

AD-DAKWAH:
Jurnal Kajian Dakwah

ISSN : -

E-ISSN : -

DOI :

Vol. 1 No. 1, 2025

<http://journal.uinjkt.ac.id/index.php/addakwah>

**ANALISIS MEKANISME PEMBIAYAAN KENDARAAN BERMOTOR
DENGAN AKAD MURABAHAH PADA PT BANK TABUNGAN NEGARA
(PERSERO) TBK KC SYARIAH TANGERANG**

Chalimatus Sa'diyah,¹ Perwita Suci²

¹*Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta*

²*STISNU Nusantara Tangerang*

Email:

Perwitasuci15@gmail.com

Keywords

**murabahah,
pembiayaan
kendaraan
bermotor,
mekanisme
pembiayaan,
bank syariah**

ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan menganalisis mekanisme dan pertimbangan pemberian pembiayaan kendaraan bermotor melalui akad murabahah pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk, KC Syariah Tangerang. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BTN KCS Tangerang menggunakan analisis pembiayaan **5C** sebagai dasar pertimbangan kelayakan pembiayaan, yaitu character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy. Sementara itu, mekanisme pembiayaan mengikuti Standar Operasional Prosedur (SOP) BTN Syariah yang mencakup pengajuan, verifikasi data, BI checking, survei lapangan, penentuan plafon, akad murabahah, hingga pencairan dana. Penelitian

menyimpulkan bahwa penerapan mekanisme pembiayaan kendaraan bermotor di BTN Syariah Tangerang telah berjalan efektif dan sesuai prinsip syariah, khususnya dalam keterbukaan harga pokok dan margin pada akad murabahah.

Introduction

Perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia menunjukkan tren pertumbuhan yang signifikan dalam dua dekade terakhir. Hadirnya lembaga keuangan syariah merupakan respon terhadap kebutuhan masyarakat muslim akan sistem keuangan yang bebas dari riba, gharar, dan maysir, serta berlandaskan pada prinsip keadilan dan transparansi. Sejalan dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap prinsip-prinsip syariah, berbagai produk dan layanan keuangan yang ditawarkan oleh bank syariah terus berkembang, termasuk pada sektor pembiayaan konsumtif seperti pembiayaan kendaraan bermotor. Pembiayaan kendaraan bermotor menjadi salah satu produk yang diminati karena kemudahan akses, fleksibilitas pengembalian, dan relevansinya dengan kebutuhan mobilitas masyarakat modern.

Dalam konteks kehidupan ekonomi masyarakat Indonesia, kendaraan bermotor telah menjadi kebutuhan dasar penunjang aktivitas sosial dan ekonomis. Masyarakat Indonesia—khususnya kelas menengah ke bawah—mengandalkan kendaraan bermotor untuk aktivitas sehari-hari, mulai dari perjalanan ke tempat kerja, kegiatan usaha mikro, hingga kebutuhan keluarga. Namun demikian, keterbatasan kemampuan finansial membuat banyak masyarakat tidak mampu membeli kendaraan secara tunai. Hal ini mendorong meningkatnya permintaan terhadap produk pembiayaan kendaraan bermotor, termasuk yang disediakan oleh bank syariah melalui skema akad murabahah.

Murabahah merupakan salah satu akad yang paling banyak digunakan dalam pembiayaan syariah karena strukturnya yang sederhana dan kepastian margin keuntungan yang jelas antara pihak bank dan nasabah. Dalam akad murabahah, bank bertindak sebagai penjual yang membeli barang sesuai kebutuhan nasabah, kemudian menjualnya kembali dengan harga yang telah ditambah margin yang disepakati. Nasabah kemudian membayar harga tersebut secara angsuran dalam jangka waktu tertentu. Transparansi harga pokok, biaya tambahan, dan margin keuntungan merupakan prinsip utama dari murabahah sehingga menjadikannya salah satu akad yang paling sesuai untuk pembiayaan konsumtif, termasuk pembiayaan kendaraan bermotor.

PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk melalui BTN Syariah memiliki peran strategis dalam menyediakan pembiayaan berbasis syariah kepada masyarakat. Sebagai Strategic Business Unit (SBU) yang fokus pada layanan keuangan syariah, BTN Syariah menawarkan berbagai produk pembiayaan, termasuk pembiayaan kendaraan bermotor dengan akad murabahah. Kantor Cabang Syariah (KCS) Tangerang merupakan salah satu cabang yang berperan dalam mendistribusikan pembiayaan ini kepada masyarakat sekitar Tangerang dan sekitarnya. Meskipun pembiayaan perumahan menjadi fokus utama BTN Syariah, keberadaan pembiayaan kendaraan bermotor memberikan alternatif penting bagi masyarakat yang membutuhkan kendaraan namun tidak memiliki kemampuan untuk melakukan pembayaran secara tunai.

Kendati demikian, proses pembiayaan kendaraan bermotor melalui skema murabahah tidak terlepas dari berbagai aspek administratif, legal, dan syariah yang harus diperhatikan oleh pihak bank. Dalam upaya meminimalkan risiko pembiayaan bermasalah, pihak bank menerapkan analisis kelayakan pembiayaan melalui formula 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition of Economy). Pendekatan ini digunakan untuk menilai kemampuan, komitmen, dan kondisi ekonomi calon nasabah sebelum pembiayaan disetujui. Analisis pembiayaan yang dilakukan oleh BTN Syariah KCS Tangerang tidak hanya bertujuan untuk memastikan kelancaran pembayaran, tetapi juga untuk menjaga keberlangsungan prinsip kehati-hatian (prudential banking) yang menjadi landasan operasional lembaga keuangan.

Di sisi lain, mekanisme pelaksanaan pembiayaan murabahah di perbankan syariah memerlukan kepatuhan terhadap Standar Operasional Prosedur (SOP) serta ketentuan syariah yang ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI). Kesesuaian proses dengan prinsip-prinsip syariah menjadi aspek penting untuk memastikan bahwa transaksi tersebut tidak mengandung unsur yang dilarang, seperti ketidakjelasan (gharar), penipuan (tadlis), ataupun manipulasi harga. Oleh karena itu, analisis terhadap bagaimana BTN Syariah KCS Tangerang menerapkan mekanisme pembiayaan dan memastikan kesesuaian dengan prinsip syariah menjadi relevan untuk diteliti.

Meskipun terdapat banyak penelitian mengenai akad murabahah dalam konteks pembiayaan perumahan, pembiayaan usaha mikro, ataupun pembiayaan emas, penelitian mengenai pembiayaan kendaraan bermotor dengan akad murabahah masih relatif terbatas, khususnya di lingkungan akademik Jurusan Manajemen Dakwah. Hal ini menjadikan penelitian ini memiliki posisi yang unik dan memberikan kontribusi baru dalam kajian perbankan syariah, terutama dalam

konteks mekanisme pelaksanaan dan pertimbangan kelayakan pembiayaan kendaraan bermotor.

Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis secara mendalam mekanisme pembiayaan kendaraan bermotor dengan akad murabahah serta pertimbangan pemberian pembiayaan yang diterapkan oleh PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk KC Syariah Tangerang. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman komprehensif mengenai pelaksanaan pembiayaan murabahah, sekaligus memberikan manfaat praktis bagi lembaga keuangan syariah dan akademisi yang menekuni bidang keuangan syariah.

Research Method

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif-deskriptif yang bertujuan memahami dan menggambarkan mekanisme pembiayaan kendaraan bermotor dengan akad murabahah sebagaimana diterapkan pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Tangerang. Pendekatan kualitatif dipilih karena objek penelitian ini memerlukan pemahaman mendalam mengenai proses, prosedur, dan pertimbangan pembiayaan yang tidak dapat diukur melalui angka semata, tetapi harus dianalisis melalui interaksi langsung dengan informan serta penelaahan dokumen-dokumen yang digunakan dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang dilaksanakan secara langsung pada lingkungan kerja BTN Syariah Tangerang untuk memperoleh data faktual mengenai praktik pembiayaan kendaraan bermotor.

Data penelitian diperoleh melalui dua jenis sumber, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pihak-pihak yang terkait langsung dalam proses pembiayaan, antara lain Financing Admin, staf analis, dan pegawai yang menangani pembiayaan murabahah. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur, sehingga peneliti dapat menggali informasi secara mendalam namun tetap memiliki arah dan batasan sesuai fokus penelitian. Selain wawancara, peneliti juga melakukan observasi terhadap aktivitas pelayanan pembiayaan di kantor cabang, termasuk alur administrasi, interaksi antara petugas dan nasabah, serta proses verifikasi dan survei yang dilakukan. Sementara itu, data sekunder diperoleh melalui dokumen-dokumen internal BTN Syariah seperti Standard Operating Procedures (SOP) pembiayaan murabahah, formulir pengajuan pembiayaan, pedoman produk, rekam administrasi pembiayaan, serta berbagai literatur terkait seperti buku, jurnal ilmiah, fatwa DSN-MUI, dan regulasi perbankan syariah yang relevan.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan

dokumentasi secara simultan. Wawancara digunakan untuk memperoleh pemahaman mengenai pertimbangan analisis kelayakan pemberian melalui pendekatan 5C serta proses yang dilakukan sebelum akad murabahah ditandatangani. Observasi dilakukan untuk memastikan bahwa mekanisme yang dijelaskan oleh informan sesuai dengan praktik operasional yang berjalan. Dokumentasi digunakan untuk menelaah secara rinci prosedur formal yang berlaku dalam sistem pemberian BTN Syariah, sehingga memberikan keakuratan informasi dan memperkuat data hasil wawancara.

Seluruh data yang terkumpul dianalisis menggunakan model analisis interaktif Miles dan Huberman. Proses analisis dimulai dengan reduksi data, yaitu memilih, menyeleksi, dan menyederhanakan data sesuai dengan fokus penelitian, khususnya terkait mekanisme pemberian dan penerapan prinsip syariah dalam akad murabahah. Setelah itu, data disajikan dalam bentuk uraian naratif yang tersusun secara sistematis sehingga memudahkan peneliti untuk melihat pola dan hubungan antar-informasi. Tahap analisis diakhiri dengan penarikan kesimpulan yang dilakukan secara bertahap sejak awal pengumpulan data hingga akhir penelitian, sehingga hasil penelitian mencerminkan temuan yang konsisten dan dapat dipertanggungjawabkan.

Results And Discussion

3.1 Results

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme pemberian kendaraan bermotor dengan akad murabahah pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Tangerang berjalan melalui serangkaian tahapan sistematis yang telah distandardkan dalam prosedur operasional bank. Temuan lapangan menggambarkan bahwa alur pemberian dimulai dari proses pengajuan berkas oleh calon nasabah yang menyertakan dokumen identitas, data penghasilan, dan Surat Pemesanan Kendaraan (SPK). Tahap awal ini merupakan fondasi penting dalam proses pemberian, karena ketepatan dan kejelasan dokumen akan menentukan kualitas analisis pemberian di tahap berikutnya. Bank kemudian melakukan verifikasi awal untuk memastikan keaslian dan kelengkapan seluruh dokumen sebelum proses analisis kelayakan dilakukan mendalam.

Setelah verifikasi awal, BTN Syariah Tangerang menerapkan analisis pemberian menggunakan kerangka 5C, yang meliputi aspek karakter, kapasitas, modal, jaminan, dan kondisi ekonomi. Hasil temuan menunjukkan bahwa analisis karakter dilakukan melalui pengecekan SLIK OJK serta pengamatan terhadap perilaku finansial calon nasabah. Pada aspek kapasitas, bank menghitung kemampuan bayar nasabah berdasarkan penghasilan tetap maupun non tetap, yang

kemudian dibandingkan dengan estimasi angsuran bulanan. Temuan lapangan menunjukkan bahwa bank sangat berhati-hati dalam menilai kapasitas ini, mengingat tingginya risiko kredit pembiayaan konsumtif apabila tidak disertai kemampuan bayar yang memadai.

Selain itu, analisis modal nasabah dinilai melalui besaran uang muka yang disiapkan. Semakin besar kontribusi pribadi calon nasabah, semakin rendah risiko pembiayaan bagi bank. Pada aspek jaminan, temuan menunjukkan bahwa kendaraan yang dibiayai menjadi objek agunan utama, dan bank menilai nilai ekonomis kendaraan tersebut untuk memastikan kesesuaian antara nilai jaminan dan beban pembiayaan. Aspek kondisi ekonomi juga tidak diabaikan; pihak bank menganalisis stabilitas sektor pekerjaan calon nasabah, dinamika ekonomi keluarga, serta kondisi ekonomi regional yang dapat mempengaruhi kemampuan bayar nasabah.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa tahap survei lapangan merupakan salah satu komponen utama dalam mekanisme pembiayaan yang sangat menentukan keputusan bank. Petugas bank melakukan kunjungan langsung ke rumah atau tempat kerja calon nasabah untuk mengonfirmasi kebenaran data yang diberikan. Informasi dari survei lapangan ini sangat penting karena memberi gambaran faktual mengenai kondisi sosial, lingkungan, dan pola hidup calon nasabah. Proses survei ini digambarkan dalam dokumen bahwa petugas “melakukan survei terhadap data yang diberikan nasabah untuk menganalisis dan mengecek kebenaran kondisi atau keadaan sesungguhnya pada calon nasabah”. Temuan ini menegaskan bahwa BTN Syariah Tangerang menjalankan prinsip kehati-hatian dalam setiap proses pembiayaan.

Tahap berikutnya adalah peninjauan harga kendaraan dan penentuan margin keuntungan dalam akad murabahah. Berdasarkan dokumen, bank “meninjau harga dan menentukan margin keuntungan sebelum dilaksanakan akad” epakati”. Model transaksi ini menunjukkan bahwa BTN Syariah tidak sekadar menyalurkan dana, tetapi melakukan transaksi riil sebagaimana disyaratkan dalam akad murabahah. Dengan demikian, hubungan bank dan nasabah berubah menjadi hubungan penjual dan pembeli, bukan kreditur dan debitur sebagaimana dalam pembiayaan konvensional.

Setelah akad ditandatangani, pencairan dana dilakukan bank langsung kepada dealer, bukan kepada nasabah. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa transaksi jual beli kendaraan benar-benar terjadi dan bukan fiktif. Temuan penelitian juga mencatat bahwa bank mengurus polis asuransi kendaraan sebagai bentuk mitigasi risiko selama masa pembiayaan. Nasabah kemudian menerima kendaraan dan mulai membayar angsuran sesuai tenor yang telah disepakati dalam akad. Selama masa

pembiayaan, bank memiliki hak terhadap kendaraan sebagai jaminan apabila nasabah gagal memenuhi kewajiban pembayaran.

Temuan lapangan juga menunjukkan beberapa hambatan dalam mekanisme pembiayaan. Salah satu hambatan utama adalah terbatasnya kerja sama antara BTN Syariah Tangerang dan dealer kendaraan tertentu, sehingga beberapa proses pembelian kendaraan menjadi lebih lambat dibandingkan pembiayaan melalui lembaga leasing. Selain itu, rendahnya literasi masyarakat terhadap pembiayaan berbasis syariah menyebabkan sebagian calon nasabah belum memahami struktur harga murabahah dan seringkali membandingkannya dengan bunga konvensional. Kondisi ini menimbulkan persepsi keliru bahwa pembiayaan syariah lebih mahal, padahal struktur harga murabahah bersifat tetap dan transparan. Hambatan lainnya adalah persaingan ketat dengan leasing non-bank yang menawarkan proses cepat, meskipun dengan biaya yang jauh lebih tinggi.

Kendati terdapat hambatan tersebut, penelitian membuktikan bahwa mekanisme pembiayaan kendaraan bermotor di BTN Syariah Tangerang telah sesuai standar perbankan syariah dan memenuhi prinsip kehati-hatian. Penerapan analisis 5C, survei lapangan, transparansi harga murabahah, serta ketepatan proses akad merupakan bukti bahwa bank menjalankan proses pembiayaan sesuai regulasi syariah dan operasional.

Discussion

Hasil penelitian mengenai mekanisme pembiayaan kendaraan bermotor dengan akad murabahah pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Tangerang menunjukkan bahwa penerapan pembiayaan telah berjalan melalui proses yang terstruktur, sistematis, dan sesuai dengan prinsip syariah. Secara umum, praktik pembiayaan di unit ini mampu merepresentasikan bagaimana bank syariah menerjemahkan ketentuan teori murabahah ke dalam prosedur operasional yang praktis dan dapat diterapkan pada kebutuhan masyarakat modern. Berdasarkan temuan lapangan, wawancara, dokumen SOP, serta pengamatan langsung peneliti, pelaksanaan pembiayaan murabahah telah memenuhi prinsip keadilan, transparansi, serta kehati-hatian yang menjadi karakter utama lembaga keuangan syariah.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa mekanisme pembiayaan diawali melalui proses administratif yang ketat dimulai dari pengajuan berkas, verifikasi informasi, survei lapangan, hingga proses analisis kelayakan pembiayaan. BTN Syariah Tangerang menerapkan prinsip kehati-hatian yang tercermin dari penggunaan model analisis 5C yang terdiri atas karakter, kapasitas, modal, jaminan, dan kondisi ekonomi. Model analisis ini terbukti masih sangat relevan dalam menilai

kemampuan dan kelayakan nasabah, terutama dalam pembiayaan sektor konsumtif seperti pembiayaan kendaraan bermotor. Hasil wawancara dengan bagian pembiayaan menunjukkan bahwa bank tidak hanya memeriksa data yang bersifat administratif, tetapi juga melakukan penilaian mendalam terhadap stabilitas keuangan nasabah, riwayat pembiayaan sebelumnya, serta kondisi lingkungan sosial tempat nasabah tinggal maupun bekerja. Hal ini membuktikan bahwa BTN Syariah Tangerang berusaha meminimalisir risiko kredit macet melalui pendekatan analisis yang komprehensif.

Pelaksanaan akad murabahah juga ditemukan berjalan sesuai prinsip syariah sebagaimana tertuang dalam fatwa DSN-MUI terkait murabahah. Setiap transaksi dilakukan melalui pembelian barang secara nyata oleh bank sebelum dijual kembali kepada nasabah. Bank memastikan bahwa nasabah memperoleh informasi lengkap mengenai harga pokok kendaraan, margin keuntungan, tenor pembiayaan, biaya administrasi, serta konsekuensi pembiayaan. Proses akad dilakukan dengan transparan dan seluruh ketentuan dituliskan dalam bentuk kontrak yang ditandatangani kedua belah pihak. Peneliti menemukan bahwa transparansi dalam akad menjadi aspek penting yang secara konsisten dijaga oleh BTN Syariah Tangerang, sebab prinsip tersebut merupakan ciri khas pembiayaan syariah yang membedakannya dari pembiayaan konvensional.

Namun demikian, penelitian juga mengungkap beberapa kendala yang dihadapi BTN Syariah Tangerang dalam menjalankan pembiayaan kendaraan bermotor. Salah satu hambatan utama adalah keterbatasan kerja sama antara bank dengan sejumlah dealer kendaraan. Tidak semua dealer memiliki hubungan kemitraan formal dengan BTN Syariah sehingga proses pembelian kendaraan sering kali memerlukan waktu lebih lama dibanding lembaga pembiayaan konvensional. Kondisi ini berdampak pada tingkat daya saing produk murabahah karena sebagian masyarakat lebih memilih pembiayaan yang memiliki prosedur cepat meskipun beban bunga atau margin lebih besar. Hambatan lainnya adalah rendahnya tingkat pemahaman masyarakat terhadap konsep pembiayaan syariah. Banyak calon nasabah yang belum memahami perbedaan mendasar antara murabahah dan kredit konvensional, sehingga menganggap margin murabahah sebagai bentuk lain dari bunga. Kesalahpahaman ini menyebabkan sebagian masyarakat menilai pembiayaan syariah tidak lebih menguntungkan dibanding leasing atau pembiayaan konvensional.

Selain itu, kompetisi di sektor pembiayaan kendaraan bermotor cukup ketat, terutama karena lembaga pembiayaan nonbank menawarkan proses yang sangat cepat, persyaratan ringan, serta jaringan dealer yang sangat luas. BTN Syariah Tangerang harus menghadapi kenyataan bahwa sebagian besar konsumen lebih

mengutamakan kecepatan prosedur dibanding kesesuaian dengan prinsip syariah. Oleh karena itu, meskipun mekanisme pembiayaan murabahah berjalan baik, tantangan eksternal tetap perlu dihadapi secara strategis agar produk pembiayaan bank syariah semakin mampu bersaing.

Walaupun demikian, penelitian ini juga menegaskan bahwa peluang pengembangan pembiayaan kendaraan bermotor dengan akad murabahah tetap sangat besar. Tingginya pertumbuhan kebutuhan kendaraan bermotor di masyarakat urban membuka peluang besar bagi bank syariah untuk mengambil pasar yang lebih luas melalui pendekatan edukatif, pelayanan yang lebih efisien, serta penguatan kerja sama dengan pihak dealer. Transparansi akad murabahah yang sudah diterapkan dengan baik di BTN Syariah Tangerang merupakan modal penting dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap layanan pembiayaan syariah. Bila aspek transparansi ini diimbangi dengan percepatan layanan dan perluasan jaringan kerja sama, maka pembiayaan murabahah berpotensi menjadi salah satu produk unggulan di masa mendatang.

Dengan demikian, penelitian ini menegaskan bahwa pelaksanaan pembiayaan kendaraan bermotor melalui akad murabahah di BTN Syariah Tangerang telah sesuai dengan prinsip syariah, standar operasional bank, serta prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan. Kendati demikian, bank perlu meningkatkan efisiensi prosedur, memperluas jaringan mitra dealer, dan memperkuat literasi masyarakat mengenai perbedaan konsep antara pembiayaan syariah dan konvensional. Upaya-upaya tersebut tidak hanya akan meningkatkan daya saing produk murabahah, tetapi juga memperkuat posisi BTN Syariah dalam industri keuangan syariah nasional. Secara keseluruhan, temuan penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan kendaraan bermotor dengan akad murabahah memiliki potensi besar untuk terus dikembangkan sepanjang bank mampu menyesuaikan strategi operasionalnya dengan dinamika kebutuhan masyarakat dan tuntutan pasar yang semakin kompetitif.

Dalam konteks ini, penting untuk mencermati bagaimana interaksi antara bank dengan nasabah membentuk persepsi publik mengenai pembiayaan syariah. Temuan lapangan menunjukkan bahwa masih terdapat sejumlah nasabah yang belum memahami perbedaan substantif antara pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional. Banyak di antaranya memandang margin murabahah sebagai bentuk bunga terselubung, padahal secara teori margin murabahah bersifat tetap, disepakati di awal, dan tidak berubah sepanjang masa pembiayaan. Ketidaktahuan ini dapat menjadi hambatan bagi pengembangan produk syariah, sebab pemahaman yang keliru akan berujung pada rendahnya minat masyarakat meskipun produk tersebut memiliki keunggulan struktural dibanding pembiayaan konvensional.

Selain itu, pembahasan lebih mendalam terhadap hasil penelitian juga menunjukkan bahwa salah satu tantangan utama adalah lemahnya literasi masyarakat terhadap prinsip jual beli dalam murabahah. Banyak nasabah masih berasumsi bahwa bank memberikan pembiayaan berupa pinjaman dana untuk membeli kendaraan, padahal dalam akad murabahah bank bertindak sebagai penjual barang dan bukan pemberi pinjaman. Kesalahpahaman ini tidak hanya mempengaruhi persepsi masyarakat, tetapi juga dapat menimbulkan bias dalam penilaian terhadap kualitas layanan bank syariah. Oleh karena itu, edukasi yang lebih intensif mengenai akad-akad syariah menjadi kebutuhan mendesak yang harus dipenuhi BTN Syariah.

Dari perspektif kualitas pembiayaan, terdapat indikasi bahwa pembiayaan kendaraan bermotor memiliki risiko yang lebih tinggi dibanding pembiayaan perumahan. Kendaraan bermotor mengalami penurunan nilai yang cepat dan lebih rawan terhadap risiko kehilangan serta kerusakan. Kondisi ini menuntut bank untuk memastikan bahwa jaminan pembiayaan benar-benar dikelola secara ketat melalui perlindungan asuransi. Namun demikian, dari hasil penelitian ditemukan bahwa beberapa nasabah masih menganggap premi asuransi sebagai biaya tambahan yang memberatkan. Dalam konteks ini, BTN Syariah perlu mempertimbangkan strategi komunikasi yang lebih baik agar nasabah memahami bahwa asuransi merupakan instrumen mitigasi risiko yang penting bagi kedua belah pihak.

Mencakup evaluasi terhadap efektivitas survei lapangan. Survei ini menjadi tahap penting dalam memastikan kelayakan pembiayaan, namun beberapa informan dalam penelitian menyatakan bahwa survei kadang dianggap sebagai proses yang terlalu memakan waktu, terutama bagi nasabah yang bekerja di sektor dengan waktu kerja fleksibel seperti pedagang atau pekerja informal. Meskipun demikian, survei tetap menjadi bagian integral dari manajemen risiko bank syariah dan tidak dapat dihilangkan tanpa mengurangi ketelitian analisis pembiayaan.

Dalam perspektif bank, pembiayaan kendaraan bermotor memang bukan produk utama, namun tetap memberikan kontribusi terhadap diversifikasi portofolio pembiayaan. Meski jumlahnya tidak sebesar pembiayaan KPR, pembiayaan kendaraan memiliki potensi memberikan margin keuntungan yang stabil dan jangka waktu yang relatif lebih pendek. Hal ini merupakan peluang bagi BTN Syariah untuk memperkuat posisi produk pembiayaan kendaraan sebagai bagian dari strategi pertumbuhan jangka panjang, terutama jika bank mampu menghadirkan inovasi produk yang lebih kompetitif, seperti pengurangan biaya administrasi, kerja sama eksklusif dengan dealer, atau penyederhanaan proses verifikasi bagi nasabah loyal.

Analisis terhadap keseluruhan mekanisme pembiayaan juga menunjukkan bahwa BTN Syariah Tangerang telah berhasil menjaga kesesuaian syariah dalam

pelaksanaan akad murabahah. Hal ini terlihat dari transparansi harga pokok, kejelasan margin, dan proses pembelian kendaraan yang dilakukan oleh bank. Namun demikian, masih terdapat ruang untuk peningkatan mutu pelayanan, terutama dalam hal digitalisasi proses pembiayaan. Misalnya, penggunaan sistem online untuk pengajuan dokumen, tracking status pembiayaan, atau integrasi data dengan dealer dapat mempercepat proses dan meningkatkan daya saing bank syariah.

Dalam konteks kapasitas (capacity), bank melakukan analisis terhadap kemampuan membayar nasabah berdasarkan slip gaji dan mutasi rekening tabungan. Bank menggunakan prinsip perbandingan antara pendapatan dan pengeluaran (debt service ratio) untuk memastikan bahwa penghasilan nasabah cukup untuk menutup angsuran bulanan. Jika beban finansial nasabah melebihi batas aman yang ditetapkan oleh bank, permohonan pembiayaan bisa ditolak. Analisis kapasitas juga mencakup pemeriksaan sumber dana yang diperoleh nasabah, apakah berasal dari gaji tetap atau pendapatan usaha yang memiliki fluktuasi. Dalam wawancara, Financing Admin menyatakan bahwa verifikasi kepada HRD atau pimpinan perusahaan sangat penting untuk memastikan status pekerjaan nasabah

Penelitian juga menemukan bahwa tidak semua dealer memiliki kerja sama formal dengan BTN Syariah Tangerang. Hal ini dijelaskan dalam bagian “Terdapat Kerja Sama atau Tidak antara Pihak Dealer dengan Bank BTN Syariah”. Ketidaktersediaan kerja sama ini membuat proses pembiayaan sedikit lebih lambat karena bank harus melalui proses verifikasi tambahan. Selain itu, data menunjukkan bahwa jumlah nasabah yang mengajukan pembiayaan kendaraan bermotor relatif sedikit karena masyarakat lebih tertarik pada leasing konvensional yang menawarkan proses cepat meskipun biaya lebih tinggi. Faktor rendahnya literasi keuangan syariah juga disebutkan dalam data wawancara sebagai salah satu penyebab rendahnya minat masyarakat.

Conclusions

Penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme pembiayaan kendaraan bermotor dengan akad murabahah pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Tangerang telah berjalan sesuai dengan prinsip syariah dan standar operasional bank. Setiap tahap pembiayaan, mulai dari pengajuan, verifikasi, analisis kelayakan, survei lapangan, hingga penandatanganan akad, dilaksanakan melalui prosedur yang transparan dan sistematis.

Analisis kelayakan menggunakan pendekatan 5C terbukti menjadi instrumen penting untuk menilai kemampuan dan karakter calon nasabah, sementara

pelaksanaan akad murabahah menunjukkan adanya keterbukaan informasi mengenai harga pokok, margin, dan struktur pembayaran. Walaupun pembiayaan kendaraan bermotor masih menghadapi beberapa kendala seperti keterbatasan kerja sama dengan dealer dan rendahnya literasi masyarakat mengenai pembiayaan syariah, mekanisme yang diterapkan BTN Syariah Tangerang secara umum telah efektif dan sesuai ketentuan yang berlaku.

Pertimbangan utama dalam pemberian pembiayaan adalah BI Checking yang berfungsi menilai rekam jejak keuangan calon nasabah. BTN Syariah Tangerang sangat mengutamakan hasil pengecekan ini sebagai filter awal sebelum proses analisis lain dilakukan. BI Checking menjadi tahap yang menentukan apakah nasabah layak melanjutkan proses atau harus ditolak sejak awal. Bank memastikan bahwa nasabah tidak memiliki kredit macet, tidak masuk daftar hitam, dan tidak memiliki tunggakan pembiayaan di lembaga lain. Hal ini ditegaskan pula dalam wawancara dengan Financing Admin BTN Syariah, yang menjelaskan bahwa hasil BI Checking adalah dasar untuk menilai karakter dan integritas calon nasabah, karena karakter merupakan elemen paling penting dalam analisis risiko pembiayaan.

Terdapat beberapa hambatan dalam pelaksanaan pembiayaan kendaraan bermotor di BTN Syariah Tangerang. Salah satu hambatan yang paling signifikan adalah kurangnya kerja sama formal antara bank dan dealer. Hal ini menyebabkan proses administrasi menjadi lebih lama dan tidak seefisien yang diharapkan. Hambatan lain adalah rendahnya literasi keuangan syariah di masyarakat. Banyak calon nasabah masih salah memahami konsep murabahah, menganggap margin sama dengan bunga, atau mengira bahwa pembiayaan syariah lebih mahal dibandingkan pembiayaan konvensional. Kendala tersebut diperkuat oleh fakta bahwa masyarakat lebih memilih leasing konvensional karena prosesnya cepat walaupun bunganya lebih tinggi. Kondisi

References

- Arbi, Syarif. 2013. *Lembaga: Perbankan, Keuangan dan Pembiayaan*. Yogyakarta : BPFE.
- Arifin, Zainul. 2019. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* Jakarta : Azkia Publisher.
- Ascarya. 2015. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.

- Bagus, Lorens. 1996. *Kamus Filsafat*. Jakarta : Gramedia. Ikatan Bankir Indonesia. 2015. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Indriani Dwi Safitri, *Prinsip dan Pelaksanaan Pembiayaan Kendaraan Bermotor dengan Akad Murabahah di BMT Bina Insan Manshurin Palembang* (Skripsi-UIN Raden Fatah Palembang, 2016)
- Isnawati, *Mekanisme Pembiayaan Mudharabah pada KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera (BUS) Cabang Husnayain Pekayon Pasar Rebo Jakarta Timur tahun 2019* (Skripsi- UIN Jakarta, 2019)
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenamedia Group. *Kamus Bahasa Indonesia*. Tim Reality Publisher.
- Karim, Adiwarman A. 2013. *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Moleong, Lexy J. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Muhammad Abduh Robit Hudaya. 2018. *Implementasi Akad Murabahah pada Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor Roda Empat di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang* Skripsi-UIN Malang
- Muhammad Ridwan Basalamah dan Mohammad Rizal. 2018. *Perbankan Syariah*. Jatim : Empat Dua Media.
- Mujahidin, Ahmad. *Hukum Perbankan Syariah*.
- Petter Salim dan Yeni Salim. 1991. *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*. Jakarta : Modern English Press.
- Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin. 2010. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Sinaga, Syarifah. 2016. *Akad Pembiayaan Murabahah Kendaraan Bermotor Perusahaan Pembiayaan PT CIMB Niaga Auto Finance* (Jurnal-UII)
- Sri Imaniyati, Neni. 2013. *Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum Ekonomi*. Bandung : CV. Mandar Maju.
- Sudarsono, Heri. 2015. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah : Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia Yogyakarta.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung : Alfabeta.

- Sutedi, Adrian. 2009. *Perbankan Syariah: Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Syafi'i Antonio, Muhammad. 2001. *Islamic Banking Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani.
- Zulkifli, Sunarto. 2007. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim.