

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Mekanisme Akad *Murabahah* Pada Pembiayaan BSM Oto di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali

Pembiayaan *murabahah* BSM adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan *margin* yang disepakati. Adapun fasilitasnya yaitu periode kontrak ditentukan oleh pihak yang terlibat dan pembiayaan dalam valuta rupiah atau US dollar. Pada akad *murabahah* untuk pembiayaan konsumen ada beberapa kategori yang diterapkan di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali diantaranya pembiayaan BSM Oto, pembiayaan Griya BSM bersubsidi, pembiayaan BSM Griya, pembiayaan BSM Implan, pembiayaan BSM Pensiun, pembiayaan peralatan kedokteran, pembiayaan BSM Cicil Emas, dan pembiayaan talangan haji.

BSM Oto merupakan fasilitas pembiayaan pembelian kendaraan mobil baru melalui kesepakatan jual beli akad *murabahah*. Pembiayaan layanan ini digunakan untuk pembelian kendaraan mobil yaitu jenis mobil penumpang (*passenger car*). Proses pengajuan pembiayaan mengacu kepada prosedur umum pelaksanaan pembiayaan dan ketentuan lainnya yang ditetapkan oleh masing-masing pihak bank. Sehingga dalam prosedur pengajuan pembiayaan BSM Oto, oleh Bank Syariah Mandiri KCP Polewali melakukan kerjasama dengan pihak MTF (*Mandiri Tunas Financing*). MTF tugasnya untuk memastikan bahwa nasabah ini layak diberikan pembiayaan mobil karena mereka yang selama ini memiliki pengalaman lebih besar

terkait dengan pengadaan untuk pembelian kendaraan.

Penetapan harga jual *murabahah* dapat dilakukan sesuai cara Rasulullah SAW ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, Rasulullah secara transparansi menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan oleh Rasulullah ini dapat dilakukan sebagai salah satu metode bank syariah dalam menentukan harga jual produk *murabahah* dengan demikian, secara matematis harga jual barang oleh bank kepada calon nasabah pembiayaan *murabahah* dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:¹

Harga jual Bank = Harga Beli Bank + *Cost Recovery* + Keuntungan

Cost Recovery = Proyeksi Biaya Operasi / Target Volume Pembiayaan

Margin = (*cost recovery* + keuntungan / harga beli bank) x 100%

Biaya yang dikeluarkan dan harus dikembalikan (*cost recovery*) bisa didekati dengan membagi proyeksi biaya operasional bank, dengan target volume pembiayaan *murabahah* di bank syariah. Angka-angka tersebut dapat diperoleh dari rencana kerja dan anggaran perusahaan. Angka yang diperoleh kemudian ditambahkan dengan harga beli dari pemasok dan keuntungan yang diinginkan, sehingga didapatkan harga jual. *Margin* dalam konteks ini adalah *cost recovery* ditambah dengan keuntungan bank. Apabila *margin* ingin dihitung persentasinya tinggal dibagi dengan harga beli barang dikalikan 100%. Dalam wawancara yang dijelaskan oleh “Irwan” bahwa:

“Jadi gini Bank syariah mandiri atau BSM itu statusnya sebagai penyedia dana untuk pembelian kendaraan. Jadi selama ini untuk yang berjalan pada bsm oto memang kami ada mitra dengan pihak lain, dalam hal ini MTF (*Mandiri Tunas Financing*) sebagai sesama grup mandiri. Jadi nanti modelnya untuk verifikasi awal mulai dari collect dokumen, kemudian survei nasabah, dan kelengkapan administrasi itu dilakukan sama pihak MTF. Jadi begitu setelah ada persetujuan,

¹Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 140.

awalnya inisiasi awalnya itu dilakukan sama pihak MTF begitu sudah ada persetujuan maka didoronglah ke Bank Syariah Mandiri Polewali, nanti pihak BSM Polewali yang bayarkan mobil ini dari dealer. Selanjutnya dealer sebagai pemilik kendaraan nanti buat surat penawaran ke Bank Mandiri Syariah terkait dengan kendaraan yang diinginkan oleh nasabah.”²

Hal senada juga dijelaskan oleh “Nurmawati” bahwa:

“langkah untuk pengajuan akad *murabahah* pada pembiayaan BSM Oto dilakukan dengan pihak nasabah memasukkan berkas ke Bank Syariah Mandiri, kemudian bank bekerjasama dengan MTF yaitu *Mandiri Tunas Financing Parepare*. MTF adalah pihak ketiga dalam kegiatan pelaksanaan proses dokumen, dengan melakukan collect dokumen hingga melakukan pembayaran angsuran.”³

Bank Syariah Mandiri bekerja sama dengan PT Mandiri Tunas Finance untuk memaksimalkan pemasaran produk pembiayaan kendaraan (BSM OTO) guna mendorong pembiayaan kendaraan menggunakan skema pembiayaan berbasis syariah. Bank syariah dan Lembaga Pembiayaan mempunyai dasar hukum atau prinsipnya tersendiri. Perjanjian dengan prinsip-prinsip syariah yaitu prinsip tauhid, prinsip keadilan dan prinsip amar ma’ruf nahi mungkar. Kemungkinan kerjasama syariah ini arahnya lebih ke pelayanan, bukan unit usaha syariah.

Berbicara mengenai hubungan kerjasama antara Bank Syariah Mandiri dengan pihak Mandiri Tunas Finance (MTF), maka fungsi PT. Mandiri Tunas Finance memberikan solusi pembiayaan yang mudah, inovatif dan kompetitif bagi konsumen untuk memiliki kendaraan mobil (baru/bekas), sepeda motor (khusus daerah tertentu), dan kendaraan niaga baik untuk perorangan maupun korporasi. Salah satu produk pembiayaan yang di biyai oleh pihak Mandiri Tunas Finance adalah pembiayaan mobil, dengan pembelian mobil baru dengan sumber pembayaran angsuran dari total penghasilan. Adapun uang muka atau *Down Payment* (DP) minimum 25% sesuai

²Irwan “*Retail Banking Relationship Manager*” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020).

³Nurmawati “*Retail Banking Representative*” (Wawancara pada tanggal 22 Oktober 2020)

ketentuan yang berlaku. Hampir seluruh merek mobil telah dibiayai oleh Mandiri Tunas dan Finance dengan adanya kerjasama dealer dan ATPM berbagai merek mobil. Dukungan yang kuat dan aliansi strategis antara Bank Syariah Mandiri dengan Mandiri Tunas Finance akan meningkatkan kemampuan MTF untuk berkompetisi sehingga menjadi perusahaan pembiayaan kendaraan yang terbaik bagi konsumen.

Kelebihan pembiayaan dari produk *murabahah* adalah bahwa bagi nasabah dapat membeli sesuatu barang sesuai dengan keinginan, dan kemampuan ekonominya, selain itu pembiayaannya dilakukan dengan angsuran sehingga tidak memberatkan pihak nasabah itu sendiri. Adapun kelebihan yang lain adalah bahwa dalam produk *murabahah* di bank syariah tidak mengenal riba atau sistem bunga tetapi dalam hal ini adanya keterbukaan antara pihak bank syariah dan nasabah, bahwa bank sebelum memberikan informasi atas barang yang akan dibeli sesuai dengan keinginan nasabah dan harga yang telah ditentukan oleh *dealer* telah diketahui oleh nasabah, kemudian pihak bank syariah menjual kembali kepada nasabah sesuai dengan harga pembelian dari pihak *dealer*, dan dan ditambah keuntungan bagi pihak bank syariah. Tambahan keuntungan bagi pihak bank ini, diperjanjikan diawal transaksi yang didasarkan atas kesepakatan bersama antara pihak bank dengan nasabah, sehingga dalam hal ini tidak ada unsur saling mendzalimi.⁴

Sejalan dengan hal tersebut dalam mekanisme penerapan dan perkembangan akad *murabahah* bahwa inti untuk mengajukan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali harus berdasarkan dengan tujuannya. Sehingga dalam pemberian pembiayaan BSM Oto kepada nasabah, bank harus menggunakan akad *murabahah*

⁴Bagya Agung Prabowo, *Konsep Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah (Analisis Kritis Terhadap Aplikasi Konsep Akad Murabahah di Indonesia dan Malaysia)*, (Jurnal Hukum , No. 1 Vol. 16 Januari 2009), h. 109. <https://media.neliti.com/media/publications/97507-ID-konsep-akad-murabahah-pada-perbankan-sya.pdf> (diakses 13 Februari 2021).

dengan tujuan untuk pembelian kendaraan. Untuk saat ini jenis kendaraan yang ditawarkan dalam produk pembiayaan BSM Oto di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali hanya meliputi kendaraan roda empat yaitu jual beli mobil saja. Kemudian secara spesifik praktik yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali dalam mekanisme untuk pengajuan pembiayaan BSM Oto, diterapkan dengan dua cara yaitu akad *murabahah* dan *akad murabahah bil wakalah*. Ternyata bank tidak hanya menggunakan akad *murabahah* dalam pembiayaan BSM Oto tetapi bank juga terkadang menyertakan akad *wakalah*, seperti yang dijelaskan oleh “Nurliani” bahwa:

“Murabahah adalah akad jual beli, disini nasabah mengajukan pembiayaan ke bank syariah berdasarkan tujuannya. Semisal nasabah ke BSM untuk tanyakan mau beli mobil berarti kita pake akad murabahah dengan tujuan untuk pembelian mobil. Jadi nasabah mengumpulkan berkasnya, kemudian pihak bank melakukan pengimputan berkas nasabah. Setelah itu melakukan pemesanan objek pembelian barang. Sebelum membeli kendaraan, bank mengkonfirmasi dulu ke nasabah bahwa apakah nasabah sudah komunikasi langsung dengan dealer untuk pembelian mobil, biasanya nasabah sejak awal sudah memiliki kenalan dealer penjualan mobil, maka dari itu nasabah yang secara langsung menemui dealer untuk melakukan transaksi jual beli mobil. Tapi kalau nasabah tidak memiliki kenalan dealer maka pihak bank yang akan secara langsung menemui dealer untuk melakukan transaksi jual beli mobil sesuai keinginan nasabah. Jadi cara pertama ini tidak melakukan akad wakalah karena bank tidak mewakilkan kepada nasabah saat pembelian mobil. Cara yang kedua, nasabah biasanya sudah komunikasi juga dengan dealer makanya disitu pake akad walakah. Karena bank yang memberikan amanat kepada nasabah untuk membeli mobil sendiri tapi penyerahannya tetap di BSM. Mobil itu masih tetap milik bank, belum dimiliki secara utuh oleh nasabah”⁵

Berdasarkan hasil wawancara di atas diperoleh data bahwa dalam pembiayaan BSM Oto, akad *murabahah* ini mengalami modifikasi. Yaitu apabila setiap melakukan pembiayaan BSM Oto dengan akad *murabahah* kadangkala disertai dengan akad *wakalah* meskipun hal tersebut tidak berlaku ketika setiap melakukan pembiayaan BSM Oto. Jika nasabah meminta untuk turun langsung dalam pembelian kendaraan yang diinginkan olehnya maka bank akan memberikan wewenang penuh

⁵Nurliani “Marketing” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

kepada nasabah untuk menemui dealer secara langsung, dalam hal ini pembelian obyek pembiayaan tersebut diwakilkan oleh bank kepada nasabah. Namun, jika bank yang sepenuhnya menemui pihak dealer untuk tujuan pembelian obyek pembiayaan *murabahah* yang diinginkan oleh nasabah, maka bank tidak lagi menyertakan akad *wakalah* kepada nasabah. Sehingga murni yang diterapkan adalah akad *murabahah*.

Murabahah dengan penyertaan *akad wakalah* di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali mengambil pembiayaan *murabahah bil wakalah* berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000, yaitu jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang cara prinsip menjadi milik bank. Akad *murabahah* dilakukan setelah akad *wakalah* berakhir. Berakhirnya akad *wakalah* ditandai pada saat nasabah menyerahkan objek barang yang dibeli kepada pihak bank. Setelah barang tersebut sepenuhnya menjadi milik bank maka terjadilah akad *murabahah* antara bank dan nasabah.

Pembiayaan di Bank Syariah memiliki peranan yang sangat penting dalam mendukung perekonomian nasional. Oleh karena itu, Bank Syariah Mandiri memiliki beberapa persyaratan yang harus terpenuhi dalam prosedur pembiayaan BSM Oto diantaranya sebagai berikut:

- a. Copy KTP pemohon dan pasangan/kartu keluarga.
- b. Copy KTP dan Copy ID Card Pegawai
- c. Jaminan: BPKB dan faktur kendaraan
- d. Asuransi: asuransi jiwa dan asuransi kerugian
- e. Akseptasi Income diperkenalkan *Joint Income*.
- f. Dokumen yang dilengkapi

Tabel 4.1 persyaratan dokumen pembiayaan Murabahah 2020

Keterangan	Konsumer		Produktif	
	Pegawai	Wirausaha	Pegawai	Wirausaha
Identitas diri dan pasangan	v	v	-	v
Kartu keluarga dan surat nikah	v	v	-	v
Slip gaji dua bulan terakhir	v	-	-	-
SK pengangkatan terakhir	v	-	-	v
Copy rekening bank 3 bulan terakhir	v	v	-	v
Akte pendirian usaha	-	-	v	-
Identitas pengurus	-	-	v	-
Legalitas usaha	-	v	v	v
Laporan keuangan dua tahun terakhir	-	v	v	v
Past performance dua tahun terakhir	-	v	v	v
Rencana usaha 12 bulan yang akan datang	-	v	v	v
Data obyek pembiayaan	v	v	v	v

Sumber Data: www.syariahmandiri.ac.id

Syarat-syarat di atas merupakan persyaratan mutlak yang harus dipenuhi oleh nasabah yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah*. Dibedakan persyaratan antara nasabah yang berprofesi sebagai pegawai pada suatu badan usaha pemerintahan dengan nasabah dari kalangan pengusaha sebab ada perbedaan dalam menganalisa persyaratan tersebut yang dilakukan oleh pihak bank syariah.

Demikian pula dijelaskan dalam wawancara dengan Bapak “Irwan” selaku (RBRM) pegawai yang menangani pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali menjelaskan bahwa ada rukun sekaligus beberapa syarat yang harus terpenuhi dalam akad *murabahah* pada pembiayaan BSM Oto, sebagaimana responden “Irwan” menyatakan bahwa:

“Yang seperti biasa skim pembiayaan *murabahah* itu yang harus terpenuhi pertama ada penjual dalam hal ini pihak bank, kemudian pembeli dalam hal ini nasabah, dan adanya obyek pembiayaan dalam hal ini kendaraan. Jadi penjual, pembeli, dan obyek barang pembiayaan tiga hal itu harus terpenuhi. Kemudian masing-masing itu punya syarat tertentu, kalau untuk syarat administratif dari pihak pembelinya meliputi dokumen standar yang dibutuhkan oleh bank, misalnya kelengkapan dokumen kependudukan (KTP), sumber pendapatan, tapi dalam hal yang selama ini berjalan memang pihak bank sudah menerima dalam keadaan setengah matang perumpamaannya, sudah ready karena sudah di inisiasi awal oleh pihak MTF tetapi untuk porsi selanjutnya dijalankan oleh Bank Syariah Mandiri sebagai penyediaan dana untuk pembelian kendaraannya.”⁶

Unsur akad dalam pembiayaan *murabahah* memiliki dasar rukun yang harus dipenuhi dalam setiap akad. Yaitu meliputi pihak yang bertransaksi, obyek akad, dan harus adanya ijab qabul antara si penjual dan pembeli (bank dan nasabah). Setiap dari unsur akad memiliki persyaratan yang harus pula dipenuhi agar akad *murabahah* itu dianggap sah dan valid. Rukun dan syarat merupakan hal terpenting yang harus disepakati kedua belah pihak pada awal akad, karena apabila salah satu rukun dan syarat tidak terpenuhi maka akad *murabahah* tersebut tidak dapat dilanjutkan. Dalam sistem akad *murabahah*, bank boleh menetapkan syarat kepada nasabah semata-mata untuk kesungguhan dan pengawasan terhadap si calon nasabah. Serta untuk menjamin apabila ada kecatatan pada pembiayaan suatu saat nanti bank boleh meminta jaminan kepada nasabah hal tersebut juga dijelaskan oleh “Nurliani” bahwa:

“Syarat itu yang berupa berkas-berkas data dirinya, semacam fotocopy KTP (data diri nasabah), NPWP, buku nikah, kartu keluarga, KTP suami istri. Kalau syarat penghasilannya berupa ampra gaji nasabah, kalau dia PNS harus

⁶Irwan “Retail Banking Relationship Manager” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

pake ampra gaji, serta rekening korannya nasabah. Sedangkan untuk data pekerjaan itu berupa SK nasabah. Terkait syarat umurnya itu bahwa nasabah selama dia belum pensiun, guru (60 tahun), staff (58 tahun). Karenakan dihitung juga akseptasi penghasilannya, tidak termasuk nasabah yang belum pensiun dengan penghasilan yang rendah karena tidak bisa di diaksep. Kemudian dari segi jaminan pada pembiayaan bsm oto pasti ada, jaminan yang harus dipenuhi itu berupa BPKB mobilnya nasabah”⁷.

Terkait dalam hal pemberian jaminan Akad *murabahah* bahwa bank diperbolehkan untuk meminta jaminan tambahan yang dibuktikan dengan penyerahan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan pembiayaan dan menandatangani akad perjanjian untuk mengikat jaminan sesuai dengan ketentuan syarat yang berlaku. Sehingga DSN-MUI menyatakan melalui fatwanya bahwa boleh diadakan jaminan sebagai pengikat nasabah untuk tidak menimbulkan wanprestasi dalam perjanjian akad. Berdasarkan dari hasil wawancara diatas tentang perlu adanya jaminan pada pelaksanaan pembiayaan BSM Oto di Bank Syariah Mandiri maka hal senada juga dinyatakan oleh “Irwan” bahwa:

“Jadi karena objek pembiayaannya adalah kendaraan maka yang dijadikan jaminannya adalah bukti kepemilikan kendaraan itu yaitu BPKB mobilnya. Pada saat nasabah sudah mempergunakan kendaraannya maka BPKBnya dikuasa oleh bank sebagai jaminan sampai pada kendaraan lunas.”⁸

Sehingga dalam pelaksanaan di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali terkait hal jaminan, pihak bank menganggap bahwa jaminan itu penting karena bukan hanya sebagai tanda keseriusan saja tetapi jaminan merupakan barang bukti yang diberikan oleh nasabah. Jaminan sebaiknya memiliki nilai lebih dari pembiayaan yang diajukan, karena dengan demikian maka semakin besar pula keyakinan pihak Bank Syariah Mandiri KCP Polewali untuk memberikan pembiayaan BSM Oto. Jaminan yang dipersyaratkan dalam Bank Syariah Mandiri tersebut yaitu berupa BPKB kendaraan, jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar nasabah tidak main-main dalam

⁷Nurliani “*Marketing*” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020).

⁸Irwan “*Retail Banking Relationship Manager*” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020).

melakukan pembiayaan. jaminan pokok atas pembiayaan BSM Oto merupakan keyakinan bank atas kesanggupan nasabah untuk melunasi pembiayaannya sesuai dengan yang diperjanjikan. Jaminan dalam pembiayaan tersebut diperbolehkan menurut hukum Islam serta keberadaan hukum jaminan dalam perjanjian *murabahah* mutlak diperlukan, agar nasabah dalam melakukan pembelian kendaraan yang pembayarannya dilakukan secara angsur atau ditangguhkan, tidak menyimpang dari ketentuan yang ada dalam akad perjanjian yang disepakati bersama.

B. Faktor yang Mempengaruhi Penerapan *Murabahah* Pada Pembiayaan BSM Oto di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Pada pembiayaan BSM Oto terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi penerapannya di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali. Perlu diketahui bahwa arti kata faktor menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah suatu hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan (mempengaruhi) terjadinya sesuatu.⁹ Sehingga dalam penerapan *murabahah* pada pembiayaan tersebut disebabkan karena semata-mata bank syariah sebagai lembaga penyaluran dana. Selain itu, kebutuhan ekonomi nasabah dan pembiayaan angsuran yang rendah menjadi faktor yang mempengaruhi penerapan *murabahah* pada pembiayaan BSM Oto di bank Syariah. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan yaitu pembiayaan dapat meningkatkan daya guna dari modal uang, meningkatkan daya guna suatu barang, meningkatkan peredaran dan lalu lintas barang, pembiayaan meningkatkan tekad usaha masyarakat, dan pembiayaan sebagai alat stabilitas perekonomian. Pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan

⁹<https://.web.id/faktor> (diakses 10 Februari 2021)

yang dipersamakan dengan itu, sesuai kesepakatan antara pihak bank syariah dengan pihak lainnya yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *margin* atau bagi hasil. Dalam pembiayaan *murabahah* adalah penyediaan dana atau tagihan atas transaksi jual beli antara bank dengan nasabah terhadap suatu barang sebesar harga perolehan dengan ditambah *margin* keuntungan yang telah disepakati. Prinsip syariah yang diterapkan dalam bank berdasarkan pada hukum Islam antara bank dengan pihak lainnya. Pembiayaan yang dibiayai oleh bank syariah tentunya merupakan pembiayaan yang jelas mengandung beberapa hal pokok yaitu harus jelas hukumnya (halal), bermanfaat bagi masyarakat, dan merupakan pembiayaan yang menghasilkan keuntungan bagi bank maupun mitra lainnya. Seperti yang dijelaskan oleh “Irwan” bahwa:

“Faktor yang mempengaruhinya karena secara konsepnya bahwa murabahah itu pembiayaan yang berdasarkan prinsip jual beli. Bank sebagai pemilik dana, untuk menghindari aspek ribanya maka bank harus menyediakan sesuatu dalam bentuk barang bukan uang tunai. Saat bank memberikan uang tunai pada nasabah, kemudian nasabah membayar juga dalam bentuk tunai dan ada kelebihan maka itu menjadi riba. Sehingga bank harus menyediakan dalam bentuk barang, salah satu yang paling mendekati memenuhi aspek itu adalah akad murabahah walaupun ada juga akad lain yang sebenarnya boleh dalam hal pengalihan hak kepemilikan. Sebenarnya murabahah itu modelnya jual lepas, contoh saya belikan ki hp kita langsung saja bayar ke saya. Akan tetapi, kenapa tetap dimintakan jaminan untuk menjamin terpenuhinya janji kedua belah pihak, pada saat saya cuman belikan ki dan saya tidak punya jaminan maka itu sangat berpotensi terjadinya cedera janji dalam hal ini dari pihak pembeli (nasabah). Makanya tetap diwajibkan adanya jaminan dan itu dibolehkan untuk menjamin utang.”¹⁰

Berdasarkan wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah Mandiri KCP Polewali dalam menerapkan pembiayaan *murabahah* dengan tujuan agar terhindar dari unsur riba. Karena di dalam Islam, riba hukumnya haram dan

¹⁰Irwan “Retail Banking Relationship Manager” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

wajib ditinggalkan. Riba adalah penambahan yang dilakukan secara tidak wajar. Menurut istilah teknis, riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara bathil. Allah SWT melarang keras setiap muslim melakukan riba dan sanksinya sangat berat ini tercermin dalam firman Allah SWT tentang larangan total dalam riba (Al-Baqarah: 275).

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ {275}

Terjemahnya:

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba itu tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang-orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal didalamnya.”¹¹

Perbuatan bisnis secara riba sangat dibenci dalam Islam, karena mereka yang melakukan riba akan memperoleh untung dari hasil kepayahan dan kesusahan orang lain. Mereka melakukannya dengan memberikan fasilitas dalam bentuk pinjaman uang kepada yang membutuhkan, terutama yang sangat perlu dengan menetapkan bunga yang tinggi. Dengan syarat harus dikembalikan bahkan dengan terus menambah bunga selama angsuran belum sepenuhnya lunas dikembalikan. Perbuatan riba seperti ini membuat tata perekonomian masyarakat menjadi kacau. Terdapat beberapa pemikiran Islam yang menentang riba dan menjelaskan dampak negatifnya

¹¹Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. h. 58.

diantaranya Syeh Abu Zahrah, Ash-Shiddiqi, Isa Abduh, Al-Arabi, Abul ‘Ala al-Maududi, dan lain-lainnya.¹²

1. Bank Syariah Sebagai Lembaga Penyaluran Dana

Bank syariah sebagaimana bank konvensional memiliki fungsi sebagai perantara jasa keuangan, memiliki tugas pokok yaitu sebagai instrumen intermediasi yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk fasilitas pembiayaan. Perbedaan mendasar antara kedua bank tersebut adalah bank syariah tidak berdasarkan bunga dalam melakukan kegiatan usahanya, namun didasarkan pada prinsip syariah atau prinsip pembagian keuntungan dan kerugian yang dikenal dengan istilah bagi hasil.

Pembiayaan adalah merupakan tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Dalam penyaluran dana kepada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan bank syariah terbagi ke dalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu:

- a. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli.
- b. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa.
- c. Transaksi pembiayaan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil.

Khusus untuk kategori transaksi pertama, tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Salah satu

¹²Irham Fahmi, *Penantar Perbankan (Teori dan Aplikasi)*, Bandung : Alfabeta, 2014), h. 43.

produk yang menggunakan prinsip jual beli ini adalah *murabahah*. Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda, dengan tingkat keuntungan bank ditentukan di awal dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Dalam transaksi pembiayaan *murabahah* barang diserahkan segera setelah akad sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

Penyaluran dana kepada masyarakat dalam bentuk pemberian pinjaman maka perbankan syariah menerapkan ketentuan-ketentuan yang harus dipahami atau disepakati, seperti dalam pembiayaan produktif maupun pembiayaan konsumtif. Atau dengan kata lain sebuah ketentuan dibuat untuk menjadi dasar dalam mengawasi suatu kegiatan. Pengaruh yang menyebabkan Bank Syariah Mandiri KCP Polewali menerapkan *murabahah* dalam bentuk pembiayaan BSM Oto karena selain sebagai penghimpun dana, bank syariah berfungsi sebagai salah satu lembaga yang menyalurkan dana. Sehingga dibuatlah fitur pembiayaan yang dapat memenuhi keinginan masyarakat. Seperti yang dijelaskan oleh “Irwan” bahwa:

“Salah satu fungsi dari perbankan sebagai lembaga penyaluran pembiayaan, sebagai lembaga intermediasi jadi menghimpun dana dan menyalurkan dana. Salah satu bentuk penyaluran dana itu adalah dalam bentuk pembiayaan, kemudian salah satu dari pembiayaan yang kita salurkan itu adalah pembiayaan oto. Jadi ceritanya adanya pembiayaan BSM Oto ini untuk meningkatkan portofolio pembiayaan. Kategori kendaraannya itu sementara kami fokus di mobil, itupun mobil yang segmen penumpang passenger istilahnya. Kalau mobil pick up belum bisa, kemudian mobil penumpang besar belum bisa misalnya bus ataupun mobil untuk beban misalnya truk belum bisa jadi khusus mobil penumpang saja yang penting kategori penumpang itu sudah boleh.”¹³

Berdasarkan hasil wawancara tersebut Bank Syariah Mandiri Polewali menerapkan pembiayaan akad *murabahah* dengan meningkatkan kondisi suatu bank untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam manajemen strategis dan

¹³Irwan “Retail Banking Relationship Manager” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

pemasaran istilah portofolio digunakan untuk menunjukkan sejumlah produk pembiayaan, layanan jasa yang ditawarkan oleh bank untuk nasabah. Hal ini diterapkan setiap bank untuk meraih difersifikasi yaitu usaha perluasan dengan pengenalan berbagai produk pembiayaan kepada nasabah dan keseimbangan dalam portofolio produk yang ditawarkan, sehingga dengan meningkatnya portofolio pembiayaan maka akan memaksimalkan keuntungan bank tersebut dengan cara menekan risiko. Dalam pembiayaan BSM Oto layanan fasilitas pembiayaan yang disediakan adalah khusus untuk pembelian kendaraan dengan jenis mobil penumpang (*Passanger car*) tidak berlaku untuk semua jenis mobil.

2. Faktor Kebutuhan Nasabah

Nasabah melakukan transaksi pembiayaan jual beli dengan bank karena alasan bahwa tidak memiliki uang tunai dalam hal memenuhi kebutuhan hidupnya. Sehingga bank menghadirkan pembiayaan untuk memudahkan nasabah memenuhi kebutuhannya. Nasabah melakukan transaksi dengan bank (sebagai lembaga keuangan) dengan menerapkan prinsip pembiayaan jual beli yang pembayarannya dilakukan dengan cara angsuran atau ditangguhkan. Dalam wawancara yang dijelaskan oleh pihak marketing “Nurliani” bahwa:

“Tujuan dilaksanakannya pembiayaan BSM Oto ini karena faktor kebutuhan nasabah, sekarang ini mobil tersebut bukan lagi keinginan tapi sudah jadi kebutuhan nasabah. Kita selaku bank juga melihat pada target market yaitu target pasar dimana sekarang itu sudah banyak yang membeli mobil dibanding dulu yang mana keadaan nasabah masih dalam kondisi susah. Jadi sekarang kami membuka lagi produk baru yang bisa menambah margin atau laba bagi bank syariah mandiri.”¹⁴

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas diperoleh kesimpulan bahwa tujuan dalam penerapan pembiayaan BSM Oto di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali bagi nasabah yaitu merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu

¹⁴Nurliani “Marketing” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020).

sesuai keinginan nasabah melalui pembayaran dari bank. Sehingga bagi bank syariah bisa meningkatkan pendapatan dalam bentuk *margin* keuntungan dari pembiayaan yang ditawarkan untuk nasabah.

3. Pembiayaan Angsuran Lebih Rendah

Pembiayaan yang banyak diminati oleh nasabah salah satunya pembiayaan produk *murabahah*. *Murabahah* merupakan jual beli antara perbankan syariah dan nasabah dengan proses negosiasi yang telah disepakati dan tertuang dalam suatu akad. Alasan nasabah banyak menggunakan produk tersebut karena dianggap lebih efektif dan efisien. Selain itu, nasabah diberi kemudahan untuk mengetahui kejelasan tentang harga pokok dan *margin* keuntungan bagi bank serta angsuran selama pembiayaan berlangsung. Sebagaimana dalam penerapan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri, beberapa keunggulan dari pembiayaan BSM Oto yaitu Ringan; angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan. Mudah; proses permohonan yang mudah, cepat dan berkah sesuai syariah. Fleksibel; layanan pembiayaan yang didukung lebih 3000 dealer. Adapun Fitur dan manfaat pembiayaan bsm oto adalah angsuran tetap dan *margin* kompetitif, Jangka waktu sampai dengan 7 tahun, Didukung lebih dari 3000 dealer terpercaya. Dalam hal tersebut peneliti juga melakukan wawancara dengan salah satu pegawai Bank Syariah Mandiri Polewali yang menangani tentang pembiayaan *murabahah* “Nurmawati” hasil wawancara sebagai berikut:

“Pihak Bank Syariah Mandiri Polewali menawarkan pembiayaan yang lebih murah dibanding tempat lain, disini angsurannya lebih rendah dibandingkan di tempat lainnya dan penawaran jangka waktu yang panjang untuk nasabah. Sehingga itu salah satu kelebihan yang kami tawarkan kepada nasabah yang akan melakukan pembiayaan BSM Oto.”¹⁵

¹⁵Nurmawati “Retail Banking Representative” (Wawancara pada tanggal 22 Oktober 2020)

Hal senada juga dijelaskan oleh “Irwan” bahwa:

“Program yang kami terapkan untuk memperoleh nasabah jadi karena produk ini sebenarnya cukup laris. Pertama kami jualan dengan margin yang relatif sangat terjangkau, dibandingkan dengan kompetitor itu jualan kami sangat murah, marginnya misalnya gini harga jual dari kendaraan yang kami tawarkan itu lebih murah dari yang lain contohnya objek yang sama kami jual 100 juta tapi di sebelah jual 110 juta jadi relatif lebih murah. Makanya kenapa, ini bisa jadi bahan jualan. Jadi keunggulan kami adalah harga yang lebih murah dan persyaratan yang lebih ringan.”¹⁶

Pembiayaan BSM Oto adalah salah satu produk *murabahah* yang sangat diminati oleh masyarakat, karena dibandingkan dengan lembaga keuangan yang lainnya angsuran yang ditetapkan di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali jauh lebih rendah, dengan penawaran jangka waktu yang panjang. Sehingga dalam hal ini nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian. Hasil yang diperoleh dari pembiayaan ini berupa keuntungan *margin* yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dilakukan bersama nasabah.

C. Implementasi Ketentuan *Murabahah* Pada Pembiayaan BSM Oto di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali

Bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Implementasi prinsip syariah inilah yang menjadi pembeda utama dengan bank konvensional. Pada intinya prinsip syariah tersebut mengacu pada dasar Islam yang berpedoman kepada Al-Qur'an dan Hadis. Islam sebagai agama merupakan konsep yang mengatur kehidupan manusia secara komprehensif dan universal baik dalam hubungan dengan Allah maupun dalam hubungan sesama manusia. Implementasi mekanisme *murabahah* terdiri dari beberapa aspek yaitu para pihak yang melakukan jual beli *murabahah*, obyek yang diperjualbelikan, dan kesepakatan perjanjian dalam

¹⁶Irwan “Retail Banking Relationship Manager” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

akad *murabahah*. Ketentuan-ketentuan *murabahah* pada ketiga aspek tersebut diimplementasikan dalam perbankan syariah yaitu sebagai berikut:

1. Analisis Alur Pelaksanaan *Murabahah*

Dalam operasional produk pembiayaan BSM Oto di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali menggunakan alur pembiayaan yaitu dimulai dari nasabah datang ke bank untuk mengajukan pembiayaan. Kemudian bank melakukan analisa kelayakan calon nasabah dengan bekerjasama MTF (*Mandiri Tunas Financing*), apabila pembiayaan disetujui pihak MTF dan bank, selanjutnya nasabah menandatangani akad pembiayaan tersebut. Setelah sepakat, bank membuat surat penawaran *Purchase Order* (PO) ke dealer yang memuat spesifikasi barang sesuai yang diinginkan nasabah dan selanjutnya mempersiapkan seluruh dokumen yang dibutuhkan untuk pencairan pembiayaan.

Dalam penerapan pembiayaan dengan akad *murabahah* memang telah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN/-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*. Sehingga secara prinsip dalam ketentuan penerapan *murabahah* harus berdasarkan prinsip Islam. Akad *murabahah* pada pembiayaan BSM Oto merupakan pembiayaan yang cukup laris karena pembiayaan ini yang paling sering digunakan di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali. Proses pembiayaan BSM Oto yang menggunakan akad *murabahah* tersebut memiliki beberapa tahap sebagaimana yang dijelaskan oleh “Irwan” bahwa:

“Oiya sebelum kami sepakati untuk melakukan pembelian kendaraan itu maka harus ada surat penawaran dari dealer sebagai penjual kendaraanya. dia sebutkan dari A sampai Z terkait spesifikasi kendaraan yang diinginkan oleh nasabah. Jadi nasabah ke dealer dulu kemudian nasabah sampaikan bahwa saya ingin pembelian lewat Bank Mandiri Syariah kemudian nanti dealer membuatkan surat penawaran harga ke Mandiri Syariah dalam bentuk berkas. Pada saat nasabah sudah sepakat maka dibuatkanlah surat penawaran dalam bentuk purchase order surat penawaran untuk pembelian kendaraan. Begitu sudah sepakat, bank juga sudah sepakat terkait dengan pembiayaan

nanti karena tetap bank analisa terkait sumber pembayaran, jadi tidak serta merta sekalipun nasabah suka dengan tipe kendaraan tertentu tetap dihitung nanti sumber pembayaran angsurannya perbulan bagaimana. Pada saat ternyata dianggap mampu dan layak maka dibayarkanlah mobil itu langsung ke rekening dealer, tentu dengan sudah memperhitungkan DP nasabah yang sudah masuk.”¹⁷

Sejalan dengan hasil wawancara di atas pelaksanaan akad *murabahah* pada pembiayaan BSM Oto memiliki beberapa ketentuan yang harus dipenuhi berdasarkan dengan tujuan nasabah yang mengajukan pembiayaan. Dalam operasionalnya pembiayaan BSM Oto di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali menggunakan alur pembiayaan yaitu dimulai dari nasabah menemui dealer untuk memilih mobil yang hendak dibeli atau nasabah datang ke bank untuk mengajukan pembiayaan pembelian mobil. Bank tersebut memberikan wewenang kepada nasabah untuk menentukan model jenis kendaraan yang diinginkannya, dengan cara menemui langsung dealer kendaraan tersebut. Namun dengan syarat nasabah harus memenuhi kriteria kelayakan untuk pemberian pembiayaan dari bank. Setelah bank melakukan analisa kelayakan calon nasabah dan apabila pembiayaan disetujui bank, selanjutnya nasabah menandatangani akad pembiayaan tersebut. Syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah untuk dapat melakukan pembiayaan BSM Oto adalah harus berpenghasilan tetap dengan riwayat pembiayaan sebelumnya tergolong baik. Setelah adanya kesepakatan kedua belah pihak maka penerapan ketentuan *murabahah* harus terlaksana sesuai prinsip syariah seperti halnya yang dijelaskan oleh “Irwan” bahwa:

“Tentu, ada beberapa kategori yang diperhatikan untuk bisa mengajukan pembiayaan disini pertama nasabah itu punya penghasilan tetap. Kenapa hanya yang berpenghasilan tetap karena golongan berpenghasilan tetap sudah berdasarkan pengalaman sudah punya sumber penghasilan yang sifatnya tetap setiap bulan dibandingkan dengan misalnya dia wirausaha, walaupun memang wirausaha bisa relatif lebih besar penghasilannya tetapi susah terukur karena dia fluktuat. Kemudian tetap diliat riwayat pembiayaan, misalnya dia punya riwayat ditempat sebelumnya kalau dia punya riwayat yang buruk sekalipun dia punya sumber pendapatan yang bagus tetap tidak

¹⁷Irwan “Retail Banking Relationship Manager” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

bisa dilanjutkan. Jadi semua tetap terhubung dengan riwayatnya di tempat sebelumnya.¹⁸

Berdasarkan penjelasan dari hasil wawancara di atas, terkait hal-hal yang dinilai dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah selain penghasilan tetap dan riwayat pembiayaan nasabah sebelumnya maka yang harus dinilai pula oleh Bank Syariah Mandiri KCP Polewali adalah survei rumah nasabah yang hendak mengajukan pembiayaan hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara dengan “Nurliani” yang menyatakan bahwa:

“(1) Penghasilan yang dinilai itu penghasilannya nasabah yang berupa penghasilan akseptasinya, berkisar antara 70%-60% dari penghasilan nasabah karena sebenarnya aturannya program yang diterapkan di bank syariah itu berubah-ubah namun sekarang ini sekitar 70%. (2) Survei rumah, yang harus dinilai adalah rumah calon nasabah karena disurvei apakah calon nasabah layak diberikan pembiayaan atau tidak dari pihak bank syariah.”¹⁹

Setelah Bank Syariah Mandiri KCP Polewali meneliti keadaan nasabah dan menganggap bahwa nasabah tersebut layak untuk mendapatkan pembiayaan untuk tujuan pengadaan kendaraan. Maka bank kemudian membeli kendaraan yang dimaksud dan menyerahkannya kepada nasabah. perlu diperhatikan bahwa besar persentasi dari penghasilan nasabah agar bisa di akseptasi oleh Bank Syariah Mandiri KCP Polewali saat ini sebesar 70%. Selain memberikan keuntungan kepada bank syariah, nasabah juga dibebani dengan biaya administrasi yang jumlahnya terhitung sebagai angsuran di tempat lain. Angsuran tersebut merupakan biaya-biaya lain yang harus ditanggung oleh nasabah, yaitu seperti biaya administrasi, biaya notaris, dan biaya asuransi.

Semua transaksi dalam muamalah Islam pada prinsipnya diperbolehkan kecuali yang diharamkan. Secara sederhana transaksi diartikan sebagai peralihan hak dan kepemilikan dari satu pihak ke pihak lain. Hal ini merupakan suatu cara untuk

¹⁸Irwan “*Retail Banking Relationship Manager*” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

¹⁹Nurliani “*Marketing*” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

memperoleh harta disamping mendapatkan sendiri sebelum menjadi milik seseorang dan merupakan cara yang paling lazim untuk mendapatkan hak. Secara prinsip syariah di dalam Al-Qur'an transaksi yang sesuai dengan kehendak Allah adalah menurut prinsip suka sama suka, terbuka, bebas dari unsur penipuan dan riba. Unsur riba dalam *murabahah* dapat dihilangkan dengan konsep jual beli, karena pada dasarnya Islam menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Pada unsur teknisnya nasabah tidak merasa dirugikan oleh pihak perbankan syariah dengan adanya kejelasan mengenai harga objek barang yang akan dibeli oleh nasabah dan keuntungan yang diambil oleh bank. Begitu pula dengan objek barang yang diperjualbelikan harus sudah ada pada saat penandatanganan akad dan objek tersebut tidaklah sesuatu yang diharamkan. Dengan demikian, hal tersebut sesuai dengan penjelasan Oleh "Nurliani" bahwa:

"Akad murabahah adalah akad yang real jual beli jadi untuk kebijakan khususnya tidak adaji, karena langsung berpatokan pada bunyi akadnya sejak awal. Apabila terkait dengan prosedur akadnya maka pihak bank melakukan pembelian mobil dulu ke dealer, kemudian akan diserahkan ke nasabah pada saat dananya sudah cair. Sebenarnya targetnya itu ada perbedaan pemberian pembiayaan dulu dengan sekarang pada bsm oto di bank syariah mandiri. Dulu itu pihak bank masih menerima pengajuan pembiayaan dari PNS baik yang berpendapatan rendah maupun tinggi serta masih menerima PEMDA sebagai calon nasabah pembiayaan bsm oto. Namun saat ini telah berubah karena ada aturan tertentu untuk bisa diterima melakukan pembiayaan oto yaitu dari kalangan kementerian, BUMN, dokter. Alasan sebagian PNS tidak diberikan pembiayaan oto karena sering terjadi penunggakan disebabkan PNS tidak pindah gaji."²⁰

Salah satu produk pembiayaan yang menggunakan prinsip murabahah di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali adalah pembiayaan kepemilikan kendaraan yang disebut pembiayaan BSM Oto, bahwa yang menjadi objek jual belinya adalah mobil baru. Dalam aplikasinya pembiayaan BSM Oto ini termasuk kedalam jenis pembiayaan yang sifatnya konsumtif. Secara garis besar para nasabah dari

²⁰Nurliani "Marketing" (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

pembiayaan BSM Oto memandang bahwa tidak ada masalah dengan aplikasi dari konsep penerapan murabahah pada pembiayaan BSM Oto. Pembiayaan ini sudah cukup baik dan sangat menolong bagi nasabah yang menginginkan pembelian mobil baru. Namun, khusus pembiayaan BSM Oto di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali ada kriteria calon nasabah tertentu yang bisa melakukan pembiayaan. Hal ini dilakukan bank untuk menghindari terjadi risiko penunggakan pada pembiayaan tersebut, sehingga bank hanya memilih nasabah dari golongan tertentu yaitu masyarakat dengan status pekerjaan yang berpenghasilan tetap. Selanjutnya berdasarkan penjelasan oleh “Irwan” menyatakan bahwa:

“Jadi sebenarnya secara umum bank syariah mandiri boleh menjalankan beberapa jenis akad tergantung dengan tujuannya. Misalnya untuk pembelian barang yang sifatnya fisik itu boleh menggunakan akad murabahah, boleh menggunakan akad musyarakah mutanaqqisah, boleh juga menggunakan akad IMBT masing-masing mempunyai kelebihan dan kekurangan. Tetapi didalam prakteknya untuk lebih memudahkan antara penjual (bank) maupun pembeli (nasabah) maka sebagian besar bank syariah itu mempraktekkan skim pembiayaan murabahah. Yang penting itu konsepnya pembelian lebih mudah untuk murabahah, kenapa karena bisa kita monitoring seharusnya tapi dalam prakteknya susah kita monitoring. Monitor yang kami maksud misalnya nasabah rencana yang selama ini menentukan keinginannya, maka yang diminta oleh bank dibuatlah rencana RAB apa-apa yang dipergunakan. Maka bank menyediakan bahan seperti keinginan nasabah, yang dituangkan dalam akad wakalah. Nanti setelah pencairan bank tinggal monitor penggunaannya seperti apa, lebih mudah bahwa memang dananya sudah dipergunakan seperti rencana awal. Nah beda kalau dengan akad lain sehingga kenapa bank syariah masih lebih dominan menjalankan akad murabahah.”²¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas terdapat beberapa akad yang pelaksanaannya di terapkan di bank syariah. Jenis akad tersebut berdasarkan tujuan seperti akad *murabahah*, akad *musyarakah*, akad *mudharabah*, akad *Ijarah Mutahiyah bi-Tamlik*, dan akad *wakalah*. Berdasarkan dari pelaksanaan dan tujuannya maka pengajuan pembiayaan akad yang lebih diminati oleh nasabah adalah

²¹Irwan “Retail Banking Relationship Manager” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

akad *murabahah*. Kenyamanan dalam menetapkan akad *murabahah* ini yang membuat pihak nasabah lebih memilih akad *murabahah* dibandingkan dengan jenis akad lainnya, sehingga tidak heran akad *murabahah* menjadi produk andalan dan menjadi produk yang lebih populer diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Polewali dibandingkan dengan akad-akad lainnya yang ada di bank tersebut. Pada pembiayaan *murabahah* di bank syariah nasabah diuntungkan dalam hal ini tidak dikenakannya bunga dalam akad *murabahah* sehingga nasabah tidak akan rugi apabila ada kenaikan dan penurunan suku bunga pasar. Sementara pula pada akad *murabahah* yang pelaksanaannya adalah harga jual yang tidak akan berubah selama masa akad. Dengan demikian nasabah sejak awal sudah mengetahui jumlah cicilan yang akan dibayarkan selama masa akad dan tidak akan mengalami kenaikan ataupun penurunan. Selain harus memenuhi syarat sah perjanjian, praktik muamalah dalam Islam pada prinsipnya harus sesuai dan tidak bertentangan dengan norma-norma syariah.

Dari uraian penjelasan diatas dapat dipahami bahwa pengaplikasian akad *murabahah* dalam perbankan syariah belum sepenuhnya terpenuhi. Hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara dengan Bapak Irwan bahwa untuk pembiayaan BSM Oto atau pembiayaan kepemilikan kendaraan yang menggunakan akad *murabahah* masih ada penambahan akad dengan menuangkan akad *wakalah* sebagaimana dalam proses pembelian barang dilakukan oleh kehendak nasabah.

Konsep *murabahah* sebagaimana dalam fiqh dan fatwa DSN-MUI menegaskan bahwa posisi bank yaitu sebagai pemilik sah terhadap objek barang yang akan dijual secara *murabahah* yang didasari atas transaksi jual beli yang dilaksanakan oleh bank. Pada perbankan syariah dalam dokumen akta notaris pada umumnya

mencantumkan syarat realisasi pembiayaan setelah nasabah memenuhi persyaratan, dengan salah satunya melampirkan pemesanan barang dan kwitansinya bersama permohonan pembiayaan *murabahah*.²²

Kepemilikan barang akan berpindah dari bank kepada nasabah segera setelah akad jual beli ditandatangani. Cara pembayaran dan jangka waktunya disepakati oleh kedua belah pihak, dapat dilakukan secara langsung ataupun angsuran. Bank berwenang meminta nasabah agar menyediakan jaminan untuk mengantisipasi terjadinya risiko apabila nasabah tidak memenuhi kewajiban sebagaimana yang termuat dalam akad *murabahah*. Dalam pembiayaan BSM Oto terkait status kepemilikan barang, maka obyek barang yaitu berupa kendaraan masih berstatus milik bank sebelum lunas, namun setelah dinyatakan lunas maka kendaraan tersebut sudah sah menjadi milik nasabah sepenuhnya. Secara operasional di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali ketentuan pada pembiayaan saat telah terjadi pembelian kendaraan oleh nasabah maka status kepemilikan kendaraan tersebut juga sudah menjadi milik nasabah sejak awal. Namun untuk menghindari adanya wanprestasi dalam pembiayaan BSM Oto maka pihak bank menguasai BPKB kendaraan yang statusnya sudah menjadi milik nasabah sejak awal sebagai jaminan atas pembiayaan yang diajukan nasabah yang bersangkutan. sebab apabila ada sesuatu hal yang menyebabkan terjadinya pembiayaan macet maka risiko kerugian dapat diminimalisir dengan obyek barang yang telah menjadi jaminan bagi bank. Hal tersebut sesuai dengan penjelasan “Nurliani” bahwa:

“Kepemilikan mobilnya itu diakadnya tertulis tetap milik bank syariah mandiri, tapi setelah lunas akan menjadi milik nasabah. Tapi untuk surat-suratnya seperti BPKB kendaraan tersebut bukan milik bank syariah mandiri

²²Rahman Ambo Masse dan Muhammad Rusli, *Arbitrase Syariah Formalisasi Hukum Islam dalam Ranah Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Secara Non Litigasi*, h. 88.

melainkan milik nasabah dari sejak awal, nanti setelah lunas kami menyerahkan kembali kepada nasabah.”²³

Hal senada dijelaskan pula oleh “Irwan” selaku pegawai di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali yang menyatakan bahwa:

“Terkait status kepemilikan barang pada saat sudah dibeli maka itu menjadi hak nasabah kalau secara ketentuannya. tetapi untuk menjamin kelancaran pembayaran maka BPKB kendaraan sampai dengan selesai angsuran pembayaran tetap dikuasai oleh bank, untuk memudahkan pada saat ternyata nasabah wanprestasi. Maka memang dibahas diawal dalam akta fidusialnya, jadi berjalan beriringan prinsip syariahnya sama hukum legalnya. Secara syariah prinsip murabahah saat sudah diserahkan sama nasabah maka itu menjadi miliknya, tetapi untuk menjamin kelancaran karena nasabah masih punya kewajiban pembiayaan terhadap bank maka bukti kepemilikan itu dikuasai dulu oleh bank untuk menjamin sama-sama terpenuhi janji. Tapi apabila ternyata ada cedera janji maka kita tempuh jalan untuk menjual secara umum secara lelang dimuka umum objek kendaraan pembiayaan itu supaya bisa diperoleh harga jual untuk kemudian dikembalikan ke masing-masing pihak bank dan nasabah.”²⁴

Dengan demikian, bahwa setiap perbuatan hukum yang bermaksud untuk mengalihkan hak milik, maka harus memenuhi ketentuan sebagaimana digariskan dalam Undang-Undang Hukum Perdata. Dalam ketentuan tersebut dapat dipahami bahwa sebelum suatu penyerahan objek barang, dengan tujuan untuk melakukan pemindahan hak milik dapat dilakukan dengan terlebih dahulu harus ada peristiwa perdata yang bertujuan untuk mengalihkan objek barang tersebut sehingga menjadi hak milik, yang dalam bentuk perjanjian dapat tertuang dengan wujud pembiayaan BSM Oto dalam jual beli *murabahah*. Pada penyerahan terhadap suatu barang dari hasil jual beli ada ketentuan bahwa kewajiban menyerahkan suatu barang meliputi segala sesuatu yang menjadi perlengkapan objek kendaraan yang diperjual belikan serta dimaksudkan bagi pemakaiannya yang tetap beserta surat-surat bukti kepemilikannya. Dengan demikian maka penyerahan kendaraan meliputi BPKBnya.

²³Nurliani “Marketing” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

²⁴Irwan “Retail Banking Relationship Manager” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

Namun untuk menjamin nasabah agar memenuhi janji dan kewajiban pembiayaannya di bank syariah, maka bukti surat kepemilikan kendaraan yang dibeli oleh nasabah atas pembiayaannya dikuasai oleh bank terlebih dahulu. Hal tersebut dilakukan semata-mata untuk menghindari terjadinya cedera janji pada pembiayaan BSM Oto. Namun, apabila terlanjur terjadi cedera janji di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali maka bank tersebut menempuh jalan dengan menjual secara umum objek kendaraan pembiayaan, sehingga harga jual yang diperoleh nanti dikembalikan ke pihak yang terlibat yaitu bank dan nasabah.

Pembiayaan bank syariah dituangkan dalam suatu perjanjian atau akad yang mempunyai peranan dalam pembiayaan yang menjadi dasar dalam aktivitas pembiayaan tersebut. Akad pembiayaan syariah memfasilitasi setiap orang dalam memenuhi kebutuhan dan kepentingannya yang tidak dapat dipenuhinya sendiri tanpa bantuan dari orang lain. Salah satunya terdapat dalam pembiayaan *murabahah* yang merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan *margin* keuntungan yang disepakati pada saat perjanjian.

Akad yang digunakan pada pembiayaan BSM Oto adalah akad *murabahah*. Implikasi dari penggunaan akad *murabahah* mengharuskan adanya penjual, pembeli dan barang yang dijual. Sebagaimana diketahui dalam skim *murabahah* fungsi bank adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah keuntungan bank dan bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang beserta biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah. setelah unsur-unsur akad *murabahah* terpenuhi dan kedua belah pihak

sepakat atas semua ketentuan dalam akad tersebut, maka mereka harus konsisten terhadap hal itu, dan tidak boleh salah satu pihak berkhianat terhadap yang lain dengan melakukan tindakan-tindakan yang dapat merugikan.

Bank Syariah Mandiri KCP Polewali memberitahukan sebelumnya kepada nasabah harga awal barang yang akan dibeli kemudian bank menentukan *margin* yang disepakati kedua belah pihak. Dalam pelaksanaannya akad harus bebas dari unsur riba dan sah sesuai dengan rukun yang tertera dalam kontrak perjanjian. Dalam hal ini pihak penjual barang harus memberitahukan kekurangan barang tersebut apabila ada cacat pada barang tersebut. Bank selaku pihak penjual menyampaikan *margin* keuntungan yang kemudian menjadi kewajiban nasabah untuk membayarnya kepada pihak bank pada saat proses akad. Apabila nasabah sudah melakukan pembelian kendaraan maka nasabah memiliki kewajiban membayar angsuran pinjaman dana pokok beserta *margin* kepada pihak Bank Syariah Mandiri KCP Polewali selama jangka waktu yang telah disepakati pada saat akad *murabahah*. Dalam pelaksanaannya di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali, pembiayaan BSM Oto yang dijalankan oleh pihak bank dan nasabah sudah sesuai dengan ketentuan akad *murabah* bahwa yang mengajukan pembiayaan BSM Oto selalu konsisten terhadap ketentuan yang ada dalam akad *murabahah*. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan “Nurmawati” bahwa:

“Alhamdulillah setiap nasabah yang kami layani selalu konsisten terhadap perjanjian. Dimana nasabah yang mengajukan pembiayaan BSM Oto tidak pernah melanggar perjanjian yang telah disepakati pada awal akad *murabahah*. terkait akad bsm oto itu sendiri realistis, dimana BSM Oto menggunakan akad jual beli *murabahah*. Syaratnya itu harus terpenuhi sesuai dengan rukun akadnya.”²⁵

²⁵Nurmawati “Retail Banking Representative” (Wawancara pada tanggal 22 Oktober 2020)

Dengan demikian perlu dipahami bahwa akad *murabahah* dalam hukum syariah tentunya memiliki nilai moral yang tinggi bagi para pihak untuk pelaksanaannya. Hal ini dilihat dari syarat-syarat (rukun) akad jual beli. Rukun adalah sesuatu yang wajib ada dalam suatu transaksi misalnya penjual (bank), pembeli (nasabah), obyek transaksi barang (kendaraan mobil), dan ijab qabul yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan ijab dan qabul tersebut. Rukun ini dengan ungkapan lain merupakan pekerjaan yang menunjukkan keridhanan dengan adanya pertukaran dua harta hak milik, baik berupa perkataan maupun perbuatan.

Sehingga implementasi mekanisme *murabahah* terfokus pada aspek rukun jual beli dalam pelaksanaan pembiayaan kendaraan di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali yaitu:

a. Pihak Penjual (*ba'i*) dan Pembeli (*musytari*)

Dalam hal ini pihak penjual yang dimaksud yaitu pihak Bank Syariah Mandiri KCP Polewali yang mempunyai salah satu produk pembiayaan yaitu pembiayaan kendaraan (BSM Oto). Selanjutnya pembeli yang dimaksud dalam hal ini yaitu nasabah yang mengajukan pembiayaan kepemilikan kendaraan mobil.

Selain dari kedua belah pihak diatas terdapat pula pihak-pihak yang terlibat dalam pelaksanaan pembiayaan BSM Oto di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali para pihak tersebut yaitu *Mandiri Tunas Financing* (MTF) dan *Dealer*. Bahwa *Mandiri Tunas Financing* (MTF) adalah pihak yang bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri KCP Polewali dalam memberikan pembiayaan kepemilikan kendaraan yang diajukan oleh nasabah. sedangkan *dealer* adalah tempat bank memesan kendaraan yang kemudian nantinya dijual kepada nasabah.

b. Obyek Pembiayaan

Obyek jual beli *murabahah* dalam pembiayaan kepemilikan kendaraan yaitu berupa mobil baru maupun bekas (*second*) yang merupakan barang yang diperjualbelikan dalam akad jual beli. Terkait obyek akad atau barang yang dibutuhkan oleh nasabah telah dimiliki oleh bank secara sah. Mekanisme pembeliannya dapat diwakilkan kepada nasabah atau pihak ketiga yang disetujui oleh bank untuk selanjutnya bank menjualnya kepada nasabah. secara prinsip obyek akad yang dimaksud adalah segala jenis barang terwujud seperti kendaraan yang dihalalkan oleh prinsip syariah, baik zatnya maupun cara memperolehnya.

c. Kesepakatan

Ijab qabul dalam akad merupakan kesepakatan yang dilakukan oleh nasabah dan pihak bank syariah pada saat pengisian dan penandatanganan aplikasi permohonan pembiayaan BSM Oto dengan menggunakan akad *murabahah*.

Berdasarkan uraian wawancara diatas dapat dilihat bahwa rukun *murabahah* dengan menggunakan aplikasi dalam perbankan syariah sudah terpenuhi. Hal ini berdasarkan pelaksanaan mekanisme akad *murabahah* pada pembiayaan BSM Oto yaitu kepemilikan kendaraan mobil jenis penumpang di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali.

2. Analisis Program Pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali**a. Jenis-jenis Pembiayaan Bank Syariah Mandiri KCP Polewali**

Terdapat beberapa macam produk pembiayaan yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali diantaranya menggunakan akad *murabahah* yang dilengkapi

dengan keunggulan yang diterapkan di semua bidang perbankan syariah dalam produk pembiayaan yaitu sebagai berikut:

1) BSM Griya (Rumah)

Pembiayaan griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah atau panjang membiayai pembelian rumah tinggal (*consumer*) baik baru maupun bekas, dilingkungan *develover* dengan sistem *murabahah*.

Keunggulan pada pembiayaan BSM Griya yaitu:

- a) Ringan: angsuran tetap hingga jatuh tempoh pembiayaan.
- b) Mudah: proses permohonan dengan kebutuhan dokumen yang ringkas dan pelayanan yang terbaik.
- c) Fleksibel: biaya-biaya dalam pembiayaan ini mendapatkan cicilan sampai batas waktu pembiayaan yang ditentukan.
- d) Berhadiah porsi haji: bagi nasabah dengan pembayaran angsuran lancar selama 2 tahun (minimal plafon pembiayaan griya sebesar Rp.300.000.000).

2) Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi

Pembiayaan untuk pemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat (RS Sehat/RSH) dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dari pemerintah. Pembiayaan Griya BSM bersubsidi ini menggunakan akad *murabahah*.

3) BSM Oto (Mobil)

Pembiayaan BSM kendaraan (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan khusus mobil penumpang dengan sistem *murabahah*. Dalam kondisi kendaraan baru dan bekas.

- a) Jenis kendaraan: Mobil penumpang (*passenger car*)
- b) Kondisi kendaraan: Baru dan bekas (*second*)

4) BSM Implan (PNS)

Pembiayaan BSM Implan merupakan pembiayaan *consumer* dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok masyarakat). Pembiayaan ini diperuntukkan pada pembelian barang *consumer* (halal) dan pembelian memperoleh manfaat jasa (biaya dan pendidikan). Pembiayaan BSM Implan adalah salah satu dari pembiayaan yang menjadi target umum yang diberikan oleh Kantor Pusat Bank Syariah Mandiri. Tiga target umum yang harus diutamakan oleh seluruh Bank Syariah Mandiri adalah pembiayaan *cilent*, pembiayaan gadai, dan pembiayaan BSM Implan untuk para pegawai. Ibu Nurliani selaku *Marketing* di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali menyatakan:

“Khusus di bank syariah mandiri polewali ini kami tidak terlalu fokus ke bsm oto, tapi jika memang ada nasabah yang mengajukan pembiayaan tersebut maka kami akan proses, tapi untuk fokus kesana belum dulu, jadi untuk saat ini target bsm oto di bank syariah mandiri belum tercapai. Sebab fokus kami saat ini dulu adalah bsm implan yaitu pembiayaan untuk pegawai. Karena untuk kantor pusat itu ada 3 target yang diberikan yaitu *cilent*, gadai, dan bsm implan (pembiayaan pegawai) karena kalau bsm oto belum diutamakan di bank syariah mandiri polewali, tidak tau di tempat lain. Sedangkan terkait akad bsm oto itu sendiri realistis, dimana bsm oto menggunakan akad jual beli murabahah. Syaratnya itu harus terpenuhi sesuai dengan akadnya.”²⁶

5) Pembiayaan Peralatan Kedokteran

Pembiayaan di bidang kedokteran untuk pembelian peralatan kedokteran dengan akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang di butuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah *margin* yang telah disepakati.

²⁶Nurliani “*Marketing*” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

6) Pembiayaan Edukasi BSM

Pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah/ perguruan tinggi/ lembaga pendidikan lainnya atau uang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran/ semester baru berikutnya dengan akad *ijarah*.

7) BSM Pensiun (Pembiayaan Pensiun)

Pembiayaan pensiun adalah penyaluan fasilitas pembiayaan *consumer* (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiun, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulannya. Akan yang digunakan pada pembiayaan ini adalah *murabahah* dan *ijarah*.

8) BSM Gadai Emas

Gadai emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. akad yang digunakan adalah akad *qard* dalam rangka *rahn* adalah akad pemberian pinjaman dari bank untuk nasabah yang disertai dengan penyerahan tugas agar bank menjaga barang jaminan yang diserahkan. Sedangkan biaya pemeliharaan menggunakan akad *ijarah*.

9) BSM Cicil Emas

Fasilitas yang disediakan oleh Bank Syariah Mandiri untuk membantu nasabah membiayai pembelian/ kepemilikan emas berupa lantakan (batangan) dengan cara mudah punya emas dan menguntungkan. Pembiayaan ini menggunakan akad *murabahah* (dibawah tangan). Pengikatan angunan dengan menggunakan *rahn* (gadai).

10) Pembiayaan Talangan Haji

Pinjaman talangan dari bank syariah kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi saat haji dan saat pelunasan.

Selain program produk pembiayaan diatas Bank Syariah Mandiri KCP Polewali juga menyelenggarakan salah satu program tahunan yaitu perayaan hari ulang tahun BSM yang jatuh tepat pada tanggal 1 November. Dalam menyukseskan penyelenggaraan kegiatan tersebut pihak bank syariah menawarkan program-program yang menguntungkan bagi para nasabah. Sebagaimana yang dijelaskan oleh “Nurmawati” bahwa:

“Salah satunya dalam program yang akan diterapkan dalam waktu dekat ini adalah MILAD BSM. Saat milad bsm programnya yaitu pressnya murah dan adanya penurunan price serta masih ada beberapa penawaran yang murah meriah bagi para nasabah. Selain itu terdapat program promo dalam menyukseskan kegiatan miladnya kami, pihak Bank Syariah Mandiri Polewali menawarkan direct free yaitu mendapat voucher belanja tanpa diundi untuk nasabah.”²⁷

b. Penetapan *Margin* berdasarkan Obyek Pembiayaan BSM Oto

Penetapan *margin* pembiayaan *murabahah* pada Bank Syariah Mandiri KCP Polewali seperti halnya yang dilakukan oleh perbankan syariah lainnya, dalam hal penentuan syarat-syarat dan penetapan *margin* untuk setiap akad pembiayaan yang diberikan kepada nasabah, Bank Syariah Mandiri KCP Polewali juga menerapkan hal yang sama yaitu berdasarkan pada kesepakatan awal perjanjian. Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk persentase tertentu dari biaya. Semua biaya dikeluarkan oleh bank selaku penjual dalam rangka memperoleh barang, pajak dan sebagaimana dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menentukan harga serta *margin* keuntungan didasarkan pada

²⁷Nurmawati “Retail Banking Representative” (Wawancara pada tanggal 22 Oktober 2020)

harga tersebut. *Margin* dinyatakan dalam bentuk nominal atau persentase tertentu dari harga pokok bank. Di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali besaran persentasi yaitu 9.5% untuk pembiayaan BSM Oto pada akad *murabahah*, persentase tersebut ditentukan langsung oleh kantor pusat bank syariah mandiri. Perhitungan *margin* dapat mengacu pada tingkat imbalan yang berlaku umum pada pasar keuangan dengan mempertimbangkan akseptasi biaya dana, *risk premium* dan tingkat keuntungan. Hal tersebut seperti yang dijelaskan Oleh “Nurliani” bahwa:

“Kalau saya belum paham terkait penentuan margin karena ditentukan langsung dari area (kantor pusat). Kalau tidak salah pada tahun ini margin untuk pembiayaan bsm oto sekitar 9,5% yang ditentukan dari area. Untuk alasan berapa jumlah margin yang ditetapkan oleh area kami, saya tidak tanya tapi mungkin sudah naperhitungkan untuk biaya-biaya dan keuntungannya. Semua juga tergantung dari DP nasabah, apabila DP nasabah lebih tinggi berarti angsuran untuk nasabah nantinya akan lebih rendah saat melakukan pembiayaan oto, sebaliknya apabila DP nasabah lebih rendah maka angsuran yang harus dibayar untuk pembiayaan oto akan lebih tinggi. Dimana minimal DP untuk nasabah bank syariah mandiri polewali adalah 15%.”²⁸

Sehingga besaran jumlah standard anggaran yang ditetapkan di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali sebesar 15% khusus pada pembiayaan BSM Oto dengan menggunakan akad *murabahah*. Maka *margin* jual beli *murabahah* merupakan tingkat keuntungan yang diharapkan oleh bank syariah itu sendiri, besaran keuntungan bervariasi tergantung dengan nilai harga jual kendaraan sekaligus jangka waktu pembiayaan. Semakin lama jangka waktu pembiayaan maka keuntungan yang akan di peroleh oleh bank syariah semakin besar. Keuntungan *margin* ditentukan berdasarkan kesepakatan antara bank dan nasabah. *margin* tidak boleh bertambah sepanjang masa pembiayaan setelah kontrak akad disepakati dan

²⁸Nurliani “Marketing” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

ditandatangani kedua belah pihak. Sebagaimana yang dijelaskan oleh “Irwan” bahwa:

“Dalam penentuan margin keuntungan memang ada hitung-hitungan dengan jangka waktu tertentu. Jadi istilahnya begini karena kan ceritanya dengan prinsip murabahah tadi yaitu prinsip jual beli yang dipake, jadi bank yang membelikan barang kebutuhan nasabah maka bank mengambil keuntungan didalam itu. Besaran keuntungannya bervariasi tergantung dengan nilai harga jual kendaraan dan jangka waktunya. Dan itu kita sampaikan memang diawal pada saat akad, misalnya jangka waktunya 5 tahun maka margin keuntungan yang akan diperoleh oleh bank sebesar sekian. Terkait dengan nominal itu relatif karena berkaitan juga dengan jangka waktu makin lama jangka waktunya maka keuntungan untuk bank semakin besar.²⁹”

Berdasarkan hasil dari beberapa wawancara di atas dapat dipahami bahwa penentuan *margin* sudah ditetapkan berdasarkan pada obyek barang yang diperjualbelikan. BSM Oto merupakan jenis pembiayaan dalam akad *murabahah*, maka *margin* dari akad *murabahah* dinyatakan dalam bentuk persentasi tertentu yang ditetapkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Polewali. *Margin* merupakan tingkat keuntungan yang diperoleh oleh bank dari harga jual obyek pembiayaan BSM Oto yang ditawarkan kepada nasabah. apabila *margin* keuntungan pada bank meningkat maka dapat mempengaruhi bank dalam menyalurkan pembiayaannya.

c. Kesepakatan Atas Uang Muka dalam Pembiayaan BSM Oto

Uang muka merupakan sejumlah uang yang dibayarkan oleh nasabah pada awal perjanjian untuk memperoleh pembiayaan yang diajukan. Semakin besar uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah, maka semakin besar pula keyakinan bagi bank bahwa pembiayaan yang akan disalurkan kemungkinan akan lancar. Selama akad *murabahah* belum berakhir, harga jual beli tidak boleh berubah. Perlu dipahami bahwa pihak perbankan menerapkan uang muka sebagai salah satu bentuk kehati-hatian dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah. Uang muka juga menjadi

²⁹Irwan “Retail Banking Relationship Manager” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

bukti keseriusan antara kedua belah pihak untuk melakukan pembiayaan. Uang muka dalam akad *murabahah* dalam pembiayaan BSM Oto sebagai aplikasi dari asas *murabahah* yang dibangun atas dasar saling percaya antara nasabah dengan pihak perbankan syariah karena istilah lain dari kata *murabahah* adalah *bai al-amanah*. Amanah merupakan hal yang abstrak, agar tercapainya kemaslahatan dalam bentuk yang nyata. Sehingga uang muka dianggap sebagai wujud konkrit pengikat hubungan yang amanah antara nasabah dengan perbankan syariah. Besarnya uang muka dalam pembiayaan BSM Oto di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali berbeda-beda, hal tersebut tergantung dari ketentuan bank itu sendiri. Sesuai dengan apa yang dijelaskan oleh “Nurmawati” bahwa:

“Kesepakatan uang muka berbeda-beda tergantung dari pekerjaan para nasabah yang mengajukan pembiayaan. Diantaranya DP nasabah pada pembiayaan bsm oto sebesar 15% dengan syarat gaji dibayar diawal, ini adalah target market khususnya bagi para kalangan PNS. Selanjutnya adanya DP sebesar 30% dalam jangka waktu 5 tahun, pembayaran uang muka ini tidak termasuk dalam golongan nasabah yang dibayarkan pihak bank syariah mandiri polewali, sebab nasabah golongan ini adalah non PNS atau pegawai swasta misalnya BUMN.”³⁰

Untuk produk pembiayaan BSM Oto ini sendiri pihak Bank Syariah Mandiri KCP Polewali menetapkan uang muka sebesar 15% dari total pembiayaan, ketetapan ini khusus untuk golongan karyawan atau PNS. Kemudian sebesar 30% untuk nasabah golongan pegawai atau non-PNS seperti pegawai Kementerian dan BUMN dengan pembiayaan untuk jangka waktu 5 tahun, Serta golongan pegawai yang pembayaran gajinya tidak melalui Bank Syariah Mandiri KCP Polewali maka diharuskan membayar uang muka sebesar 30% untuk melakukan pembiayaan. Apabila statusnya sebagai nasabah yaitu dimana pembayaran gaji pegawainya sudah sejak dulu melalui Bank Syariah Mandiri KCP Polewali maka ketetapan untuk uang

³⁰Nurmawati “Retail Banking Representative” (Wawancara pada tanggal 22 Oktober 2020)

mukanya hanya sebesar 15%. Uang muka sebagai tanda jadi dari pembelian obyek barang dalam hal ini kendaraan. Perlu dipahami juga bahwa perbankan syariah merupakan lembaga keuangan yang ingin mendapatkan keuntungan namun dengan cara yang sesuai prinsip syariah. Maka penerapan uang muka ini perlu dipahami oleh nasabah sebagai salah satu bentuk kehati-hatian perbankan syariah dalam meminimalisir resiko yang mungkin timbul dan dalam ajaran syariat Islam hal ini dibenarkan pula oleh Ulama untuk mengambil uang muka pada pembiayaan. Hal senada juga dijelaskan oleh “Irwan” bahwa:

“Kalau terkait dengan uang muka memang itu mengacu dengan peraturan OJK terkait dengan penyaluran pembiayaan. Jadi POJK itu terkait dengan penyaluran pembiayaannya yang sifatnya pembelian kendaraan maupun pembelian rumah memang ada syarat standar DP minimal 30% itu memang POJK. jadi bank umum syariah sebagai salah satu industri yang bekerjasama dengan OJK yang mengikut dengan ketentuan OJK maka kami harus penuhi itu terkait dengan kesediaan uang muka yang nominalnya itu 30%. Misalnya harga mobil 100 juta maka nasabah menyiapkan uang muka tanda jadi bagian dari kepemilikan kendaraan tersebut sebesar 30% dari harga. Adapula yang besarnya 15% itu adalah yang statusnya di BSM, jadi ada lagi kemudahan yang di persyaratkan misalnya dia pembayaran gajinya lewat BSM itu boleh DP 15% tapi kalo non peroll/ bukan lewat BSM itu Dpnya 30%.³¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dalam pembayaran uang muka pada pembiayaan BSM Oto di awal telah disepakati bahwa besarnya uang muka minimal sebesar 15% dari total pembiayaan sehingga pihak perbankan syariah hanya memberikan pembiayaan sebesar 85% sehingga biaya inilah yang diangsur oleh nasabah setiap bulannya kepada pihak bank. Namun ketika nasabah untuk kalangan tertentu memberikan uang muka sebesar 30% maka pihak bank hanya akan menyalurkan pembiayaan sebesar 70% sehingga inilah yang diangsur nasabah kepada pihak bank setiap bulannya. Uang muka ini, telah ditetapkan pada awal akad *murabahah* sehingga segala proses yang berlangsung pada penyaluran pembiayaan

³¹Irwan “Retail Banking Relationship Manager” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

BSM Oto ini telah ada kesepakatan sebelumnya antara nasabah dengan pihak bank. Dengan demikian tidak ada hal yang tidak transparan kepada nasabah dan nasabah tidak akan merasa dirugikan karena semuanya telah jelas pada saat perjanjian awal akad.

3. Analisis Kelompok Sasaran Target Pembiayaan *Murabahah*

a. Pihak-pihak yang Berhak Mengajukan Pembiayaan

Dalam penerapan pembiayaan BSM Oto perlu diketahui sasaran target bagi nasabah yang bisa melakukan pembiayaan menggunakan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali. Sasaran target tersebut meliputi kemampuan membayar kewajiban yang sudah jatuh tempo oleh nasabah, dan golongan yang berpenghasilan tetap. Pada pembiayaan BSM Oto golongan nasabah yang memiliki gaji yang bisa di akseptasi oleh bank dan yang berpenghasilan tetap yaitu berasal dari kalangan Kementrian, BUMN (Badan Usaha Milik Negara), Kedokteran, dan golongan PNS (Pegawai Negeri Sipil) atau ASN (Aparatur Sipil Negara) yang terjamin kemampuan membayarnya tidak akan menunggak, sebab kalangan-kalangan tersebut berpenghasilan tinggi. sebagaimana yang dijelaskan oleh “Nurmawati” bahwa:

“Sasaran target bagi nasabah yang mengajukan pembiayaan dilihat pada kemampuan membayarnya. Apakah termasuk dalam kriteria nasabah yang lancar pembayarannya, bukan yang pernah menunggak. Sebab kemampuan membayar nasabah adalah hal yang penting dalam melakukan pembiayaan.”³²

Berdasarkan hasil wawancara di atas peneliti juga melakukan wawancara dengan salah satu pegawai Bank Syariah Mandiri KCP Polewali yang menangani BSM Oto menggunakan akad *murabahah* oleh “Nurliani” bahwa:

“Sebenarnya aturan dalam bank syariah mandiri berubah-ubah, biasanya kami target yang penting itu PNS dalam artian yang selaku nasabah bisa di

³²Nurmawati “Retail Banking Representative” (Wawancara pada tanggal 22 Oktober 2020)

aksep gajinya maka dia bisa mengajukan pembiayaan bsm oto. Akseptasi itu maksudnya misalkan nasabah memiliki gaji 5 juta terus diaksep sebesar 70% itu bisa jadi angsuran otonya berarti Rp. 5.000.000 x 70% sehingga yang bisa jadi angsuran otonya di bank mandiri syariah itu Rp. 3.500.000, terus dihitung angsuran-angsurannya di tempat lain Rp. 1.000.000 sedangkan pengajuannya di bank disini bisa angsuran Rp. 2.500.000 berarti bisaji di aksep untuk mengajukan pembiayaan bsm oto. Minimal targetnya tergantung dari pekerjaan nasabah misalnya apabila nasabah itu seorang PNS maka bisa selama gajinya memenuhi pengajuan pembiayaan bsm oto. Tapi lebih pada pekerjaan yang lain, karena sebenarnya kami fokus pada kementrian, BUMN sebab gaji yang mereka peroleh lebih tinggi. Kami jarang bekerjasama dengan PEMDA, bahkan sekarang aturan barunya kami pihak bank dilarang main di PEMDA karena alasan nasabah dari golongan PEMDA lebih sedikit gajinya.”³³

Berdasarkan wawancara diatas target untuk calon nasabah agar bisa mengajukan pembiayaan BSM Oto harus memenuhi kriteria ketetapan yang ditentukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Polewali. Pengajuan pembiayaan tersebut hanya bisa dilakukan oleh calon nasabah yang memiliki pekerjaan tetap dengan perolehan gaji yang tinggi. Pembiayaan BSM Oto diperuntukkan bagi golongan yang pekerjaannya di kementrian dan BUMN serta beberapa kalangan Pegawai Negeri Sipil yang gajinya bisa memenuhi akseptasi di Bank Syariah Mandiri KCP polewali. Bahkan dalam ketentuan baru saat ini, karena gaji golongan Pemerintah Daerah tergolong rendah maka pihak bank tidak lagi bekerjasama dengan Pemerintah Daerah (PEMDA).

Hal senada juga dijelaskan oleh “Irwan” yang menyatakan bahwa:

“Kalau terkait target pasar yang dimaksud, kita sementara itu fokus pada golongan berpenghasilan tetap baik dari kalangan pegawai swasta maupun ASN (Aparatur Sipil Negara). Artinya kalau untuk wirausaha sementara belum. Sebenarnya sebelum ada covid 19 itu, ini produk laku sekali karena apa alasannya boleh dari kalangan wiraswasta non PNS maupun non pegawai swasta, tetapi karena ada covid yang untuk segmen wirausaha itu dihentikan, jadi sekarang kami hanya fokus ke pegawai swasta dan ASN.”³⁴

³³Nurliani “Marketing” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

³⁴Irwan “Retail Banking Relationship Manager” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)

Berbeda halnya dengan pembiayaan *murabahah* yang lainnya sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah pihak Bank Syariah Mandiri KCP Polewali terlebih dahulu memperhatikan bahwa yang berhak menerima pembiayaan BSM Oto hanya dari kalangan masyarakat tertentu. Berhubung karena adanya virus covid 19 yang merajalela, maka untuk saat ini calon nasabah untuk pembiayaan BSM Oto hanya terfokus pada kalangan karyawan sehingga untuk calon nasabah dari kalangan wirausaha belum diizinkan melakukan pembiayaan. Dengan asumsi bahwa karyawan sebuah perusahaan memiliki *pasif income* yakni pendapatannya dalam sebulan tetap dan total pendapatan dapat dengan mudah dilihat pada slip gaji tiap bulannya. Sedangkan wirausaha yang *aktif income* yaitu pendapatannya tidak tetap dalam sebulan tergantung berapa jumlah keuntungan yang mampu diperoleh dalam bulan tersebut.

Pelaksanaan akad tunduk pada peraturan perundang-undangan yang berlaku sesuai domisili pihak-pihak yang bertransaksi. Peraturan tersebut meliputi Undang-Undang Perbankan Syariah, Peraturan Bank Indonesia, dan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Penyelesaian sengketa jika terjadi perbedaan pendapat atau penafsiran atas isi akad, maka akan diselesaikan dengan musyawarah untuk mufakat, apabila tidak tercapai mufakat, maka diselesaikan melalui Pengadilan Agama atau Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS) yang putusannya bersifat mengikat.³⁵

b. Potongan Pelunasan Pada Obyek pembiayaan Akad *Murabahah*

Diskon dalam pelunasan *murabahah* adalah pemberian potongan atas pelunasan pembiayaan akad *murabahah* yang diberikan ketika nasabah melakukan

³⁵Rahman Ambo Masse dan Muhammad Rusli, *Arbitrase Syariah Formalisasi Hukum Islam Dalam Ranah Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Secara Non Litigasi*, h. 57-59.

pelunasan sebelum jatuh tempo. Diskon dalam pelunasan akad *murabahah* merupakan hak dan wewenang pihak bank syariah yang hanya bisa diberikan kepada nasabah atas pertimbangan tertentu. Penerapan adanya diskon walaupun hanya sebatas usulan saja bahwa potongan harga itu diperbolehkan, tapi tidak boleh diperjanjikan berapa nominalnya dan tidak boleh diakadkan, hal ini dikarenakan dalam Islam sendiri pun mengajarkan seperti itu. Potongan pelunasan dapat diberikan dengan cara memberikan potongan atas pembiayaan *murabahah* serta potongan *margin* keuntungan yang belum diakui pada saat akad. Pemberian potongan pelunasan dapat diberikan secara langsung dengan mengurangi jumlah tertentu dari total pembiayaan *murabahah* dan jumlah tertentu dari total *margin* keuntungan.

Sebagaimana dalam ketentuan umum fatwa DSN-MUI No. 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam *murabahah* bahwa jika nasabah dalam transaksi jual beli *murabahah* hendak melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, maka bank syariah sebagai salah satu lembaga keuangan syariah boleh memberikan potongan dan kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad *murabahah* sebelumnya. Adapun besar potongan pelunasan diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan lembaga keuangan syariah yang bersangkutan.³⁶

Adapun wawancara yang dinyatakan oleh “Irwan” bahwa:

“Begini kalau mengacu dengan prinsip bank syariah bahwa yang kita sepakati di awalkan harga jual. Misalnya begini sebenarnya harganya ini kendaraan mobil yang dijual oleh dealer adalah 100 juta, itu kalau dibayar cast tetapi karena bank sudah membayarkan terlebih dahulu dimuka, maka bank memperoleh keuntungan dari harga jual ini. Seharusnya yang kita bahas ini harga jual artinya keseluruhan pokok plus margin yang harus

³⁶Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 23/DSN-MUI/III/2002 Tentang Potongan Pelunasan dalam Murabahah.

dilunasi oleh bank tetapi pada saat nasabah mau melakukan pelunasan di awal tanpa harus menunggu selesainya jangka waktu pelunasan maka yang dibayar oleh nasabah adalah harga jual juga tidak boleh ada pengurangan.”³⁷

Berdasarkan hasil wawancara di atas jika potongan harga yang diberikan *dealer* terhadap harga obyek barang sebelum terjadinya akad maka diskon menjadi hak nasabah. namun, apabila potongan harga yang diberikan oleh *dealer* setelah akad ditandatangani, maka pembagian diskon akan disepakati oleh bank dan nasabah kemudian. Apabila nasabah melakukan pelunasan pembayaran lebih cepat dari waktu yang telah disepakati yaitu dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad dan besarnya potongan pelunasan pembiayaan tersebut diserahkan pada kebijakan bank. Sehingga pelunasan pembiayaan kepada bank yang dilakukan diawal tanpa harus menunggu jangka waktu pelunasan bagi nasabah tetap sesuai harga jual, tidak ada pengurangan dalam harga jual barang tersebut. Hal ini dikarenakan sisa hutang yang harus dibayarkan oleh pihak nasabah muncul dari akad jual beli, yang pada dasarnya seluruh sisa pokok hutang dan sisa *margin* keuntungan harus dibayar sepenuhnya oleh nasabah. Maksud nasabah diperkenankan bisa melunasi pembiayaan lebih awal dari waktu yang sudah ditentukan. Sebab bagi bank sendiri, pelunasan lebih awal merupakan hal yang baik karena mengurangi beban pengawasan dan administrasi di masa mendatang.

c. Kesepakatan Sanksi *Murabahah* di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali

Bank dapat memberikan sanksi kepada nasabah yang terbukti mampu membayar kewajibannya namun melakukan tunggakan dengan menunda-nunda pembayaran angsuran dan wanprestasi atas setiap ketentuan yang telah disepakati dalam kontrak perjanjian *murabahah*. Apabila nasabah menunda pembayaran tersebut

³⁷Irwan “Retail Banking Relationship Manager” (Wawancara pada tanggal 22 Oktober 2020)

atau tidak mempunyai kemauan dan i'tikad baik untuk membayar utangnya boleh dikenakan sanksi. Pada bank syariah sanksi yang dapat diterapkan adalah berupa denda (*ta'zir*) dan/atau ganti rugi (*ta'wid*). Bank dapat menerapkan salah satu atau keduanya sesuai dengan syarat dan kondisi yang diterapkan di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali. Kelalaian nasabah didefinisikan sebagai kesalahan yang dilakukan oleh nasabah dalam hal keterlambatan pembayaran atas pembiayaan BSM Oto yang diberikan dalam kontrak *murabahah*. Namun hingga saat ini di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali belum terjadi adanya kredit macet oleh nasabah pada pembiayaan BSM Oto itu sendiri, sebab nasabah memenuhi ketentuan kontrak perjanjian *murabahah*. Sebagaimana yang dijelaskan oleh “Nurmawati” bahwa:

“Terkait sanksi bahwa pasti ada penerapan denda bagi nasabah yang bermasalah tapi selama ini di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali belum pernah terdapat nasabah yang lambat dalam melakukan pembayaran pembiayaannya sehingga selama ini tidak ada kredit macet yang terjadi pada pembiayaan bsm oto di Bank ini.”³⁸

Pada perbankan syariah selain ketentuan sanksi terdapat pula wanprestasi. Standar wanprestasi adalah merupakan kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajiban atau segala hal yang ditentukan dan bersama dalam akad perjanjian sehingga menimbulkan kerugian bagi bank syariah baik dalam berupa penyusutan nilai modal maupun pengurangan serta nilai bagi hasil untuk bank. Apabila wanprestasi terjadi akibat kelalaian oleh nasabah yang mengakibatkan kerugian pihak bank, maka bank berhak mendapatkan ganti rugi (*ta'widh*). penjelasan oleh “Irwan” yang menyatakan bahwa:

“Secara ketentuan kalau dari Dewan Syariah Nasional itu bank kami memang disarankan adanya denda. sehingga dalam perjalanannya beberapa outlair itu, bahkan beberapa waktu terakhir sudah dikenakan adanya denda walaupun sebenarnya secara ketentuan syariah tidak boleh ada denda dengan dalih bahwa untuk memberikan efek jerah terhadap nasabah yang menunggak. Apabila akhirnya nasabah betul wanprestasi yaitu tidak sanggup

³⁸Nurmawati “Retail Banking Representative” (Wawancara pada tanggal 22 Oktober 2020)

lagi menyelesaikan kewajibannya maka kita tempuhlah jalan penyelesaian secara bersama, bentuk penyelesaian yaitu menjual jaminan yang hasil penjualannya nanti dikembalikan dengan porsi masing-masing. Misalnya bank pembiayaannya 70 juta dari 100 juta, mobil itu dijual 100 juta maka 70 jutanya diambil bank sebagai modal pembiayaan sebelumnya kemudian sisanya diberikan kepada nasabah.”³⁹

Berdasarkan wawancara di atas, penerapan denda atau sanksi dalam *murabahah* pada Bank Syariah Mandiri KCP Polewali sesuai dengan Fatwa No. 17/DSN-MUI/IX/2000 ayat 4: menjelaskan sanksi didasarkan pada prinsip *ta'zir* yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya terhadap bank. Sebab dengan menerapkan sejumlah uang lebih dalam pembayaran angsuran akan membuat nasabah lebih disiplin dalam melakukan pembayaran angsuran pembiayaan. Sanksi tersebut dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani. Penyelenggaraan sanksi denda *murabahah* di tentukan berdasarkan pada waktu masa jatuh tempo yang telah ditetapkan oleh pihak Bank Syariah Mandiri KCP Polewali.

Selain dengan menjual jaminan objek kendaraan secara umum apabila terjadi wanprestasi dalam pembiayaan akad *murabahah*. Maka penyelesaian perkara dalam lembaga keuangan syariah dapat dilakukan melalui lembaga BASYARNAS. Yaitu jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya dalam perjanjian atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak salah satunya dengan pelaksanaan sanksi atau denda, maka penyelesaiannya dilakukan dengan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

³⁹Irwan “Retail Banking Relationship Manager” (Wawancara pada tanggal 20 Oktober 2020)