

LAPORAN KERJA PRAKTIK
BAURAN PEMASARAN (*MARKETING MIX*)
PRODUK PEMBIAYAAN BSM OTO
PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI AREA ACEH



Disusun Oleh:

FAISAL
NIM: 140601005

PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2018 M / 1439 H

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Faisal
NIM : 140601005
Program Studi : Diploma 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 arya.*
4. *Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
5. *Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah 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, 08 Juli 2018

Yang Menyatakan,




Faisal

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP

LAPORAN KERJA PRAKTIK

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

Dengan Judul:

**Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Produk Pembiayaan BSM OTO
Pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh**

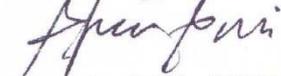
Disusun Oleh:

Faisal

NIM: 140601005

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

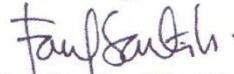
Pembimbing I



Abrar Amri, SE., S.Pd.I., M.Si

NIDN: 0122078601

Pembimbing II

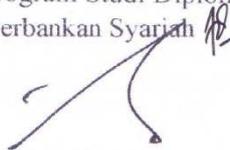


Fani Sartika, SE., MM

NIDN: 1330098101

Mengetahui

Ketua Program Studi Diploma III
Perbankan Syariah



Dr. Nilam Sari, M.Ag

NIP. 19710317 200801 2 007

LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR HASIL

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Faisal

NIM: 140601005

Dengan Judul:

**Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Produk Pembiayaan BSM OTO
Pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh**

Telah Diseminarkan Oleh Program Studi Diploma III Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry dan Dinyatakan Lulus
Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk Menyelesaikan
Program Studi Diploma III dalam Bidang Perbankan Syariah

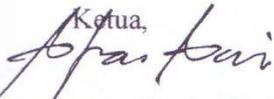
Pada Hari/Tanggal : Kamis / 12 Juli 2018

28 Syawal 1439

Banda Aceh

Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

Ketua,



Abrar Amri, SE., S.Pd.I., M.Si

NIDN: 0122078601

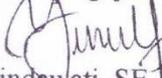
Sekretaris,



Fani Sartika, SE., MM

NIDN: 1330098101

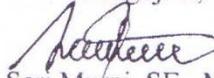
Penguji I,



Yulindawati, SE., MM

NIP: 19790713 201411 2 002

Penguji II,



Seri Murni, SE., M.Si., Ak

NIP: 19721011 201411 2 001

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh



Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA

NIP: 19561231 198703 1 031

7. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag selaku Sekretaris Prodi Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
8. Muhammad Arifin, Ph.D selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
9. Seluruh dosen dan staff akademik Prodi Diploma III Perbankan yang selama ini telah membimbing, membagikan ilmu, dan pengalaman.
10. Bapak Ismul Fakhri Lubis selaku *Area Manager* PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh serta karyawan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan LKP ini.
11. Semua teman-teman di Program Studi Diploma III Perbankan Syariah angkatan 2014 khususnya unit I dan teman-teman lain yang telah memberikan semangat dan membantu penulis sehingga dapat menyelesaikan LKP ini.

Terimakasih yang terdalam kepada nama-nama yang telah disebutkan diatas, semoga bantuan yang diberikan kepada penulis dibalaskan oleh Allah SWT. Penulis menyadari Laporan Kerja Praktik ini masih kurang sempurna. Penulis mengharapkan adanya saran dan kritikan yang membangun untuk penyempurnaan Laporan Kerja Praktik ini.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Banda Aceh, 08 Juli 2018

Penulis

Faisal

1. Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang yang telah memberikan kesehatan, kesempatan, dan juga kemudahan serta umur panjang dalam menyelesaikan LKP ini.
2. Kedua orang tua tercinta, ayahanda Bahrun dan ibunda Darwiyah, serta kakak perempuan Bainidar (akak), dan Afriani, S.Pd (dangoh), kakanda Bakhrudin (ungoh) dan kakanda Bukhari, A.Md (incut), serta adik laki-laki Ali Rio Febrian (makmur) yang telah memberikan semangat, pengorbanan, do'a dan kasih sayang sehingga penulis dapat menyelesaikan jenjang pendidikan perguruan tinggi sampai saat ini dan dapat menyusun LKP ini.
3. Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Abrar Amri, SE., S.Pd.I., M.Si selaku dosen pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu dan pikiran dalam memberikan nasehat-nasehat, pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan LKP ini.
5. Fani Sartika, SE., MM selaku dosen pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dan pikiran dalam memberikan nasehat-nasehat, pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan LKP ini.
6. Dr. Nilam Sari, M.Ag selaku ketua Prodi Diploma III Perbankan Syariah dan Penasehat Akademik serta para staff Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr, Wb.

Alhamdulillah, puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya dan juga telah memberikan petunjuk serta kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Kerja Praktik (LKP) yang sederhana ini. Tidak lupa pula penulis memanjatkan shalawat beserta salam kepada Rasulullah Muhammad SAW serta para sahabat dan keluarga beliau yang telah merubah akhlak dan prilaku umat manusia dari alam jahiliah kealam yang islamiah seperti sekarang ini.

Laporan kerja praktik ini diselesaikan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh dengan judul: **“Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Produk Pembiayaan BSM Oto Pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh”**. Dalam proses penyelesaian laporan kerja praktik (LKP) ini, penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih terdapat kekurangan-kekurangan, dan jauh dari kata kesempurnaan baik dalam materi maupun teknik penyusunan, hal ini disebabkan oleh keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki. Disamping itu, penulis juga menyadari bahwa ini tidak mungkin terlaksana tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya terutama kepada:

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَانِ	: <i>rauḍah al-atfāl/ rauḍatul atfāl</i>
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ	: <i>al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul Munawwarah</i>
طَلْحَةُ	: <i>Ṭalḥah</i>

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: Ḥamad 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.

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
ي / اَ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau ya	Ā
ي / اِ	<i>Kasrah</i> dan ya	Ī
ي / اُ	<i>Dammah</i> dan wau	Ū

Contoh:

قَالَ :qāla

رَمَى :ramā

قِيلَ :qīla

يَقُولُ :yaqūlu

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة)hidup

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

b. Ta *marbutah* (ة) mati

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

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

2. Vokal

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>Fathah</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
◌َ يَ	<i>Fathah</i> dan ya	Ai
◌َ وَ	<i>Fathah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hauला*

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	ṭ
2	ب	b	17	ظ	ẓ
3	ت	t	18	ع	‘
4	ث	ṡ	19	غ	g
5	ج	J	20	ف	f
6	ح	ḥ	21	ق	q
7	خ	kh	22	ك	k
8	د	d	23	ل	l
9	ذ	ẓ	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	ء	’
14	ص	ṡ	29	ي	y
15	ض	ḍ			

3.3.3	Pengertian, Rukun, dan Landasan Hukum Akad <i>Murabahah</i>	35
3.3.4	Fatwa DSN-MUI Tentang <i>Murabahah</i>	39
3.4	Evaluasi Kerja Praktik	43
BAB EMPAT PENUTUP		44
4.1	Kesimpulan	44
4.2	Saran	44
DAFTAR PUSTAKA		46
LAMPIRAN		47

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	ii
LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN TRANSLITERASI	vii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
RINGKASAN LAPORAN.....	xv
BAB SATU PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik	5
1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik	5
1.4 Sistematika Laporan Kerja Praktik.....	6
BAB DUA TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK.....	8
2.1 Sejarah Singkat PT. Bank Syariah Mandiri	8
2.2 Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh	10
2.3 Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh....	11
2.4 Kegiatan Usaha PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh.....	13
2.4.1 Penghimpun Dana	13
2.4.2 Penyaluran Dana	18
2.4.3 Pelayanan Jasa.....	20
2.5 Keadaan Personalia PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh...	21
BAB TIGA HASIL KERJA PRAKTIK.....	24
3.1 Kegiatan Kerja Praktik	24
3.1.1 Bagian Pembiayaan.....	24
3.1.2 Bagian Operasional/Umum	25
3.1.3 Bagian <i>Marketing</i>	25
3.2 Bidang Kerja Praktik.....	25
3.2.1 Definisi dan Keunggulan Produk Pembiayaan BSM Oto	26
3.2.2 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) BSM Oto dan Hambatan Pemasarannya	28
3.2.3 Ketentuan Umum Pelaksanaan BSM Oto	31
3.3 Teori Yang Berkaitan.....	33
3.3.1 Pengertian pembiayaan.....	33
3.3.2 Pengertian bauran pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	34

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Personalia PT.Bank Syariah Mandiri Area Aceh berdasarkan Posisi Kerja	22
Tabel 2.2	Personalia PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh berdasarkan Pendidikan terakhir	23

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh.....	47
Lampiran 2	<i>Browsur</i> produk pembiayaan BSM Oto.....	48
Lampiran 3	Simulasi pembiayaan BSM Oto.....	49
Lampiran 4	Surat Persetujuan suami/istri atas pembiayaan BSM Oto	50
Lampiran 5	SK Bimbingan	51
Lampiran 6	Lembar Kontrol Bimbingan I	52
Lampiran 7	Lembar Kontrol Bimbingan II	53
Lampiran 8	Lembar Nilai Kerja Praktik	54

RINGKASAN LAPORAN

Nama : Faisal
NIM : 140601005
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Diploma III
Perbankan Syariah
Judul : Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Produk
Pembiayaan BSM Oto Pada PT. Bank Syariah
Mandiri Area Aceh
Tanggal Sidang : 12 Juli 2018
Tebal LKP : 55 Halaman
Pembimbing I : Abrar Amri, SE., S.Pd.I., M.Si
Pembimbing II : Fani Sartika, SE., MM

Kerja praktik ini dilakukan pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh yang beralamat di Jl. Diponegoro No. 6 Banda Aceh berlangsung selama 30 hari kerja terhitung dari tanggal 2 Oktober-10 November 2017. Berdasarkan data lapangan, salah satu produk pembiayaan yang disalurkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh adalah produk pembiayaan BSM oto yang menggunakan akad *murabahah*. Produk pembiayaan BSM oto merupakan pembiayaan komsumtif yang diberikan PT. Bank Syariah Mandiri kepada masyarakat untuk pembelian kendaraan mobil baru. Adapun tujuan dari penulisan LKP ini adalah untuk mengetahui bauran pemasaran (*marketing mix*) produk pembiayaan BSM oto pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh. Dari hasil pembahasan, dapat disimpulkan bahwa PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh dalam memasarkan produk pembiayaan BSM oto menggunakan unsur-unsur bauran pemasaran (*marketing mix*) 7P yaitu *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat/saluran pemasaran), *Promotion* (promosi), *People* (orang), *Physical Evidence* (bukti fisik), dan *Process* (proses). Dari hal diatas penulis memberikan saran agar adanya kerjasama yang baik dan tetap terjaga antara pimpinan pemasaran dan bawahannya guna untuk meningkatkan pemasaran produk pembiayaan BSM oto ini.

yang di lakukan penulis selama kegiatan kerja praktik pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh.

Pada bab empat penutup penulisan laporan kerja praktik, penulis membuat beberapa kesimpulan dari penjelasan penulis pada bab-bab sebelumnya. Sebelum mengakhiri penulisan laporan kerja praktik, penulis juga memberikan saran yang bermanfaat kepada lembaga-lembaga yang menurut penulis perlu adanya perbaikan, baik dalam sistem maupun penerapannya.

1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik

Pada bab satu pendahuluan penulisan laporan kerja praktik ini, penulis menjelaskan tentang latar belakang perkembangan perbankan syariah sebagai salah satu lembaga keuangan yang berlandaskan kepada Al-Qur'an dan As-sunnah. Pada subbab ini membahas tentang awal mula pengoperasian perbankan syariah di dunia dan di Indonesia, sistem penarapan, landasan hukum, dan penulis juga membahas tentang produk perbankan syariah tempat penulis melakukan kegiatan kerja praktik. Selain menjelaskan tentang latar belakang, pada bab ini penulis juga menjelaskan tujuan dari laporan kerja praktik serta kegunaan dari laporan kerja praktik itu sendiri.

Pada bab dua tinjauan lokasi kerja praktik, penulis menjelaskan tentang sejarah singkat lokasi penulis melakukan kegiatan kerja praktik. Penulis melakukan kegiatan kerja praktik pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh yang beralamat di Jl. Diponegoro No. 6 Banda Aceh. Pada bab ini selain membahas tentang sejarah singkat PT. Bank Syariah Mandiri, penulis juga menjelaskan tentang Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri, Struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri, serta menjelaskan tentang kegiatan usaha dan produk-produk pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh.

Pada bab tiga hasil kegiatan kerja praktik, penulis menjelaskan tentang kegiatan kerja praktik dan bidang kerja praktik yang dilakukan penulis saat melakukan kegiatan kerja praktik di PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh. Pada bab ini penulis juga menjelaskan tentang teori yang bersangkutan dengan kegiatan dan bidang kerja praktik. Pada akhir pembahasan bab ini, penulis menjelaskan tentang evaluasi kerja praktik

bacaan bagi mahasiswa khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk mengetahui tentang bauran pemasaran (*marketing mix*) produk pembiayaan BSM Oto pada PT. Bank Syariah Mandiri Area 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 BSM Oto mulai dari persyaratan hingga bauran pemasarannya.

3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Laporan Kerja Praktik (LKP) dapat menjadi acuan bagi PT. Bank Syariah Mandiri 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 BSM Oto 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.

elemen atau unsur 3P di dalam bauran pemasaran (*marketing mix*) bisnis jasa disamping 4P yang dikemukakan oleh Kotler, yaitu: *People* (orang), *Physical evidence* (bukti fisik), *Process* (proses). Maka secara keseluruhan bauran pemasaran (*marketing mix*) menjadi 7P berikut: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi), *People* (Orang), *Physical evidence* (bukti fisik), *Process* (Proses) (Kasmir, 2008: 120).

Berdasarkan uraian di atas, maka Laporan Kerja Praktik (LKP) ini disusun dengan judul **“Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Produk Pembiayaan BSM Oto Pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh”**.

1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik

Adapun tujuan dari laporan kerja praktik ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bauran pemasaran (*marketing mix*) produk pembiayaan BSM oto yang diterapkan pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh.
2. Untuk mengetahui elemen-elemen atau unsur-unsur bauran pemasaran (*marketing mix*) produk pembiayaan BSM oto yang diterapkan pada PT. Bank Syariah Mandiri Area 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 syariah dan menjadi sumber

1. Proses lebih cepat dengan persyaratan mudah.
2. Angsuran ringan.
3. Didukung lebih 3000 *dealer*.
4. Jangka waktu sampai dengan 5 tahun.
5. Uang muka hanya 25% dari total pembiayaan.

Selain keunggulan tersebut, BSM oto juga memiliki beberapa kekurangan. Kekurangan BSM oto adalah hanya pemberian pembiayaan atas pembelian mobil baru, dengan demikian akan menjadi sebuah kendala bagi nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan atas pembelian mobil bekas yang masih layak untuk dipakai.

Sebagai salah satu produk pembiayaan, tentunya produk BSM oto memiliki tantangan dan persaingan dengan produk pembiayaan perbankan syariah lainnya, dengan demikian BSM oto dari PT. Bank Mandiri Syariah harus memiliki strategi-strategi yang tepat dan mampu melihat pasar sehingga produk pembiayaan BSM oto ini dapat menjadi alternatif bagi masyarakat dalam pembiayaan atas pembelian mobil baru.

Konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan alat yang dikembangkan dengan baik yang dipakai sebagai struktur oleh para pemasar. Konsep ini terdiri dari berbagai program pemasaran yang perlu dipertimbangkan agar berhasil melaksanakan strategi dan *positioning* pemasaran dalam pasar-pasar perusahaan tersebut. Disiplin pemikiran integrasi unsur-unsur bauran pemasaran, juga unsur-unsur individual yang bervariasi, membantu memastikan bahwa ada konsistensi di dalam strategi pemasaran secara keseluruhan (Payne, 2000: 153).

Kotler menyebutkan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) terdiri dari 4P yaitu: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi). Sedangkan Boom dan Bitner menambahkan

Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999. PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik (Syariahmandiri.co.id, 2018).

Sebagai lembaga keuangan syariah, PT. Bank Syariah Mandiri tentunya memberikan produk-produk kepada masyarakat yang berdasarkan ketentuan dalam Al-Qur'an dan As-sunnah dalam setiap akadnya, salah satunya pada produk BSM oto yang menggunakan akad *murabahah*. Jual beli *murabahah* dalam fiqh dikenal sebagai jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan yang diinginkan (Sari, 2015: 7).

Produk BSM oto ini merupakan upaya PT. Bank Syariah Mandiri dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat untuk pembelian mobil baru. Hal ini juga dilakukan salah satu kantor PT. Bank Syariah Mandiri di Banda Aceh dalam memfasilitasi dan memenuhi keinginan masyarakat kota Banda Aceh dan sekitarnya.

Produk pembiayaan BSM oto memiliki beberapa keunggulan dari produk-produk lainnya, adapun keunggulan BSM oto adalah:

BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dunia perbankan di tanah air semakin marak sejak hadirnya perbankan syariah. Keberadaan institusi ini dapat kita saksikan di berbagai kota, apakah itu berupa bank umum syariah semisal Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mandiri, Bank Mega Syariah ataupun Bank Penkreditan Rakyat Syariah. Jaringan kantor perbankan Syariah semakin pesat pula pertumbuhannya karena dapat dihadirkan dalam bentuk Unit Usaha Syariah (UUS) seperti Bank Danamon Syariah, BII Syariah, Bank Permata Syariah, dan Bank Umum Syariah lainnya seperti BNI Syariah, BRI Syariah, Bank Syariah Bukopin dan lain sebagainya (Mansur dan Dhani, 2007: 2).

Sejak awal kelahirannya, perbankan syariah dilandasi dengan kehadiran dua generasi *renaissance* (peradaban) Islam modern, *neorevivalis* (akhir abad ke 18 dan awal abad ke 19) dan *modernis* (akhir abad ke 19 dan awal abad ke 20). Tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan berlandaskan etika ini adalah tiada lain sebagai upaya kaum muslimin untuk sejak awal kelahirannya, perbankan syariah dilandasi dengan mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya berlandaskan Al-Qur'an dan As-sunnah (Antonio, 2001: 18).

Lahirnya PT. Bank Syariah Mandiri sebagai bentuk baru dari Bank Susila Bakti sebagaimana yang tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur

<i>Security</i>	8
<i>Office Boy</i>	5
<i>Driver</i>	5
TOTAL	99

Sumber: Bank Syariah Mandiri Area Aceh.2018

b. Pendidikan terakhir karyawan

Secara umum pendidikan terakhir karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh memiliki latar belakang pendidikan yang berbeda-beda, mulai lulusan Sekolah Menengah Atas (SMA), Diploma, Strata 1 (S1), hingga Strata 2 (S2).

Tabel 2.2

Personalia PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh berdasarkan Pendidikan Terakhir

JENJANG PENDIDIKAN	JUMLAH
S2	5
S1	68
DIPLOMA	6
SMA	20
TOTAL	99

Sumber: Bank Syariah Mandiri Area Aceh.2018

Untuk mencapai tujuan organisasi dan menciptakan suatu pola yang dapat mempertinggi efisiensi kerja PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh sebagai sebuah instansi perlu membina hubungan kerja yang baik antara setiap bagian di dalam kelompok kerja. Dari sini diharapkan wujud koordinasi dari setiap unit kerja yakni adanya suatu kesatuan arah dan tanggung jawab serta pengawasan.

mempunyai peran yang sangat penting dalam penilaian kinerja suatu perusahaan.

Secara keseluruhan karyawan pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh berjumlah 99 orang karyawan yang terdiri dari 56 karyawan laki-laki dan 43 karyawan perempuan dengan posisi kerja yang berbeda-beda. Adapun pada pembahasan ini penulis akan membahas keadaan personalia PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh berdasarkan katagori deskripsi posisi kerja dan pendidikan terakhir karyawan.

a. Deskripsi posisi kerja

Tabel 2.1

Personalia PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh berdasarkan
Posisi Kerja

JABATAN	JUMLAH
<i>Area Manager</i>	1
<i>Risk Based Capital</i>	3
<i>Area Operational & Service Manager</i>	1
<i>Head Teller</i>	5
<i>Coss</i>	2
<i>Customer Service Manager</i>	2
<i>Risk</i>	8
<i>Pawning</i>	3
<i>Consumer</i>	5
<i>Funding</i>	9
<i>RFRRR</i>	7
<i>AMBM</i>	14
<i>CMFO</i>	10
<i>ABBM</i>	11

4. BSM *Letter of Credit*

BSM *Letter of Credit* merupakan janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis nasabah (*applicant*) yang mengikat BSM sebagai bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau *order* nya atau menerima dan membayar *wesel* pada saat jatuh tempo yang ditarik penerima, atau memberi kuasa pada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada penerima atau untuk menegosiasi *wesel-wesel* yang ditarik oleh penerima atau penyerahan dokumen.

5. BSM Bank Garansi

BSM Bank Garansi merupakan janji tertulis yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga dimana bank menyatakan sanggup memenuhi kewajiban-kewajiban kepada pihak ketiga yang bertujuan apabila suatu waktu tertentu yang telah pihak yang dijamin (nasabah) tidak memenuhi kewajibannya.

6. BSM *Net Banking*

BSM *Net Banking* merupakan fasilitas layanan bank yang dapat digunakan nasabah untuk melakukan transaksi perbankan melalui layanan jaringan internet dengan menggunakan komputer/*smartphone* (Syariahmandiri.co.id, 2018).

2.5 Keadaan Personalia PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh

Dalam sebuah perusahaan atau instansi sangat diperlukan adanya bagian-bagian dan tugas atau wewenang tertentu dalam menjalankan operasional perusahaannya. Begitu pula halnya dengan PT. Bank Mandiri Syariah Area Aceh yang mempunyai keadaan personalia, masing-masing bagiannya telah mengetahui tugas yang harus dilaksanakan untuk menjalankan kegiatan perusahaan dengan baik, dimana setiap bidangnya

7. BSM Pembiayaan Warung Mikro

BSM Pembiayaan Warung Mikro merupakan pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan usaha dan multiguna dengan maksimal pembiayaan Rp 100 Juta dengan akad *murabahah* dan *ijarah* (Syariahmandiri.co.id, 2018).

2.4.3 Pelayanan Jasa

Produk pelayanan jasa yang ditawarkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh adalah:

1. BSM *Mobile Banking*

BSM *Mobile Banking* merupakan produk layanan perbankan yang berbasis SMS telepon seluler (ponsel) yang akan memberikan kemudahan bagi pengguna layan dalam melakukan berbagai transaksi perbankan dimana saja dan kapan saja.

2. BSM *Card*

BSM *Card* merupakan salah satu sarana melakukan transaksi seperti penarikan, pembayaran dan pemindahbukuan dana pada ATM BSM, ATM bersama, ATM Mandiri, ATM Prima maupun ATM *MEPS* (Malaysia). BSM *Card* ini juga dapat berfungsi sebagai kartu debit yang dapat digunakan untuk transaksi belanja di *merchant-merchant* yang menggunakan *EDC* Bank Mandiri atau *Prima Debit (BCA)*.

3. BSM *Electronic payroll*

BSM *Electronic payroll* merupakan pembayaran gaji karyawan institusi atau perusahaan melalui teknologi BSM secara mudah, aman, dan fleksibel.

membiayai pembelian rumah baru maupun bekas, di lingkungan *developer*.

Manfaat:

- 1) Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan rumah baik baru maupun bekas.
- 2) Nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

4. BSM OTO

BSM oto merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor berupa mobil baru dengan menggunakan akad *murabahah*.

5. Pembiayaan Mikro Umrah

Pembiayaan Mikro Umrah merupakan pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan umrah dengan akad *ijarah*.

6. BSM Gadai Emas

BSM Gadai Emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

Manfaat:

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) Proses mudah dan cepat.
- 3) Biaya Pemeliharaan yang murah.
- 4) Dapat terkoneksi dengan fasilitas lainnya, seperti rekening tabungan, ATM, dan lain-lain.

2.4.2 Penyaluran Dana

Adapun produk penyaluran dana yang ditawarkan PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh adalah sebagai berikut:

1. BSM Implan

BSM Implan merupakan pembiayaan konsumen dalam mata uang rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan yang diajaukan kelompok.

Untuk pembelian barang digunakan akad *wakalah wal murabahah* dan untuk memperoleh manfaat atas jasa digunakan akad *wakalah wal ijarah*.

Manfaat:

1) Bagi perusahaan:

- Salah satu bentuk penghargaan kepada karyawan.
- *Outsourcing* sumber dana dan administrasi pinjaman.

2) Bagi Karyawan:

- Kesempatan dan kemudahan memperoleh fasilitas pembiayaan.

2. Pembiayaan Kepada Pensiunan

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

3. BSM Griya

BSM Griya merupakan pembiayaan jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang dengan sistem *murabahah* untuk

9. BSM Giro

BSM Giro merupakan sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

Manfaat:

- 1) Dana aman dan tersedia setiap saat.
- 2) Kemudahan transaksi dengan menggunakan cek atau B/G.
- 3) Fasilitas *Intercity Clearing* untuk kecepatan pembayaran inkaso (kliring antar wilayah).
- 4) Fasilitas *BSM Card*, sebagai kartu ATM sekaligus debit (untuk perorangan).
- 5) Fasilitas pengiriman *account statement* setiap awal bulan.
- 6) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.

10. BSM Deposito

BSM Deposito merupakan investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah* untuk perorangan dan non-perorangan.

Manfaat:

- 1) Dana aman dan terjamin.
- 2) Pengelolaan dana secara syariah.
- 3) Bagi hasil yang kompetitif.
- 4) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- 5) Fasilitas *Automatic Roll Over (ARO)*.

5. BSM Tabungan Dollar

BSM Tabungan Dollar merupakan tabungan dalam mata uang dollar (*USD*) berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* yang penarikannya dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM.

6. BSM Tabungan Pensiun

BSM Tabungan Pensiun merupakan simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati. Produk ini merupakan hasil kerjasama BSM dengan PT Taspen yang diperuntukkan bagi pensiunan pegawai negeri Indonesia.

7. BSM Tabunganku

BSM Tabunganku merupakan Tabungan untuk perorangan berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadhi'ah yad dhamanah* dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

8. Tabungan Mabruur

Tabungan Mabruur merupakan tabungan dalam mata uang rupiah Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah* bertujuan untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

Manfaat:

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) *Online* dengan SISKOHAT Kementerian Agama untuk kemudahan pendaftaran haji.

3. Tabungan Simpatik

Tabungan Simpatik merupakan tabungan yang berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

Manfaat:

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) Online di seluruh *outlet* BSM.
- 3) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.
- 4) Fasilitas BSM *Card*, yang berfungsi sebagai kartu ATM dan debit dan kartu potongan harga di *merchant* yang telah bekerjasama dengan BSM.
- 5) Fasilitas *e-Banking*, yaitu BSM *Mobile Banking* dan BSM *Net Banking*.
- 6) Penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

4. Tabungan Investa Cindekia

Tabungan Investa Cindekia merupakan tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi. Tabungan ini dikelola dengan menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*.

Manfaat:

- 1) Kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya untuk biaya pendidikan putra/putri.
- 2) Mendapatkan perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa melalui pemeriksaan kesehatan.

1. Tabungan BSM

Tabungan BSM merupakan tabungan dalam bentuk mata uang rupiah dengan akad *mudharabah mutlaqah* yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter BSM atau melalui ATM.

Manfaat:

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) Kemudahan bertransaksi dimana saja menggunakan layanan *e-banking* BSM.
- 3) Kemudahan bertransaksi diseluruh *outlet* BSM.
- 4) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

2. BSM Tabungan Berencana

BSM Tabungan Berencana merupakan tabungan berjangka dengan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan. Adapun tabungan ini memakai akad *mudharabah muthlaqah*.

Manfaat:

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) Kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang.
- 3) Memperoleh jaminan pencapaian target dana.
- 4) Mendapatkan perlindungan asuransi secara gratis dan otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.

- c. *Back Office* (BO) adalah bagian yang 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. Di dalamnya terdapat IT yang bertugas mengontrol jaringan bank, pelaksana admin, pelaksana *accounting*, pelaksana SDI yang membawahi *driver*, *messenger*, *security* dan *office boy*.

2.4 Kegiatan Usaha PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh

Setiap perusahaan atau instansi memiliki beberapa kegiatan usaha dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumen, baik itu kebutuhan individu, perusahaan kecil, maupun institusi. Adapun kegiatan usaha yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana, dan pelayanan jasa lainnya.

Beberapa produk yang disediakan PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh adalah sebagai berikut:

2.4.1 Penghimpunan Dana

Secara sederhana penghimpunan dana dapat diartikan sebagai kegiatan yang dilakukan secara sungguh-sungguh untuk menggali potensi dana masyarakat atau pihak ketiga melalui tabungan atau deposito, dengan tujuan untuk didayagunakan secara produktif sebagai sektor usaha (Mansur dan Dhani, 2007: 22).

Adapun produk-produk penghimpunan dana yang ditawarkan oleh PT. Bank Syariah Area Aceh adalah sebagai berikut:

- d. *Gadai Officer* (GO) adalah bagian yang berhubungan dengan pegadaian emas, dan cicilan emas. Di bawah GO terdapat penaksir gadai (PG) yang bertugas sebagai penaksir harga barang gadai.
 - e. Kepala Warung Mikro (KWM) adalah individu yang bertanggung jawab terhadap warung mikro, mengkoordinasi, menetapkan dan mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan warung mikro. Di bawah KWM terdapat bagian analisis mikro dan mentor mikro yang menganalisa pembiayaan, mengoptimalkan upaya pemasaran dan penjualan produk serta membuat akad dan arsip-arsip dokumen nasabah.
3. *Operational Manager* (OM) adalah bagian yang bertugas memberi dukungan pada pimpinan dan bekerja sama dalam mengorganisasikan serta mengelola dan memberikan pelayanan dan juga memastikan berjalannya program peningkatan budaya pelayanan. Di bawah *Operasional Manager* terdapat bagian:
- a. *Head Teller* (HT) adalah bagian yang mengontrol pelayanan terhadap transaksi penarikan dan penyetoran baik tunai maupun non tunai. Di bawah *Head Teller* terdapat *Teller* dalam melayani transaksi keuangan tunai maupun non tunai.
 - b. *Customer Service Officer* (CSO) adalah individu yang bertanggung jawab terhadap pelayanan pembukaan dan penutupan rekening, memberi informasi, serta memberi penjelasan tentang produk bank kepada nasabah. Di bawah CSO terdapat CSR yang melayani pembukaan dan penutupan rekening.

6. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan (Syariahmandiri.co.id, 2018).

2.3 Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh

Sebagai sebuah perusahaan atau instansi tentunya wajib mempunyai struktur organisasi guna untuk menciptakan kegiatan kerja yang terorganisir dan terpadu. Tujuan utama dibuatnya struktur organisasi adalah untuk menciptakan organisasi kerja yang efektif dan efisien dari tiap karyawan serta unit kerja melalui program kerja dan kegiatan operasional yang terperinci serta jelas sehingga tujuan yang diharapkan dapat tercapai. Adapun struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh adalah sebagai berikut:

1. *Area Manager* (AM) adalah individu yang bertugas menetapkan rencana kerja dan anggaran sasaran usaha, serta memantau dan mengelolala semua kegiatan bank sesuai prosedur yang berlaku.
2. *Marketing Manager* (MM) adalah bagian yang bertugas untuk kegiatan pemasaran terhadap produk-produk pembiayaan, baik itu pembiayaan mikro maupun makro serta pembiayaan gadai. Terdapat beberapa bagian yang bertanggung jawab terhadap *Marketing Manager*, yaitu:
 - a. *Account Officer* (AO) adalah bagian bagian yang bertanggung jawab terhadap pembiayaan yang dibutuhkan nasabah dengan limit di atas Rp 200.000.000 (dua ratus juta rupiah).
 - b. *Priority Officer* (PO) adalah bagian yang bertanggung jawab terhadap target pendanaan dan menangani nasabah *existing*.
 - c. *Funding Officer* (FO) adalah bagian yang menangani pembiayaan di bawah Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah).

Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

Nurdin Hasibuan selaku Direktur Utama PT. Bank Syariah Mandiri selanjutnya mengambil langkah dengan membuka cabang di pulau Sumatera khususnya Aceh yang secara resmi dibuka pada Juli 2001. Dengan kehadiran PT. Bank Syariah Mandiri di Aceh diharapkan masyarakat dapat menggunakan fasilitas perbankan berdasarkan prinsip syariah serta dapat membantu masyarakat setempat dalam mengembangkan perekonomiannya (Syariahmandiri.co.id, 2018).

2.2 Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh

PT. Bank Syariah Mandiri memiliki visi dan misi yang dijadikan pedoman dalam pelaksanaan kegiatan usahanya. Adapun visi dan misi tersebut adalah sebagai berikut:

Visi

“Bank Syariah Terdepan dan Modern”

Misi

Misi PT. Bank Syariah Mandiri adalah:

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.

Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*) (Syariahmandiri.co.id, 2018).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha Bank Susila Bakti berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 (Syariahmandiri.co.id, 2018).

PT. Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah

BAB DUA

TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

2.1 Sejarah Singkat PT. Bank Syariah Mandiri

Kehadiran PT. Bank Syariah Mandiri sejak tahun 1999 merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter yang terjadi pada tahun 1997-1998. Krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997 yang disusul dengan krisis multidimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan

3.4 Evaluasi Kerja Praktik

Berdasarkan kutipan teori yang penulis ambil dari berbagai sumber dengan pelaksanaan kerja praktik di PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh, penulis menemukan kesesuaian antara teori yang berkaitan di atas dengan praktik di lapangan yang diterapkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh pada bagian bauran pemasaran (*marketing mix*) produk pembiayaan BSM oto. Berdasarkan hasil pengamatan, bauran pemasaran (*marketing mix*) produk pembiayaan BSM oto telah terlaksana sesuai dengan prosedur dan standar yang ditetapkan PT. Bank Syariah Mandiri.

Jika dilihat dari segi produk yang ditawarkan serta penetapan harga pada produk pembiayaan BSM oto yang ditetapkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh telah sesuai dengan Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000 yang mengatur tentang pembiayaan akad *murabahah* seperti pembiayaan *murabahah* bebas dari unsur riba, barang atau produk yang diperjual-belikan tidak dilarang dalam ketentuan syariah islam, dan kejelasan antara bank dengan nasabahnya yang berhubungan dengan biaya pembelian, pembayaran yang harus dipenuhi oleh nasabah serta agunan yang dijadikan sebagai jaminan.

Keempat: Utang dalam *murabahah*:

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 (dsnmui.or.id, 2018).

Kelima: Penundaan pembayaran dalam *murabahah*:

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 (dsnmui.or.id, 2018).

Keenam: Bangkrut dalam *murabahah*:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan (dsnmui.or.id, 2018).

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:
 - a) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b) 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 (dsnmu.or.id, 2018).

Ketiga: Jaminan dalam akad *murabahah*:

1. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang (dsnmu.or.id, 2018).

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 *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank (dsnmui.or.id, 2018).

Kedua: Ketentuan *murabahah* kepada nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ:
الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ
(رواه ابن ماجه عن صهيب)

Terjemahan: “Nabi bersabda, ‘Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.’” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).

Hadist di atas menjelaskan diperbolehkannya praktek jual beli yang dilakukan secara tempo, begitu juga dengan pembiayaan *murabahah* yang dilakukan secara tempo, dalam arti nasabah diberi tenggang waktu untuk melakukan pelunasan atas harga komoditas sesuai kesepakatan (dsnemui.or.id, 2018). Hal ini juga telah sesuai dengan produk pembiayaan BSM oto yang menggunakan akad *murabahah* pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh dimana pembayarannya dilakukan secara angsuran atau secara tempo.

3.3.4 Fatwa DSN-MUI tentang *murabahah*

Adapun prinsip *murabahah* yang diaplikasikan dalam produk pembiayaan diatur dalam Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000 yang berisi:

Pertama: Ketentuan umum *murabahah* dalam Bank Syariah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
2. Barang yang diperjual-belikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.

Firman Allah dalam Surat Al-Baqarah ayat 282:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ
وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا
عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ

Terjemahan: “*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya dan hendaklah seorang penulis diantara kamu menulisnya dengan adil dan jangan seorang penulis enggan menulis sebagaimana Allah telah mengajarkannya. Oleh karena itu, hendaklah ia menulis dan orang yang berhutang itu merencanakan (isi surat hutang itu dengan jelas) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya....*” (QS. Al-Baqarah: 282)

2) Al-Hadist

عن عائشة رضی اللہ تعالیٰ عنہا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى
طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَىٰ أَجَلٍ وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ

Terjemahan: *Dari ‘Aisyah radhiyallaahu ‘anhaa : “Bahwasanya Nabi shallallaahu ‘alaihi wasallam pernah membeli makanan dari seorang Yahudi dengan pembayaran tertunda dan menggadaikan baju besinya sebagai boroh atau gadai” (HR. Bukhari).*

- 3) Harga (*tsaman*)
 - 4) *Shighah*, yaitu *ijab* dan *qabul* (Muhammad, 2009: 58).
4. Landasan hukum *murabahah*
- 1) Al-Qur'an

Adapun landasan syariah mengenai *murabahah* yaitu:

Firman Allah QS. Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Terjemahan: "...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" (QS. Al-Baqarah: 275).

Firman Allah dalam Surat An-Nisa Ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Terjemahan: "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) (Syafe'i, 2001: 74-75).

2) *Murabahah* kepada pemesan

Bentuk *murabahah* ini melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli, dan penjual. Bentuk *murabahah* ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan. Bentuk *murabahah* inilah yang diterapkan oleh perbankan syariah dalam hal pembiayaan (Antonio, 2001: 103-104).

3. Syarat dan rukun *murabahah*

Syarat-syarat yang harus terpenuhi dalam melakukan transaksi *murabahah* adalah sebagai berikut:

- 1) Penjual memberi tahu kepada nasabah harga beli dari barang tersebut.
- 2) Kontrak/akad pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak/akad 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 (Antonio, 2001: 102).

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi diantaranya:

- 1) Pelaku akad, yaitu penjual (*ba'i*) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual dan pembeli (*musytari'*) adalah pihak yang akan membeli barang.
- 2) Objek akad, yaitu barang dagangan (*mabi'*)

elemen atau unsur 3P di dalam bauran pemasaran (*marketing mix*) bisnis jasa disamping 4P yang dikemukakan oleh Kotler, yaitu: *People* (orang), *Physical evidence* (bukti fisik), *Process* (proses). Maka secara keseluruhan bauran pemasaran (*marketing mix*) menjadi 7P berikut: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi), *People* (orang), *Physical evidence* (bukti fisik), *Process* (proses) (Kasmir, 2008: 120).

3.3.3 Pengertian, rukun, dan landasan hukum akad *murabahah*

1. Pengertian Akad *Murabahah*

Murabahah merupakan akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga perolehan barang kepada pembeli dan dengan tambahan keuntungan sesuai dengan yang disepakati (Antonio, 2001: 101). Jual beli *murabahah* dalam fiqh dikenal sebagai jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan yang diinginkan (Sari, 2015: 7).

2. Bentuk-bentuk akad *murabahah*

Adapun bentuk-bentuk akad *murabahah* antara lain:

1) *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah yang sederhana ini adalah bentuk akad *murabahah* ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.

memerlukan dana . Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat di bagi menjadi dua hal berikut :

- 1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yakni untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
- 2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk dipakai memenuhi kebutuhan (Antonio, 2001: 160).

3.3.2 Pengertian bauran pemasaran (*marketing mix*)

Konsep bauran pemasaran merupakan alat yang dikembangkan dengan baik yang dipakai sebagai struktur oleh para pemasar. Konsep ini terdiri dari berbagai program pemasaran yang perlu dipertimbangkan agar berhasil melaksanakan strategi dan *positioning* pemasaran dalam pasar-pasar perusahaan tersebut. Disiplin pemikiran integrasi unsur-unsur bauran pemasran, juga unsur-unsur individual yang bervariasi, membantu memastikan bahwa ada konsistensi di dalam strategi pemasaran secara keseluruhan (Payne, 2000: 153).

Bauran pemasaran (*marketing mix*) juga merupakan kombinasi yang dilakukan oleh berbagai perusahaan dalam bidang pemasaran. Hampir semua perusahaan melakukan strategi ini guna mencapai tujuan pemasarannya. Penggunaan bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam dunia perbankan dilakukan dengan menggunakan konsep-konsep yang sesuai dengan ketentuan bank (Kasmir, 2008: 119).

Kotler menyebutkan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) terdiri dari 4P yaitu: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi). Sedangkan Boom dan Bitner menambahkan

3. Pengusaha/wiraswasta yang memiliki badan usaha dan hukum berbentuk Perseroan Terbatas (PT), *Comanditer Venootschap* (CV), Firma, dan Usaha Dagang (UD) yang telah menjalankan usaha minimal 2 tahun sejak diterbitkannya SKDU (Surat Keterangan Domisili Usaha).
4. Profesional yang memiliki surat izin profesi dengan masa kerja minimal 2 tahun.
- 7) Mempunyai sumber pembayaran pembiayaan tetap yang sepenuhnya berasal dari gaji atau usaha yang sedang berjalan serta mampu mengangsur.
- 8) Untuk calon nasabah/pemohon pembiayaan dengan tabel *plafon equivalen* diatas Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) diwajibkan menyerahkan fotocopy NPWP / SPPT PPh 21 terakhir.
- 9) Mengajukan permohonan dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan konsumtif serta wawancara langsung (Syariahmandiri.co.id, 2018).

3.3 Teori yang Berkaitan

3.3.1 Pengertian pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain. Sedangkan secara sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah (Muhammad, 2005: 17).

Pembiayaan juga merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang

3.2.3 Ketentuan umum pelaksanaan produk pembiayaan BSM oto

Adapun ketentuan-ketentuan umum yang harus dipenuhi calon nasabah/nasabah untuk produk pembiayaan BSM oto sebagai berikut:

- 1) Cakap hukum, calon nasabah/nasabah bukan merupakan seorang narapidana atau buronan.
- 2) Warga Negara Indonesia (WNI).
- 3) Usia pemohon saat pengajuan pembiayaan BSM oto.
 - a) Bagi pegawai aktif, usia minimal 21 tahun dan maksimal usia 55 tahun/belum pensiun pada saat jatuh tempo.
 - b) Bagi pengusaha/wiraswasta, usia minimal 21 tahun dan maksimal usia 60 tahun pada saat jatuh tempo.
 - c) Bagi kalangan profesional, usia minimal 21 tahun dan maksimal usia 60 tahun pada saat jatuh tempo.
- 4) Tidak masuk daftar hitam Bank Indonesia (BI) dan PPATK.
- 5) Nasabah memiliki rekening pada PT. Bank Syariah Mandiri.
- 6) Masa kerja nasabah/pemohon
 1. Pegawai tetap
 - a) Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang berstatus tetap tanpa memperhatikan masa kerja.
 - b) Pegawai swasta atau pegawai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berstatus tetap dengan masa kerja lebih dari 2 tahun (terhitung sejak tanggal masuk kerja).
 2. Pejabat/aparatur negara dengan masa bakti terbatas (menteri, gubernur, bupati dan lain-lain) dengan pembatasan jangka waktu pembayaran maksimal sampai dengan masa kerja berakhir.

7. *Process* (proses)

Proses adalah serangkaian kegiatan yang diperlukan untuk memberikan produk atau jasa dengan pelayanan terbaik kepada konsumen/nasabah. PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh telah melakukan proses pelayanan yang cepat, mudah, dan ramah sesuai prosedur yang berlaku sehingga memberi nilai tambah bagi konsumen dalam memperoleh produk yang diinginkan.

b. Hambatan dalam pemasaran produk pembiayaan BSM oto

Ketika memasarkan sebuah produk, tentunya ada kendala atau hambatan-hambatan yang dialami oleh PT. Bank Syariah Mandiri Area aceh. Adapun hambatan-hambatan tersebut sebagai berikut:

1. Ketidaktahuan masyarakat tentang bank syariah, sehingga masyarakat akan berfikir bahwa bank syariah sama dengan bank konvensional pada umumnya.
2. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang perlunya prinsip syariah dalam bermu'amalah.
3. Banyaknya persaingan antar bank, baik yang berprinsip syariah ataupun konvensional.
4. Ketidakpahaman masyarakat atau calon nasabah terhadap produk BSM oto itu sendiri.

d) Hubungan masyarakat

Mempromosikan produk di pusat keramaian seperti Blang Padang, Pasar Aceh dan dengan mengumpulkan ibu-ibu arisan untuk mengenalkan produk BSM oto dan tetap menjaga hubungan baik dengan nasabah sehingga nasabah tetap percaya dan terus menggunakan produk-produk pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh.

5. *People* (orang)

Demi kesuksesan pemasaran produk pembiayaan BSM oto, diperlukan orang-orang atau karyawan yang mampu menghadapi atau mengatasi keluhan-keluhan dari konsumen/nasabah, dan mampu menghadapi persaingan pasar yang semakin meningkat. Maka PT. Bank Syariah Mandiri melakukan pelatihan serta memberikan motivasi kepada setiap karyawan. Para karyawan dilatih dengan sungguh-sungguh untuk memahami bahwa pekerjaan mereka adalah untuk memberikan kepuasan kepada konsumen/nasabah.

6. *Physical Evidence* (bukti fisik)

Salah satu yang menjadi daya tarik konsumen/nasabah adalah bangunan PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh yang memiliki suasana ruangan yang indah dan cukup lapang serta tertata rapi sehingga dapat mempengaruhi suasana hati konsumen (nasabah) yang berkunjung. Dengan suasana ruangan bangunan yang nyaman ini dapat memberikan pengalaman serta memberikan nilai tambah bagi konsumen/nasabah dalam menjalin kerjasama dengan bank ini.

Sedangkan untuk kemudahan transportasi, PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh difasilitasi dengan beberapa mobil dan sepeda motor, serta beberapa orang *driver* yang selalu siap untuk bekerja.

4. *Promotion* (promosi)

Dalam memperkenalkan produk BSM oto kepada masyarakat, PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh menggunakan beberapa saluran promosi. Adapun saluran promosi yang digunakan sebagai berikut:

a) Periklanan

Adapun promosi yang dilakukan melalui periklanan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh antara lain melalui media elektronik seperti radio dan melalui media cetak yaitu dengan memasang iklan di koran.

b) Promosi penjualan

Memberikan pelayanan terhadap produk yang akan dijual dengan cukup baik dan maksimal, sehingga calon nasabah lebih cepat memahami produk yang ditawarkan. Promosi penjualan yang dilakukan antara lain adalah memberikan hadiah berupa kalender, payung, pengadaan undian berhadiah, penerbitan brosur, *banner*, dan spanduk.

c) Penjualan pribadi (*personal selling*)

Pada penjualan pribadi ini, penjualan dilakukan oleh tim marketing dan seluruh karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh untuk mengajak bergabung calon nasabah baik untuk pembiayaan maupun tabungan.

dan angsuran yang ringan setiap bulannya sehingga tidak memberatkan nasabah. PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh juga menetapkan harga sesuai dengan harga pasar serta syarat pembayaran yang sesuai dengan akad yang telah disepakati oleh pihak bank dan nasabah. Adapun akad yang dipakai adalah akad *murabahah* dimana pihak bank sebagai pihak penjual menjelaskan selisih harga beli dengan harga jual kepada nasabah sebagai pihak pembeli.

3. *Place* (tempat/saluran distribusi)

Jika dilihat dari aspek tempat, PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh yang beralamat di Jl. Diponegoro No. 6 Banda Aceh dapat dinilai sangat strategis. Dengan lokasi usaha yang terletak dipusat kota, maka dapat memudahkan masyarakat menemukan lokasi dari bank tersebut. Dalam kegiatan penyaluran produk pembiayaan BSM oto, PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh melakukan penyaluran dengan pola langsung ke nasabah dan juga dengan pola kerja sama dengan *dealer/showroom*.

PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh juga dibantu oleh beberapa jaringan kantor PT. Bank Syariah Mandiri lainnya yang berada di kota Banda Aceh dalam penyaluran produk BSM oto kepada masyarakat, yaitu PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ulee Kareng yang beralamat di Jl. T. Iskandar No. 333 A-B, Lam Glumpang, Ulee Kareng, Banda Aceh dan PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Darussalam yang beralamat di Jl. T. Nyak Arief No. 376 Kopelma Darussalam, Syiah Kuala, Banda Aceh.

3.2.2 Bauran pemasaran (*marketing mix*) BSM oto dan hambatan pemasarannya

a. Bauran pemasaran (*marketing mix*) BSM oto

Bauran pemasaran (*marketing mix*) BSM oto adalah suatu bentuk strategi kombinasi yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh dalam memasarkan produk pembiayaan pembelian mobil baru yang ada di PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh kepada masyarakat seputaran Banda Aceh dan Aceh Besar. Strategi ini bertujuan untuk mencapai target pemasarannya, apalagi dalam kondisi persaingan yang sangat ketat saat ini. Elemen-elemen bauran pemasaran (*marketing mix*) produk pembiayaan BSM oto yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh seperti:

1. *Product* (produk)

Aspek produk yang ditawarkan PT. Bank Syariah Mandiri Area aceh kepada nasabah/calon nasabah sudah cukup baik mulai dari penentuan negara pembuat mobil hingga jenis mobil yang ditawarkan. Adapun negara pembuat mobil seperti negara Jepang, Korea, Amerika dan Eropa, sedangkan jenis mobil yang ditawarkan seperti *City Car*, sedan, MPV (*Multi-Purpose Vehicle*), minibus, hingga SUV (*Sport Utility Vehicle*). Dengan negara pembuat mobil yang telah diakui serta jenis mobil yang cukup menarik tersebut dapat menambah minat beli calon konsumen/nasabah.

2. *Price* (harga)

Dalam menentukan harga untuk produk pembiayaan BSM oto, PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh memberikan pembiayaan dengan uang muka hanya 25% dari total pembiayaan

atau topik salah satu produk pembiayaan yang ada di PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh.

Tujuan penulis membuat laporan kerja praktik adalah untuk mengetahui bagaimana bauran pemasaran (*marketing mix*) produk pembiayaan BSM oto yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh dalam memberikan pembiayaan kepada masyarakat seputaran Banda Aceh dan Aceh Besar.

3.2.1 Definisi dan keunggulan produk pembiayaan BSM oto

BSM oto adalah fasilitas pembiayaan konsumtif *murabahah* yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian mobil baru dengan agunan mobil yang dibiayai dengan pembiayaan ini (Syariahmandiri.co.id, 2018).

Dengan prinsip jual beli *murabahah*, BSM oto memberikan pembiayaan khusus mobil baru. Selama masa pembiayaan besarnya angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas. Keunggulan yang dimiliki dari produk pembiayaan BSM oto yaitu:

1. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
2. Angsuran ringan.
3. Didukung lebih dari 3000 dealer.
4. Jangka waktu sampai dengan 5 tahun.
5. Uang muka hanya 25% dari total pembiayaan.

5. Merapikan berkas pembiayaan dan menyusun berkas-berkas pencairan nasabah.

3.1.2 Bagian operasional/umum

Kegiatan yang dilakukan penulis pada bagian operasional/umum yaitu:

1. Meregister premi asuransi nasabah.
2. Memilah akad pembiayaan yang asli dan salinannya.
3. Meregister surat masuk dan keluar.
4. Meregister kartu pengawasan biaya.
5. Menginput daftar gaji lembur karyawan PT. Bank Syariah Mandiri.
6. Merekap ATM nasabah.
7. Menjilid form pembukaan tabungan BSM dan tabungan mabrur untuk diberikan kepada nasabah yang akan membuka tabungan.

3.1.3 Bagian *marketing*

Kegiatan yang dilakukan penulis pada bagian *marketing* diantaranya:

1. Melayani nasabah gadai emas dan nasabah cicil emas.
2. Mengecek kecocokan formulir yang diisi nasabah gadai emas dan nasabah cicil emas dengan kartu identitas nasabah (KTP/SIM/NPWP).
3. Terjun langsung kelapangan untuk membagi *voucher* cuci emas gratis dan *browsur* pembiayaan.

3.2 Bidang Kerja Praktik

Selama menjalani kerja praktik di PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh penulis ditempatkan disetiap bidang kegiatan yang ada di PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh. Namun penulis tertarik mengangkat judul

BAB TIGA

HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK

3.1 Kegiatan Kerja Praktik

Kegiatan kerja praktik yang penulis telah laksanakan pada lembaga keuangan PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh berlangsung selama 30 hari kerja yang terhitung dari tanggal 2 Oktober-10 November 2017. Kegiatan kerja praktik tersebut telah sesuai dengan prosedur yang ditetapkan dan ditentukan oleh kedua belah pihak, yaitu program studi (prodi) Diploma III Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry Banda Aceh dan Lembaga Keuangan Syariah PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh.

Selama kerja praktik berlangsung, penulis ditempatkan pada bagian Pembiayaan, bagian Operasional/umum, dan bagian *Marketing*. Selama itu juga, penulis mendapatkan bimbingan langsung dari pimpinan serta dari para karyawan. Adapun kegiatan kerja praktik yang penulis laksanakan sebagai berikut:

3.1.1 Bagian pembiayaan

Pada bagian pembiayaan penulis melakukan berbagai kegiatan harian diantaranya:

1. Membuat permohonan data nasabah BI *Checking* untuk pencairan dana.
2. Menginput data Nota Analisa Pembiayaan (NAP).
3. Membuat akad pembiayaan nasabah serta melakukan stempel pada berkas pencairan dana.
4. Mengecek kecocokan formulir yang diisi nasabah pembiayaan dengan kartu identitas nasabah (KTP/SIM/NPWP).

menjadi masukan yang diharapkan dapat berguna bagi pihak bank dan lapisan masyarakat, yaitu :

1. Untuk meningkatkan pemasaran produk pembiayaan BSM oto pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh maka diperlukan kerja sama yang baik antara pimpinan pemasaran dengan bawahannya.
2. Menjaga harga pembiayaan dan angsuran yang ringan setiap bulannya agar tidak memberatkan nasabah.
3. Melakukan bauran promosi lainnya untuk menyebarkan informasi lebih luas akan produk BSM oto dan menarik lebih banyak nasabah.
4. Menjaga lokasi usaha yang strategis dan terletak di pusat kota agar memudahkan masyarakat menemukan lokasi usaha tersebut.
5. Memberikan penghargaan kepada *Account Officer* yang dapat melaksanakan tugasnya dengan baik dan dapat mengatasi permasalahan dalam pembiayaan yang menjadi tanggung jawabnya, baik berupa bonus maupun penghargaan lainnya serta memberikan dorongan motivasi atau semangat kepada *Account Officer*.

BAB EMPAT

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari Laporan Kerja Praktik (LKP) yang penulis susun adalah sebagai berikut:

1. PT. Bank Syariah Mandiri mempunyai sebuah produk unggulan yang dinamakan produk pembiayaan BSM oto. Produk ini merupakan produk pembiayaan yang memfasilitasi nasabah dalam memenuhi pembiayaan konsumtif untuk membeli mobil baru dengan agunan mobil itu sendiri.
2. Adapun konsep pemasaran yang digunakan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh adalah konsep *marketing mix* yaitu konsep dengan membaurkan beberapa unsur pemasaran untuk mencapai target pemasarannya.
3. Adapun unsur-unsur yang dipakai dalam konsep *marketing mix* ini yaitu : *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi), *people* (orang), *physical evidence* (bukti fisik), dan *process* (proses).
4. Produk pembiayaan BSM oto pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh telah sesuai dengan landasan hukum Al-Qur'an dan hadist serta fatwa DSN-MUI tentang *murabahah*.

4.2 Saran

Berdasarkan dari hasil Kerja Praktik pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh, beberapa saran yang dapat dikemukakan oleh penulis agar

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani Press.
- Kasmir. 2008. *Pemasaran Bank*. Edisi ke 3. Jakarta: Kencana.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta:AMP YKPN.
- Mansur, Husaini, dan Dhani Gunawan. 2007. *Dimensi Perbankan dalam Al-Qur'an*. Jakarta Selatan: PT. Visi Cita Kreasi.
- Payne, Adrian. 2000. *The Essence Of Services Marketing*. Prentice Hall Internasional (UK) Ltd.
- Sari,Cipta .P. 2015.*Pelaksanaan Monitoring Pembiayaan Murabahah Dalam Meminimalkan Pembiayaan Macet*. Tugas Akhir, UIN Walisongo..
- Syafe'i, Rachmat. 2001. *Fiqih Muamalah*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- DSNMUI.or.id, Diakses pada tanggal 5 Februari 2018.
- Syariahmandiri.co.id , Diakses pada tanggal 11 Januari 2018.

Lampiran 8 : Nilai Kerja Praktik



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRYBANDAACEH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNISISLAM
 Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
 Situs : www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis

FORMULIR PENILAIAN

1. MAHASISWA YANG DINILAI

NAMA : FAISAL
 NIM : 140601005

2. UNSUR PENILAIAN

NO	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)	DELAPAN PULUH LIMA	85	
2	Kerja Sama (Cooperation)	SEMBILAN PULUH	90	
3	Pelayanan (Public Service)	SEMBILAN PULUH	90	
4	Penampilan (Performance)	DELAPAN PULUH LIMA	85	
5	Ketelitian dan Kecermatan (Incredible Detail)	SEMBILAN PULUH	90	
6	Tanggung Jawab (Responsibility)	SEMBILAN PULUH LIMA	95	
7	Kedisiplinan (Discipline)	SEMBILAN PULUH LIMA	95	
8	Pengetahuan Ekonomi Syari'ah (Islamic Economic Knowledge)	SEMBILAN PULUH	90	
Jumlah		TUJUH PATUS DUA PULUH	720	
Rata-rata		SEMBILAN PULUH	90	

3. KRITERIA PENILAIAN

SKOR (% PENCAPAIAN)	NILAI	PREDIKAT	NILAI BOBOT
86-100	(A)	ISTIMEWA	4
72-85	B	BAIK SEKALI	3
60-71	C	BAIK	2
50-59	D	KURANG	1
0-49	E	GAGAL	0

Banda Aceh, 10 November 2017
 PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh

mandiri syariah
 Syurkani
 Area Area Pawning Manager

Mengetahui,
 Direktur Prodi D-III
 Perbankan Syariah

Dr. Nilam Sari, M. Ag
 NIP.197103172008012007

Lampiran 7 : Lembar Kontrol Bimbingan II

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : FAISAL / 140601005
 Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Produk pembiayaan BSM Oto Pada
 PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh
 Tanggal SK : 7 Desember 2017
 Pembimbing I : Abrar Amri, SE., S.Pd.I., M.Si
 Pembimbing II : Fani Sartika, SE., MM

NO	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab Yang di Bimbing	Catatan	Tanda tangan pembimbing
1	14 Des' 2017	17 Des' 2017	1	Perbaiki	Faisals
2	14 Mar' 2018	20 Mar' 2018	1-2	Perbaiki	Faisals
3	2 Apr' 2018	10 Apr' 2018	1-3	Perbaiki	Faisals
4	17 Apr' 2018	23 Apr' 2018	3-4	Perbaiki	Faisals
5	26 Apr' 2018	26 Apr' 2018	4	ACC	Faisals

Mengetahui,
 Ketua Jurusan D-III Perbankan Syariah,



Dr. Nilam Sari, M.Ag
 Nip. 197103172008012007

Lampiran 6 : Lembar Kontrol Bimbingan I

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : FAISAL / 140601005
 Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Produk pembiayaan BSM Oto Pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh
 Tanggal SK : 7 Desember 2017
 Pembimbing I : Abrar Amri, SE., S.Pd.I., M.Si
 Pembimbing II : Fani Sartika, SE., MM

NO	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab Yang di Bimbing	Catatan	Tanda tangan pembimbing
1	30/04/2018	30/04/2018	Bab. I	Perbaiki Bab I	Fani Sartika
2	09/05/2018	09/05/2018	Bab I dan II	Perbaiki	Fani Sartika
3	21/05/2018	22/05/2018	Bab I, II & III	Perbaiki	Fani Sartika
4	28/05/2018	28/05/2018	Bab III & IV	Perbaiki	Fani Sartika
5	30/05/2018	30/05/2018	semua.	Perbaiki ACE sidang	Fani Sartika



Mengetahui,
 Ketua Jurusan D-III Perbankan Syariah,

Dr. Nilam Sari, M.Ag
 Nip. 197103172008012007

Lampiran 5 : SK Bimbingan

**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH**

Nomor :3036/Un.08/FEBI/PP.00.9/08/2017

T E N T A N G

**Penetapan Pembimbing Laporan Kerja Praktik
Mahasiswa Program Studi D-III Perbankan Syariah**

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN AR-RANIRY BANDA ACEH

- Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran penulisan LKP (Laporan Kerja Praktik) Praktik Kerja Lapangan mahasiswa Prodi D-III Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing LKP tersebut;
- b. Bahwa yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing LKP Prodi D-III Perbankan Syariah.
- Mengingat : 1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden No. 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry Menjadi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
5. Peraturan Menteri Agama RI No. 12 Tahun 2014, tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry;
6. Peraturan Menteri Agama RI No. 21 Tahun 2015, Tentang Statuta UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
7. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry No. 01 Tahun 2015, Tentang Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur PPs UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

M E M U T U S K A N

Menetapkan :

P e r t a m a : Menunjuk Saudara (i) :

- a. Abrar Amri, SE.,S.Pd.I.,M.Si
b. Fani Sartika, SE.,MM

Sebagai Pembimbing I
Sebagai Pembimbing II

untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :

N a m a : Faisal

N I M : 140601005

Prodi : D-III Perbankan Syariah

J u d u l : Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Produk Pembiayaan BSM Oto Pada PT. Bank Syariah Mandiri Area Aceh

K e d u a : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini. Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh

Pada tanggal : 07 Desember 2017



Tembusan :

1. Rektor UIN Ar-Raniry;
2. Ketua Prodi D-III Perbankan Syariah;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;
4. Arsip.

Lampiran 4 : Surat persetujuan suami/istri atas pembiayaan BSM Oto

SURAT PERSETUJUAN SUAMI/ISTRI

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama Lengkap :
Alamat :
Pemegang KTP NIK :

Dalam hal ini bertindak sebagai ISTRI / SUAMI *) yang sah dari dan karenanya dengan ini memberikan persetujuan kepada SUAMI / ISTRI *):

Nama Lengkap :
Alamat :
Pemegang KTP NIK :

selanjutnya disebut "**Nasabah**".

untuk :

1. Mengajukan dan mendapat fasilitas pembiayaan sebagaimana tercantum dalam Akad Pembiayaan dari PT BANK SYARIAH MANDIRI ("BSM") melalui kuasanya PT MANDIRI TUNAS FINANCE ("MTF") berdasarkan Perjanjian Kerjasama Penjualan Produk Pembiayaan BSM OTO tertanggal 28 Maret 2016 No. 18/125-PKS/DIR dan 023/PKS-LGL/MTF/III/2016
2. Membuat dan menandatangani Akad Pembiayaan antara Nasabah dengan BSM berikut dokumen pengikatan agunannya.

Demikianlah Surat Persetujuan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yang Membuat Persetujuan,

Yang Menerima Persetujuan,

Istri / SuamiNasabah

Nasabah

*) Coret yang tidak perlu

Lampiran 3 : Simulasi pembiayaan BSM Oto

Simulasi

Pembiayaan (Rp)	Angsuran per-jangka waktu (Rp)				
	12	24	36	48	60
100.000.000	8.721.978	4.557.012	3.179.973	2.500.392	2.100.186
125.000.000	10.902.473	5.696.265	3.974.967	3.125.490	2.925.233
150.000.000	13.082.967	6.835.518	4.769.960	3.750.588	3.150.279
175.000.000	15.263.462	7.974.772	5.564.953	4.375.686	3.675.326
200.000.000	17.443.956	9.114.025	6.359.947	5.000.784	4.200.372
225.000.000	19.624.451	10.253.278	7.154.940	5.625.882	4.725.419
250.000.000	21.804.946	11.392.531	7.949.933	6.250.980	5.250.465
275.000.000	23.985.440	12.531.784	8.744.926	6.876.078	5.775.512
300.000.000	26.165.935	13.671.037	9.539.920	7.501.176	6.300.558

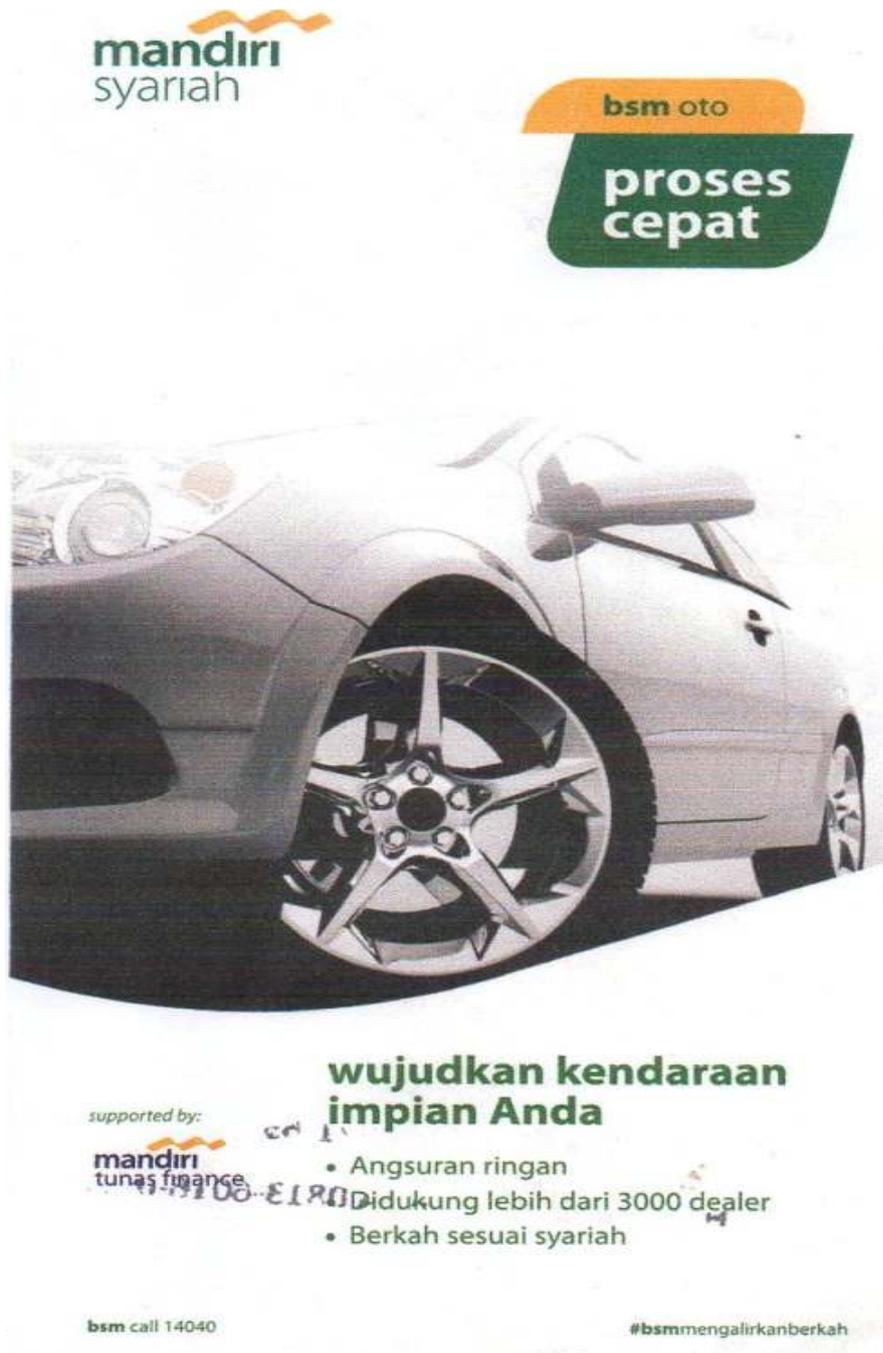
Margin

Tahun	1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun
Setara (<i>flat</i>)	4,61 %	4,76 %	4,91 %	5,05 %	5,20 %

Syarat dan Ketentuan

Tujuan pembiayaan	: Pembelian mobil baru
Jaminan	: BPKB dan faktur kendaraan
Uang muka	: Mulai 25%
Jangka waktu	: Maksimal 5 tahun
Asuransi	: Asuransi kerugian + asuransi jiwa
Akseptasi <i>Income</i>	: Diperkenankan <i>Joint Income</i>

Lampiran 2 : *Browsur* produk pembiayaan BSM Oto



mandiri syariah

bsm oto

proses cepat

wujudkan kendaraan impian Anda

supported by:

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

bsm call 14040

#bsmenganalirkanberkah

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Faisal
Tempat/tgl Lahir : Paya Laba, 25 Juni 1994
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Mahasiswa
Agama : Islam
Kebangsaan : Indonesia
Status : Belum Kawin
E-mail : Faisal260694@gmail.com
No HP : 082277027843
Alamat : Gampong Paya Laba Kecamatan Kluet Timur
Kabupaten Aceh Selatan

Riwayat Pendidikan

MIN/SD (2007) : - SD Negeri 1 Paya Laba
MTsN/SMP (2010) : - SMP Negeri 1 Kluet Timur
MA/SMA (2013) : - SMA Negeri 1 Kluet Selatan

Data Orang Tua

Nama Ayah : Bahrun
Pekerjaan : Tani
Agama : Islam
Nama Ibu : Darwiyah
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Agama : Islam
Alamat : Gampong Paya Laba Kecamatan Kluet Timur
Kabupaten Aceh Selatan

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

Faisal