelum melakukan akad *mur ba ah* kendaraan, antara BNI Syariah dengan nasabah terlebih dahulu melakukan negosiasi tentang akad *mur ba ah*. Dan setelah ada kata sepakat antara kedua belah pihak, BNI Syariah memberitahu persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah.
2. Langkah selanjutnya yaitu melakukan akad pertama yakni akad *wakalah*, dimana BNI Syariah mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang secara tunai kepada supplier atau penjual.

<sup>2</sup>*Ibid.*

3. Setelah akad *wakalah* selesai terjadilah akad kedua yaitu akad *mur ba ah* pertama, dimana nasabah menjalankan amanat yang diberikan oleh BNI Syariah untuk membeli barang secara tunai kepada supplier atau penjual.
4. Akad selanjutnya yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak yaitu akad *mur ba ah* kedua, yaitu BNI Syariah menjual barang atau kendaraan bermotor secara cicilan kepada nasabah.
5. Setelah semua akad dilakukan, langkah selanjutnya yaitu BNI Syariah menjalin kerjasama dengan supplier atau dealer dalam pemberian *mur ba ah* kendaraan agar dapat memberikan nilai agunan kredit (*second way out*).
6. Langkah terakhir yaitu nasabah membayar kewajibannya secara angsuran kepada BNI Syariah.

### 3.2.3 Tujuan dan Sasaran Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah

#### 1. Tujuan

Tujuan Oto iB Hasanah adalah sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan peranan BNI Syariah dalam pemberian pembiayaan di segmen kecil.
- 2) Meningkatkan pemasaran produk pembiayaan yang ada di BNI Syariah.
- 3) Membantu menyediakan kekurangan dana guna memiliki kendaraan yang sesuai dengan kemampuan masing-masing pemohon.
- 4) Meningkatkan pendapatan BNI Syariah.

#### 2. Sasaran

Sasaran Oto iB Hasanah adalah ruang pasar pembiayaan konsumtif skala kecil yang masih potensial bagi WNI dengan status sebagai berikut:

- 1) Pegawai Negeri, Pegawai BUMN/BUMD, Anggota TNI/POLRI
- 2) Pegawai Perusahaan Multinasional
- 3) Pegawai Swasta Nasional
- 4) Pengusaha/Wiraswasta

### 3.2.4 Ketentuan Umum dan Mekanisme Pelaksanaan Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah<sup>3</sup>

#### 1. Ketentuan Umum Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah

Adapun ketentuan-ketentuan umum untuk produk pembiayaan Oto iB Hasanah, yaitu:

- 1) Warga Negara Indonesia (WNI) dengan status sebagai: Pegawai Negeri, Pegawai BUMN/BUMD, Pegawai Swasta Nasional, Anggota TNI/POLRI, Pegawai Multinasional Company, Pegawai Swasta asing/joint venture yang berstatus PMA/PMDN, Kalangan Profesional (Dokter, Pengacara, Akuntan, Notaris/PPAT, dll)
- 2) Usia pemohon
  - a) Pegawai aktif: minimal 21 tahun (usia 55 tahun pembiayaan harus lunas)
  - b) Kalangan profesional: minimal 21 tahun (usia 60 tahun pembiayaan harus lunas)
  - c) Pengusaha/wiraswasta: minimal 21 tahun (usia 60 tahun pembiayaan harus lunas)
- 3) Masa kerja minimal
  - a) Pegawai aktif: minimal 2 tahun sebagai pegawai tetap
  - b) Pengusaha dan profesional: minimal 2 tahun telah menjalankan bisnis/profesinya.
- 4) Mempunyai sumber pembayaran pembiayaan tetap yang sepenuhnya berasal dari gaji atau usaha yang sedang berjalan serta mampu mengangsur.
- 5) Untuk calon nasabah/pemohon pembiayaan dengan table plafon equivalen diatas Rp. 50.000.000 diwajibkan menyerahkan copy NPWP/SPPT PPh 21 terakhir.
- 6) Mengajukan permohonan dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan konsumtif serta wawancara langsung.

---

<sup>3</sup>E-Paper BNI Syariah, Buku Panduan Perusahaan tentang: *Pembiayaan Kecil; Oto iB Hasanah* pada tanggal 12 April 2016.

## 2. Mekanisme Pelaksanaan Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah

Adapun mekanisme pelaksanaan produk pembiayaan Oto iB Hasanah, yaitu:

- 1) Analisa pembiayaan
  - a) Calon nasabah mengisi formulir permohonan Pembiayaan Konsumtif dengan melampiri data/dokumen persyaratan.
  - b) BNI Syariah menerima permohonan Oto iB Hasanah beserta persyaratan dan kelengkapan data pemohon, selanjutnya melakukan analisa terutama didasarkan pada hasil kunjungan *on the spot* dan hasil penelitian terhadap formulir permohonan yang tidak diisi/disampaikan oleh pemohon serta meminta informasi Bank Indonesia.
  - c) BNI Syariah meneliti secara seksama kontinuitas perusahaan tempat pemohon bekerja, mengingat pembiayaan konsumtif umumnya berjangka panjang.
  - d) Sebelum Oto iB Hasanah diberikan petugas pembiayaan wajib melakukan verifikasi mengenai:
    - (1) Kondisi kendaraan bermotor
    - (2) Kesesuaian antara BPKB dengan fisik kendaraan dengan gesek pensil untuk nomor rangka dan nomor mesin kendaraan.
    - (3) Bonafiditas dealer untuk menjamin penyerahan BPKB kendaraan kepada Bank setelah proses terjadi.
    - (4) Penghasilan dari pemohon Oto iB Hasanah (termasuk suami/istri pemohon dan penghasilan lain-lain pemohon maupun suami/istri bila ada) pada bendaharawan instansi tempat pemohon bekerja maupun suami/istri pemohon bekerja.
    - (5) Sumber pembayaran (angsuran) untuk mengetahui apakah angsuran berasal dari hasil aktivitas usaha/penghasilan calon nasabah Oto iB Hasanah. Catatan : Verifikasi atas kelengkapan data pemohon dan informasi lainnya harus dilakukan secara menyeluruh.

- e) Pemberian pembiayaan Oto iB Hasanah diutamakan melalui dealer yang telah bekerjasama (memiliki PKS) dengan BNI Syariah.
  - f) Untuk penelitian kendaraan second, harga kesepakatan, harga perolehan harus diverifikasi kewajaran atau kebenaran.
- 2) Persetujuan Pembiayaan
- a) Kewenangan memutuskan pembiayaan  
Kewenangan memutuskan pembiayaan Oto iB Hasanah sesuai dengan kewenangan memutuskan pembiayaan yang berlaku.
  - b) Akad pembiayaan  
Menggunakan format akad pembiayaan *mur ba ah* yang berlaku.
  - c) Keputusan pembiayaan  
Penyampaian keputusan pembiayaan Oto iB Hasanah diatur sebagai berikut:
    - (1) Surat Keputusan Pembiayaan (SKP) disampaikan kepada pemohon dalam rangkap 2.
    - (2) Pemohon mengembalikan copy surat persetujuan Oto iB Hasanah yang telah disampaikan secara tertulis dengan mengemukakan alasan yang sebaik-baiknya.
    - (3) Apabila pemohon Oto iB Hasanah ditolak, agar pemberitahuan disampaikan secara tertulis dengan mengemukakan alasan yang sebaik-baiknya.
  - d) Disposisi pembiayaan  
Disposisi pembiayaan Oto iB Hasanah baru dapat dilaksanakan, apabila seluruh persyaratan telah dipenuhi yaitu:
    - (1) Syarat dan rukun *mur ba ah* telah terpenuhi.
    - (2) Akad pembiayaan telah ditandatangani oleh pemohon Oto iB Hasanah.
    - (3) Pemeliharaan saldo dan diblokir minimal sebesar saldo minimal rekening afiliasi + satu kali angsuran pembukaan (angsuran hutang pokok + margin) dan biaya pengelolaan rekening.

- (4) Biaya-biaya yang dipersyaratkan telah terbayar lurus (biaya administrasi, asuransi, biaya pengikatan).
  - (5) Uang muka telah dipenuhi, dibayar lurus.
  - (6) Penutupan asuransi sepenuhnya telah dilakukan oleh pemohon Oto iB Hasanah baik untuk asuransi jiwa dan barang agunan.
  - (7) Dibayarkan ke penjual/dealer.
  - (8) Ada Surat Permohonan Pencairan Pembiayaan dari nasabah.
- 3) Pemantauan dan Penyelamatan
- a) Pemantauan

Setelah *mur ba ah* kendaraan direalisasi, petugas pembiayaan (PPB dan OPS) sesuai kewenangannya wajib melakukan pemantauan terhadap:

    - (1) Proses penyelesaian dokumen-dokumen kepemilikan dan izin-izin serta proses pengikatannya.
    - (2) Kelancaran angsuran hutang pokok dan margin.
    - (3) Pemantauan agunan.
    - (4) Kolektibilitas pembiayaan sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia yang berlaku.
  - b) Penyelamatan

Ada dua langkah yang dilakukan BNI Syariah dalam proses penyelamatan, yaitu:

    - (1) Tindakan penyelamatan harus dilakukan sesuai dengan proses pengelolaan pembiayaan, penyelamatan pembiayaan dan difokuskan kepada penyelesaian dengan *second way out*.
    - (2) Apabila angsuran pembiayaan bermasalah maka akan ditempuh langkah penyelamatan, apabila ditemukan permasalahan maka harus ditempuh langkah penyelesaian melalui Pengadilan Agama atau lembaga lain yang ditunjuk oleh pemerintah.

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Penundaan Pembayaran dalam *mur ba ah* yaitu bahwa nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya, dan jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menyelesaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.<sup>4</sup>

### 3.2.5 Strategi dan Cara-cara Pemasaran Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah

Dalam memasarkan produk pembiayaan Oto iB Hasanah pihak bank telah memperkirakan bahwa memasarkan produk pembiayaan Oto iB Hasanah ini akan menghadapi persaingan dengan berbagai kompetitor seperti lembaga pembiayaan non-bank. Tantangan ini yang akan menyulitkan pihak bank dalam memasarkan produk pembiayaan Oto iB Hasanah, karena dari waktu ke waktu para pesaing akan terus meningkat sehingga mengharuskan pihak pengelola pembiayaan untuk menyusun strategi pemasaran yang tepat dalam hal meningkatkan minat nasabah untuk mengajukan pembiayaan Oto iB Hasanah ini.

*Marketing mix* merupakan strategi kombinasi yang dilakukan oleh berbagai perusahaan terutama PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh dalam bidang pemasaran. Hampir semua perusahaan melakukan strategi ini guna mencapai tujuan pemasarannya, apalagi dalam kondisi persaingan yang demikian ketat saat ini.<sup>5</sup> Adapun konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) yang dilakukan PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh adalah sebagai berikut:

#### 1. *Product* (produk)

Produk adalah sesuatu yang memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh nasabah. Setiap produk yang diluncurkan ke pasar tidak selalu mendapat respon yang positif. Untuk mengantisipasi agar produk pembiayaan Oto iB Hasanah yang

---

<sup>4</sup>Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: CV. Gaung Persada, 2006), hlm. 27.

<sup>5</sup>Kasmir, *Pemasaran Bank...*, hlm. 119.

diluncurkan berhasil sesuai dengan tujuan yang diharapkan, maka peluncuran produk pembiayaan Oto iB Hasanah diperlukan strategi-strategi tertentu. Strategi yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh adalah dengan cara menawarkan produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

#### 2. *Price* (harga)

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Tujuan penentuan harga yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh adalah untuk meningkatkan jumlah nasabah dalam mengajukan pembiayaan Oto iB Hasanah, sehingga diharapkan nasabah dari pesaing beralih ke produk yang ditawarkan oleh PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh, misalnya dengan penentuan margin keuntungan dari angsuran pembiayaan Oto iB Hasanah yang lebih rendah dari para pesaing.

#### 3. *Place* (tempat/lokasi)

Yang dimaksud dengan lokasi bank adalah tempat dimana diperjualbelikannya produk bank dan pusat pengendalian perbankan. Penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh yang beralamat di Jalan Tgk. H. Muhammad Daud Bereueh No. 33 C Banda Aceh merupakan lokasi yang sangat strategis sehingga mudah dijangkau oleh nasabahnya, penempatan ATM nya juga memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi.

#### 4. *Promotion* (promosi)

Agar produk pembiayaan Oto iB Hasanah laku terjual ke masyarakat, maka masyarakat perlu tahu manfaat dan kelebihan produk pembiayaan Oto iB Hasanah dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya. Cara yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh adalah dengan memberitahukan kepada masyarakat melalui sarana promosi. Artinya, PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh harus mempromosikan produk pembiayaan Oto iB Hasanah seluas mungkin kepada nasabah. Sarana promosi yang dapat digunakan oleh PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh, yaitu:

- 1) Periklanan (*advertising*), merupakan promosi yang dilakukan dalam bentuk tayangan, gambar atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, koran, majalah, televisi maupun radio.
- 2) Publisitas (*publicity*), merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra bank di depan para calon nasabah atau nasabahnya melalui kegiatan amal atau kegiatan sosial lainnya.
- 3) Penjualan pribadi (*personal selling*), merupakan promosi yang dilakukan oleh karyawan bank mulai dari *customer service*, satpam, dan bagian sales.
- 4) *Open Table*, merupakan promosi yang dilakukan di kantor pemerintah/swasta secara rutin dalam upaya memperkenalkan produk pembiayaan Oto iB Hasanah dan produk-produk pembiayaan lainnya yang dimiliki oleh PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh.

### 3.3 Teori yang Berkaitan

#### 3.3.1 Pengertian dan Teori Pemasaran

Pada umumnya kata pemasaran sering kali dikaitkan dengan kata penjualan (*sales*) bahkan sering kali banyak orang menyamakan profesi *marketer* (pemasar) dengan penjualan (*sales*). Namun istilah pemasaran tidaklah sesempit yang difikirkan banyak orang, karena pemasaran berbeda dengan penjualan. Pemasaran lebih merupakan “suatu seni menjual produk”, sehingga pemasaran proses penjualan yang dimulai dari perencanaan produk sampai dengan setelah produk tersebut terjual, berbeda dengan penjualan yang hanya terpaku pada terjadinya penjualan atau jasa saja.<sup>6</sup>

Menurut Stanton, pemasaran merupakan suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.<sup>7</sup> Selain itu, Solati Siregar menjelaskan bahwa pemasaran lembaga keuangan atau jasa

<sup>6</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 5.

<sup>7</sup>Stanton dan William J, *Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2001), hlm. 7.

keuangan merupakan suatu usaha untuk menciptakan dan melayani permintaan pasar atau nasabah sehingga memperoleh keinginan bagi lembaga keuangan dan masyarakat.<sup>8</sup>

Philip Kotler mengemukakan pemasaran berarti bekerja dengan pasar untuk mewujudkan pertukaran yang potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia sehingga dapat dikatakan bahwa keberhasilan pemasaran merupakan kunci kesuksesan dari suatu perusahaan.<sup>9</sup>

Menurut Asosiasi Pemasaran Amerika memberikan definisi formal yaitu “pemasaran adalah satu fungsi organisasi dan seperangkat proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyerahkan nilai kepada pelanggan dan mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan para pemilik sahamnya”.<sup>10</sup>

### 3.3.2 Strategi Pemasaran

Secara umum, strategi adalah langkah-langkah yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan.<sup>11</sup> Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.<sup>12</sup> Dari sejumlah pendapat para ahli pemasaran dapat diartikan sebagai suatu proses sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang optimal kepada pelanggan. Dan yang perlu diketahui adalah produk bank merupakan jasa yang ditawarkan kepada nasabah untuk dimiliki, digunakan, atau di konsumsi untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah.

Dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran merupakan serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberikan arah kepada usaha-

---

<sup>8</sup>Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YPKN, 2005), hlm. 222.

<sup>9</sup>Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi Revisi*, Cet. III (Jakarta: Kencana, 2008), hlm. 4.

<sup>10</sup>Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua Belas*, (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 6.

<sup>11</sup>Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2004), hlm. 171.

<sup>12</sup>Kbbi.web.id *Pengertian Strategi*, 2016. Diakses melalui situs: <http://kbbi.web.id/strategi> pada tanggal 2 Mei 2016

usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan pesaing yang selalu berubah. Pada dasarnya strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.<sup>13</sup> Strategi pemasaran sangat penting dilakukan oleh suatu perusahaan karena merupakan ujung tombak untuk mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya dari mewujudkan rencana yang lebih terarah di bidang pemasaran untuk memperoleh hasil yang optimal.<sup>14</sup>

Keberhasilan suatu perusahaan berdasarkan keahliannya dalam mengendalikan strategi pemasaran yang dimiliki. Konsep pemasaran mempunyai seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan yaitu yang lebih dikenal dengan *marketing mix* (bauran pemasaran). Sehingga *marketing mix* dapat diartikan sebagai perpaduan seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan oleh perusahaan sebagai bagian dalam upaya mencapai tujuan pada pasar sasaran.

Unsur-unsur yang ada dalam *marketing mix* adalah *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (lokasi), dan *Promotion* (promosi). Oleh karena itu setiap unsur membutuhkan strategi tersendiri, namun akan tetap terkait dengan unsur lainnya seperti:

1. Produk (*Product*) dapat diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.
2. Harga (*Price*) merupakan salah satu aspek terpenting dalam kegiatan *marketing mix*. Mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan.
3. Lokasi (*Place*) merupakan lokasi yang ditentukan bagi industri perbankan lebih ditekankan kepada penentuan lokasi cabang.
4. Promosi (*Promotion*) merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Setiap bank berusaha mempromosikan seluruh produk dan jasa yang

---

<sup>13</sup>Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 168.

<sup>14</sup>Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), hlm. 230.

dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi nasabah tidak akan dapat mengenal produk bank.<sup>15</sup>

### 3.3.3 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.<sup>16</sup>

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang diwajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil tertentu.<sup>17</sup>

### 3.3.4 Pengertian, Rukun, dan Landasan Hukum Akad *Mur ba ah*

#### 1. Pengertian Akad *Mur ba ah*

*Mur ba ah* merupakan akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *mur ba ah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan.

Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada

---

<sup>15</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi I-VI*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 186-206.

<sup>16</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah...*, hlm. 42.

<sup>17</sup>Machmud Amir dan Rukmana, *Bank Syariah: Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2010), hlm. 133.

nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran atas transaksi *mur ba ah* dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.<sup>18</sup>

Selain itu, *mur ba ah* dapat didefinisikan sebagai istilah fiqh Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dari tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.<sup>19</sup> Jual beli *mur ba ah* dalam fiqh dikenal sebagai jual beli yang keuntungannya telah ditentukan sejak awal. Jual beli ini dilakukan secara kredit dimana uang sebagai alat pembelian belum diserahkan seluruhnya sedangkan barang sebagai objek telah diserahkan lebih awal. Jual beli seperti ini dibolehkan karena mengandung kemaslahatan bagi masyarakat.<sup>20</sup>

## 2. Syarat dan Rukun *Mur ba ah*

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam melakukan transaksi *mur ba ah* adalah sebagai berikut:

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal atau harga beli barang tersebut kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas dari riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.<sup>21</sup>

---

<sup>18</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 138-139.

<sup>19</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 81.

<sup>20</sup>Ridwan Nurdin, *Akad-akad Fiqh pada Perbankan Syariah di Indonesia*, Cet. II (Banda Aceh: Penerbit peNA, 2014), hlm. 63.

<sup>21</sup>Muhammad Syafi'ie Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 102.

Rukun dari akad *mur ba ah* yang harus dipenuhi dalam transaksi diantaranya:

- 1) Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual dan *musytari'* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
  - 2) Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
  - 3) *Shighah*, yaitu *ijab* dan *qabul*.<sup>22</sup>
3. Bentuk-bentuk akad *mur ba ah*

Adapun bentuk-bentuk akad *mur ba ah* antara lain:

- 1) *Mur ba ah* Sederhana

*Mur ba ah* sederhana adalah bentuk akad *mur ba ah* ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.

- 2) *Mur ba ah* kepada Pemesan

Bentuk *mur ba ah* ini melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli, dan penjual. Bentuk *mur ba ah* ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Bentuk *mur ba ah* inilah yang diterapkan oleh perbankan syariah dalam hal pembiayaan.<sup>23</sup>

4. Landasan Hukum *Mur ba ah*

- 1) Al-Qur'an

Adapun landasan syariah mengenai *mur ba ah* yaitu:

Firman Allah QS. Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya:

“...dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS. Al-Baqarah: 275)

---

<sup>22</sup>Sunarto Zilkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hlm. 40.

<sup>23</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah...*, hlm. 89-90.

Firman Allah dalam Surat An-Nisa ayat 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (QS. An-Nisa: 29)

Selain itu firman Allah dalam Surat Al-Baqarah ayat 282

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ﴿٢٨٢﴾

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya” (QS. Al-Baqarah: 282)

## 2) Al-Hadist<sup>24</sup>

حَدَّثَنَا وَكِيعٌ قَالَ: حَدَّثَنَا مَسْعَرٌ عَنْ أَبِي بَجْرٍ، عَنْ شَيْخٍ، لَهُمْ قَالَ: رَأَيْتُ  
عَلِيَّ عَلِيَّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ إِزَارًا غَلِيظًا، فَقَالَ: >> اشْتَرَيْتَهُ بِخَمْسَةِ دَرَاهِمٍ،  
فَمَنْ أَرَىٰ بِحَنِي فِيهِ دَرَاهِمًا فَبِعْتَهُ <<

Diceritakan dari waki' ia berkata: diceritakan dari mas'ar dari abi bahrain dari syaikh (mereka) berkata: saya melihat Ali r.a mempunyai baju (kain) yang tebal (keras), kemudian dia berkata: “saya membelinya sebanyak 5 dirham, barang siapa yang dapat memberikan keuntungan (1 dirham) maka saya akan menjualnya”.

<sup>24</sup>Kitab Ma'rifatusunan wal asar lil baihaqi, Bab al Mur ba ah Jilid 9, hlm. 339.

### 3.3.5 Fatwa DSN-MUI Tentang *Mur ba ah*<sup>25</sup>

Prinsip *mur ba ah* yang diaplikasikan dalam produk pembiayaan diatur dalam Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000 yang berisi:

Pertama: Ketentuan Umum *Mur ba ah* dalam Bank Syari'ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *mur ba ah* yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *mur ba ah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua: Ketentuan *Mur ba ah* kepada Nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.

---

<sup>25</sup>Majelis Ulama Indonesia.or.id, *Fatwa DSN Tentang Murabahah*, 2016. Diakses melalui situs: <http://mui.or.id/produk-mui/fatwa-mui/fatwa-dsn-mui> pada tanggal 2 Mei 2016

2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
  - 1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
  - 2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga: Jaminan dalam *Mur ba ah*:

1. Jaminan dalam *mur ba ah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat: Utang dalam *Mur ba ah*:

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang

tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.

2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima: Penundaan Pembayaran dalam *Mur ba ah*:

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam: Bangkrut dalam *Mur ba ah*:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

### **3.4 Evaluasi Kerja Praktik**

Setelah menjelaskan lebih lanjut tentang mekanisme pelaksanaan dan strategi pemasaran produk pembiayaan Oto iB Hasanah yang menjadi landasan teori dari Laporan Kerja Praktik (LKP) terdapat kesesuaian antara teori dengan fakta. Berdasarkan hasil pengamatan, mekanisme pelaksanaan produk pembiayaan Oto iB Hasanah telah terlaksana sesuai dengan Buku Pedoman Perusahaan (BPP) pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh dan strategi pemasaran produk pembiayaan Oto iB Hasanah telah ditetapkan sesuai dengan prinsip syariah berdasarkan dengan Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional (DSN) No.

04/DSN-MUI/IV/2000 yang mengatur tentang pembiayaan menggunakan akad *mur ba ah*.

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh bagian sales, strategi pemasaran yang terdapat di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh telah diterapkan secara baik yaitu dengan cara mengenalkan produk pembiayaan Oto iB Hasanah ini secara langsung kepada masyarakat serta melakukan promosi yang gencar dengan menyebarkan brosur dan melakukan berbagai kunjungan ke setiap instansi atau perusahaan, sehingga dengan adanya strategi pemasaran tersebut PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh telah mengalami peningkatan jumlah nasabah setiap tahunnya. Pihak bank juga dapat menerapkan strategi pemasaran ini pada produk pembiayaan lainnya guna untuk menarik minat nasabah untuk mengajukan pembiayaan pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh.

## **BAB EMPAT**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Dari pembahasan Laporan Kerja Praktik (LKP) yang telah disampaikan pada bab sebelumnya tentang strategi pemasaran produk pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh merupakan bank yang melaksanakan mekanisme sesuai dengan Buku Pedoman Perusahaan (BPP) dan dalam melakukan aktivitas pemasarannya menggunakan prinsip syariat Islam sesuai dengan Al-Qur'an dan Hadist serta berdasarkan dengan Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000 yang mengatur tentang pembiayaan menggunakan akad *mur ba ah*.
2. Mekanisme produk pembiayaan Oto iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh adalah sebelum mengajukan pembiayaan calon nasabah harus mengisi formulir permohonan pembiayaan konsumtif dengan melampirkan data/dokumen yang diperlukan. Selanjutnya BNI Syariah menyetujui pembiayaan dengan memberikan keputusan pembiayaan melalui Surat Keputusan Pembiayaan (SKP). Setelah murabahah kendaraan direalisasi, petugas pembiayaan melakukan pemantauan terhadap agunan dan kelancaran angsuran hutang pokok dan margin, tindakan penyelamatan harus dilakukan sesuai dengan proses pengelolaan pembiayaan, apabila angsuran pembiayaan bermasalah maka harus ditempuh langkah penyelesaian melalui Pengadilan Agama atau lembaga lain yang ditunjuk oleh pemerintah.
3. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh dalam memasarkan produk pembiayaan Oto iB Hasanah adalah dengan menerapkan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*). Unsur-unsur yang terdapat dalam *marketing mix* yaitu: *product* (produk),

*price* (harga), *place* (tempat/lokasi), dan *promotion* (promosi) seperti menyebarkan brosur, *open table*, mengadakan *event* serta melakukan berbagai kunjungan ke setiap lapisan masyarakat, instansi ataupun perusahaan.

#### **4.2 Saran**

Berdasarkan dari hasil Kerja Praktik pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh, beberapa saran yang dapat diberikan agar menjadi masukan yang berguna bagi semua kalangan, baik terhadap bank maupun lapisan masyarakat, yaitu:

1. PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh harus melakukan promosi yang gencar kepada semua lapisan masyarakat melalui kegiatan promosi seperti periklanan (*advertising*) dengan memasang baliho-baliho di lokasi yang strategis, menyediakan web khusus untuk menginformasikan produk-produk yang ditawarkan, serta memasang iklan baik di surat kabar maupun di radio.
2. Selalu melakukan inovasi dan kreatifitas terhadap produk yang dikeluarkan agar dapat terus menarik minat nasabah sehingga jumlah nasabah akan terus meningkat setiap tahunnya, PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh juga harus menerapkan strategi yang lebih unggul dan berbeda (unik) dari strategi yang diterapkan oleh bank-bank lainnya.
3. PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh harus meningkatkan pengetahuan terhadap pegawainya, hal ini dapat dilakukan dengan cara mengikuti pelatihan yang diadakan di setiap kota, pelatihan ini harus diikuti oleh setiap pegawai guna untuk menambah wawasan pegawainya dalam hal pemasaran.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, Panji. *Manajemen Bisnis*, Jakarta: Rineka Cipta, 2004
- Antonio, Muhammad Syafi'ie. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001
- Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007
- BNISyariah.co.id *Sejarah Singkat BNI Syariah*, 2016. Diakses melalui situs: <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> pada tanggal 24 April 2016
- BNISyariah.co.id *Visi dan Misi BNI Syariah*, 2016. Diakses melalui situs: <http://www.bnisyariah.co.id/visi-dan-misi> pada tanggal 24 April 2016
- BNISyariah.co.id *Kategori Produk Tabungan*, 2016. Diakses melalui situs: <http://www.bnisyariah.co.id/kategori-produk/tabungan> pada tanggal 24 April 2016
- BNISyariah.co.id *Produk Pembiayaan Oto iB Hasanah*, 2016. Diakses melalui situs: <http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-otomotif-2> pada tanggal 1 Mei 2016
- Buku Pedoman Perusahaan Pembiayaan Kecil Syariah II PT. Bank BNI Syariah
- Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, Jakarta: CV. Gaung Persada, 2006
- E-Paper BNI Syariah, Buku Panduan Perusahaan tentang : *Pembiayaan Kecil; Oto iB Hasanah*
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Edisi Pertama, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011
- Kbbi.web.id *Pengertian Strategi*, 2016. Diakses melalui situs: <http://kbbi.web.id/strategi> pada tanggal 2 Mei 2016
- Kasmir. *Kewirausahaan*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2004
- Kasmir. *Pemasaran Bank*. Cet. III, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008

- Kasmir. *Manajemen Perbankan. Edisi I-VI*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006
- Kitab Ma'rifatusunan wal asar lil baihaqi, *Bab al Mur ba ah Jilid 9*
- Koesen, Abu Muhammad Dwiono Al Jambi. *Selamat Tinggal Bank Konvensional*. Cet. V, Jakarta: Tifa Publishing House, 2012
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran. Edisi Revisi Cetakan III*, Jakarta: Kencana, 2008
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran. Edisi Kedua Belas*, Jakarta: Erlangga, 2009
- Machmud Amir dan Rukmana. *Bank Syariah: Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*, Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2010
- Majelis Ulama Indonesia.or.id *Fatwa DSN Tentang Murabahah*, 2016. Diakses melalui situs: <http://mui.or.id/produk-mui/fatwa-mui/fatwa-dsn-mui> pada tanggal 2 Mei 2016
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YPKN, 2005
- Muhammmad Sulhan dan Ely siswanto. *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*. Cet. I, Malang: UIN Malang Press, 2008
- Nurdin, Ridwan. *Akad-akad Fiqh pada Perbankan Syariah di Indonesia cetakan II*, Banda Aceh: Penerbit peNA, 2014
- Rianto, M. Nur Al Arif. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012
- Stanton dan William J. *Prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2001
- Zilkifli, Sunarto. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2003

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Nama : Hijriati  
Tempat/Tgl. Lahir : Tingkeum, 01 Mei 1995  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan/NIM : Mahasiswi/041300790  
Agama : Islam  
Kebangsaan : Indonesia  
Status : Belum kawin  
Alamat : Desa Tingkeum, Kecamatan Darul Imarah,  
Kabupaten Aceh Besar

### **Riwayat Pendidikan**

SD Negeri Kandang Cut : Tamatan Tahun 2007  
SMP Negeri 1 Darul Imarah : Tamatan Tahun 2010  
SMK Negeri 1 Banda Aceh : Tamatan Tahun 2013  
Perguruan Tinggi : D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Darussalam-Banda  
Aceh Tahun 2013

### **Data Orang Tua**

Nama Ayah : Syahbuddin  
Nama Ibu : Ainal Mardhiah  
Pekerjaan Ayah : Wiraswasta  
Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga  
Alamat Orang Tua : Desa Tingkeum, Kecamatan Darul Imarah,  
Kabupaten Aceh Besar

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Banda Aceh, 21 Juni 2015

Hijriati