

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Seiring berjalannya waktu, perbankan syariah di Indonesia, khususnya BSI, semakin nyaman dalam bertransaksi. Untuk bersaing di industri perbankan, berbagai produk inovatif telah diluncurkan inovasi ini akan terus berlanjut dengan arus kemajuan teknologi yang semakin canggih, dalam waktu dekat di era industri 5.0. Tentu saja perbankan syariah berupaya untuk menjawab tantangan ini. Secara khusus, BSI sedang mempersiapkan solusi yang dapat dijual kepada klien melalui media aplikasi dan jaringan internet. Salah satunya adalah aplikasi Mobile Banking yang memudahkan pengguna mengakses berbagai layanan perbankan syariah tanpa harus ke kantor cabang BSI. Mulai dari pembukaan rekening, informasi rekening, transfer, pembayaran, pembelian, layanan syariah, ziswaf, emas, Top Upe Wallet, rencana transaksi, dan lain sebagainya.

Bank telah memanfaatkan perkembangan teknologi informasi dalam layanan perbankannya dengan meluncurkan media layanan transaksi perbankan berbasis teknologi informasi yaitu mobile banking. Produk mobile banking merupakan layanan tambahan kepada nasabah yang sudah memiliki rekening di bank. Layanan mobile banking bank syariah adalah pengembangan dari dua bentuk inovasi bank syariah sebelumnya yaitu Sms banking dan internet banking. Layanan mobile banking digunakan dengan perangkat smartpone seperti Apple, dan HP dengan sistem operasi berbasis android serta windows. (Muammar, 2018)

Mobile banking merupakan suatu aplikasi penerapan mobile commerce

yang berfokus terhadap masalah finansial perbankan, sehingga memungkinkan dilakukannya kegiatan-kegiatan seperti kegiatan yang dapat dilakukan melalui ATM (*Automated Teller Machine*) dengan memanfaatkan perangkat mobile. Ecommerce atau sering disebut elektronik commerce perdagangan secara elektronik adalah transaksi bisnis yang terjadi dalam jaringan elektronik seperti internet. Siapapun yang dapat mengakses komputer atau laptop dan juga smartphone yang memiliki sambungan ke internet, dan memiliki cara untuk membayar barang-barang atau jasa yang mereka beli, dan dapat berpartisipasi dalam e-commerce tersebut. Mobile banking adalah “sebuah fasilitas perbankan melalui komunikasi bergerak seperti handphone dengan penyediaan fasilitas yang hampir sama dengan ATM kecuali mengambil uang cash. (Bayu, 2020).

Salah satu layanan yang diberikan oleh mobile banking Bank Syariah Indonesia berupa layanan Pembiayaan yang terdapat dalam aplikasi mobile banking dimana tujuan dari layanan ini membantu para nasabah untuk melakukan peminjaman berupa pembiayaan untuk berbagai keperluan diantaranya pembelian Gadget, Furnitur, Perawatan dan Kesehatan dan kebutuhan penting lainnya, nominal peminjaman yang ditawarkan berkisar antara Rp. 10.000.000 - Rp. 50.000.000 dalam jangka waktu satu tahun sampai tiga tahun. Sasaran utama Pembiayaan ini adalah ASN, Wirausaha dan sebagainya untuk dapat memanfaatkan fasilitas peminjaman yang ditawarkan oleh mobile banking. Transaksi digital Bank Syariah Indonesia meningkat cukup pesat dengan transaksi tahunan mencapai 132,8% (Tatik, 2017)

Kegunaan, keuntungan dan kenyamanan yang dapat diperoleh dari

penggunaan mobile banking, adalah: mda, praktekis, aman bersahabat dan nyaman. Aplikasi ini dapat diakses kapan pun dan di mana pun melalui ponsel baik Android maupun iOS. Fitur-fitur yang terdapat pada aplikasi BSI Mobile kurang lebih sama dengan penggunaan ATM Bank Syariah Indonesia, antara lain:

1. Pengecekan saldo dan mutasi rekening
2. Transfer saldo
3. Pembayaran kebutuhan sehari-hari
4. Pembayaran zakat dan lain sebagainya. (Tatik, 2017)

Salah satu kegunaan mobile banking adalah mempermudah pembiayaan produk murabahah. Murabahah adalah akad yang memfasilitasi perbankan syariah dalam perizinan dan pengawasan produk, membantu pengembangan dan penerapan produk oleh pelaku industri, serta menawarkan kepastian hukum dan transparansi produk untuk mendukung pengembangan perilaku pasar yang dapat berdampak pada prinsip perlindungan konsumen. Keamanan barang dan jasa. Layanan keuangan islam. Hal ini menunjukkan transaksi pembelian dan penjualan yang dapat diandalkan, dimana penjual memberikan informasi yang jelas dan jujur kepada pembeli mengenai harga dan margin. Keistimewaan murabahah adalah, jika terjadi keuntungan yang disepakati, penjual wajib memberitahukan kepada pembeli harga pembelian barang serta jumlah keuntungan yang telah ditambah dengan biaya (Irawan, 2024).

Konsep murabahah diterapkan melalui sistem yang memungkinkan terjadinya pembelian dan penjualan barang secara mencicil sekaligus menambah margin keuntungan bagi bank. Saat ini, 60% total pendanaan Perbankan Syariah

Indonesia berasal dari jumlah yang dibiayai melalui akad murabahah. pembiayaan akad murabahah dilakukan atas dasar ribhun keuntungan dengan cara penjualan tunai atau angsuran. Murabahah, dalam bentuk paling sederhana, adalah pertukaran produk antara pihak-pihak yang telah menyepakati harga asli dan keuntungan yang telah disepakati sebelumnya. Dalam hal pendanaan yang diberikan oleh bank berdasarkan akad murabahah hanya dapat dilakukan jika bank memiliki barang secara prinsip. Data Statistik Perbankan Syariah tahun 2022 OJK menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah menempati peringkat tertinggi jika dibandingkan dengan pembiayaan lainnya.

Sesuai dengan fenomena yang ada di lapangan bahwa Bank Syariah Indonesia Cabang Juanda di Medan, salah satu produk pembiayaan adalah murabahah. Dalam produk ini BSI Cabang Juanda di Medan mampu meningkatkan produk pembiayaan dengan adanya transaksi mobile banking. Karena melalui mobile banking berbagai proses dan transaksi produk pembiayaan lebih mudah, cepat dan aman.

Berdasarkan studi pendahuluan dilakukan oleh peneliti di Bank Sayriah Indonesia Cabang Juanda di Medan peneliti melakukan wawancara terhadap salah satu nasabah yang bernama ibu Hamidah yang ingin mengajukan pembiayaan ke Bank Syariah Indonesia untuk membeli rumah di medan. Dari keterangan ibu Hamidah kepada peneliti bahwa sanya ibu hamidah melakukan pembelian rumah di Bank Syariah Indonsia Medan, ibu Hamidah diberitahu oleh pihak Bank Syariah Indonesia bahwa rumah tersebut awalnya dibeli seharga Rp.625.000.000. Pihak Bank Syariah Indonesia mengungkapkan bahwa mereka akan mendapatkan

keuntungan sebesar Rp 25.000.000 dari penjualan rumah tersebut. Ibu Hamidah akan membayar Rp.650.000.000 untuk rumah tersebut secara kredit. Dalam melakukan transaksi pembayaran terhadap pembiayaan cicilan selama 15 tahun atau 180 bulan dengan cicilan perbulannya sebesar Rp. 2.708.333. Ibu Hamidah menggunakan mobile banking dalam melakukan pembayaran cicilan sehingga mempermudah pembayaran terhadap pembelian rumah yang berasal dari Bank Syariah Indonesia.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas peneliti termotivasi untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Transaksi Mobile Banking Terhadap Meningkatnya Produk Pembiayaan Bank Syariah Indonesia Cabang Juanda di Medan”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Produk pembiayaan apa yang paling diminati oleh nasabah dalam aplikasi mobile banking BSI Cabang Juanda Medan?
2. Sejauh mana pengaruh transaksi Mobile Banking terhadap meningkatnya produk pembiayaan bank syariah indonesia Cabang Juanda Medan?
3. Apakah ada kendala bagi nasabah dalam menggunakan aplikasi mobile banking pada pembiayaan serta bagaimana solusinya dari pihak BSI Cabang Juanda Medan?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui produk pembiayaan apa yang paling diminati oleh nasabah dalam aplikasi mobile banking BSI
- b. Untuk mengetahui pengaruh transaksi Mobile Banking terhadap meningkatnya produk pembiayaan bank syariah indonesia Cabang Juanda Medan
- c. Untuk mengetahui kendala bagi nasabah dalam menggunakan aplikasi mobile banking pada pembiayaan serta bagaimana solusinya dari pihak BSI Cabang Juanda Medan

### **2. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini terbagi dua yaitu manfaat secara teoritis dan manfaat secara praktis, penjelasan manfaat secara teoritis dan praktis dapat diketahui dibawah ini sebagai berikut:

#### **a. Manfaat Teoritis**

- 1) Peneliti berharap dapat dijadikan sebagai referensi teoritis untuk penelitian terkait dimasa depan, sehingga memungkinkan dihasilkannya penelitian yang lebih rinci dan nyata dengan menggunakan teori-teori yang disajikan pada penelitian ini
- 2) Sebagai bahan bacaan di perpustakaan UISU khususnya prodi Perbankan Syariah di Fakultas Agama Islam
- 3) Sebagai bahan rujukan bagi peneliti lain yang ingin membahas permasalahan yang sama

b. Manfaat Praktis

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan kepada pembaca tentang pengaruh transaksi mobile banking terhadap meningkatnya Produk Pembiayaan Bank Syariah Indonesia Medan
- 2) Diharapkan dapat memajukan dalam bidang akademis mengenai ekonomi syariah dan memberikan informasi, analisis, dan penilaian terhadap penelitian yang berhubungan dengan judul penelitian ini
- 3) Sebagai persyaratan bagi penulis dalam menyelesaikan perkuliahan melalui tugas akhir.

**D. Batasan Istilah**

Batasan istilah adalah untuk memperjelas pembahasan sesuai dengan judul yang ditetapkan. Adapun batasan istilah dalam penelitian ini adalah:

1. Transaksi Mobile Banking: Aktivitas perbankan yang dilakukan melalui aplikasi mobile banking yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia. Ini termasuk transfer dana, pembayaran tagihan, pembelian produk digital, dan layanan keuangan lainnya yang dapat diakses melalui perangkat mobile. (Maryanto,2011)
2. Produk Pembiayaan: Produk keuangan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia, seperti pembiayaan konsumen, pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi, dan produk pembiayaan lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah. (Muhammad,2001). Pembiayaan yang dimaksudkan di sini adalah pembiayaan Murabahah.

3. Bank Syariah: Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah atau hukum Islam. (Wangsawidjaja. 2019). Bank Syariah yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah Bank Syariah Indonesia Cabang Juanda di Medan.
4. Peningkatan Produk Pembiayaan: Kenaikan jumlah atau nilai produk pembiayaan yang disalurkan oleh Bank Syariah Indonesia, baik dalam jumlah nasabah, nominal pembiayaan, atau jenis-jenis pembiayaan yang diminati nasabah. (Huda, 2020)

#### **E. Sistematika Pembahasan**

Adapun sistematika pembahasan dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan yang menguraikan latar belakang masalah, Tujuan dan manfaat Penelitian, Batasan Istilah dan Sistematika Penelitian.

Bab II adalah Kajian Pustaka, Landasan Teori, Hipotesis yang mengkaji tentang penelitian terdahulu, teori tentang Mobile Banking, Produk Pembiayaan dan Bank Syariah Indonesia.

Bab III Metode Penelitian membahas tentang Jenis dan Pendekatan Penelitian, Tempat dan Lokasi Penelitian, Variabel dan Defnisi Operasional, Populasi dan Sampel, Instrumen Penelitian, Uji Validitas dan Reliabilitas, Teknik Pengumpulan Data, Uji Asumsi Klasik, Teknik Analisis Data.

Bab IV Hasil Penelitian Dan Pembahasan, Hasil Penelitian, Analisis Penelitian, Hasil Penelitian Pembahasan.

BAB V Penutup berisikan kesimpulan, diskusi dan saran



## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA, LANDASAN TEORI, HIPOTESIS

#### A. Kajian Pustaka

Kajian pustaka adalah merupakan kajian tentang penelitian yang pernah dilakukan penelitian sebelumnya yang memiliki relevansi dengan penelitian yang penulis lakukan. Adapun kajian pustaka dalam penelitian terdahulu adalah sebagai berikut:

Tabel 1

#### Penelitian Terdahulu

No	Namadan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Yolanda Sari Utami 2024	Pengaruh Penggunaan Mobile Banking Terhadap Perilaku Konsumtif Nasabah Studi Komparasi Pada BSI KCP Kotabumi Dan BRI KCP Kota Bumi	Penggunaan mobile banking berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif nasabah dari kalangan mahasiswa yang mengakui bahwa para responden lebih sering menghabiskan uang saku pemberian orang tua untuk memenuhi keinginannya memiliki Barang terbaru yang sedang up- todate. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:H1 = Penggunaan Mobile Banking berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif nasabah BSI
2	Widia Eka Pramisti 2023	Analisis Pengaruh Kualitas Layanan Mobile Banking Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Syariah Indonesia BSI Cabang	Hasil temuan ini berarti semakin baik Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam meningkatkan kemampuan aplikasi mobile banking dalam memberikan informasi yang tepat kepadanasabah

		Jember	Ketika timbul permasalahan, maka akan semakin tinggi pula tingkat kepuasan nasabah mobile banking Bank Syariah Indonesia (BSI). Efficiency, Reliability, Fullfilment, Privacay Responsiveness berpengaruh secara simultan terhadap kepuasan nasabah menggunakan BSI Mobile.
3	Abdul Ghani 2023	Pengaruh Penggunaan MobileBanking Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Syariah Indonesia Cabang Jambi	Terdapat pengaruh yang signifikan pada variabel Penggunaan Mobile Banking X terhadap Kepuasan nasabah Y
4	Safitri 2022	Analisis Transaksi MobileBanking Bank Syariah Terhadap Perilaku Konsumtif Nasabah Bsi Pare pare	Nasabah BSI KC Parepare cukup konsumtif dalam menggunakan aplikasi mobile banking dilihat dari pola Konsumsinya yang semakin sering bertransaksi setelah menggunakan mobile banking dan juga pengeluaran yang semakin meningkat yang lebih mengarah kepada sikap boros yang dimana ini tidak Sejalan dengan konsumsi dalam Islam.
5	Husnul Hafiz 2022	Pengaruh Kualitas Layanan Dan KualitasProduk MobileBanking Bank Syariah Indonesia BsiTerhadap Kepuasan Nasabah Pada Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Uin Suska Riau	Kualitas layanan Mobile banking Bank Syariah Indonesia BSI berpengaruh positif dan signifikansi Terhadap kepuasan nasabah pada mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Uin Suska Riau.

## **B. Landasan Teori**

### **1. Mobile Banking**

#### **a. Pengertian Mobile Banking**

Mobile banking adalah layanan yang memungkinkan nasabah bank melakukan transaksi perbankan dengan menggunakan ponsel atau smartphone. Mobile banking dapat dianggap sebagai saluran perbankan dimana nasabah dapat menggunakan ponsel mereka untuk melakukan transaksi perbankan atau layanan keuangan lainnya. Seluler Excel comme mulai perbankan pada akhir tahun 1995 dan mendapatkan reaksi yang luar biasa. Temuannya bervariasi. (Ikatan Bankir Indonesia, 2014:17)

Mobile banking adalah fasilitas layanan dalam pemberian kemudahan akses maupun kecepatan dalam memperoleh informasi terkini dan transaksi financial secara real time. Mobile banking dapat diakses oleh nasabah perorangan melalui ponsel yang memiliki teknologi GPRS. Produk layanan mobile banking adalah saluran distribusi bank untuk mengakses rekening yang dimiliki nasabah melalui teknologi GPRS dengan dengan sarana telepon seluler ponsel Victoria, 2013.

Mobile banking merupakan salah satu hasil layanan bank yang banyak diminati oleh para nasabah karena layanan ini membuat nasabah suatu bank mampu melakukan transaksi perbankan serta melihat informasi tentang rekeningnya dengan menggunakan handphone jenis apapun. (Wiji, 2011).

Cara kerja fasilitas ini pada hakikatnya sedikit berbeda atau hampir sama dengan SMS biasa kita dilakukan. Yakni nasabah mengirimkan SMS kepada nomor yang telah disediakan oleh pihak bank dengan isi pesan berupa kode tertentu. Selain

itu, setiap kali mengirimkan sebuah SMS, di dalam pesan yang dikirimkan ikut serta di dalamnya adalah PIN untuk mengakses fasilitas elektronik tersebut. Apabila kode dan PIN yang dimasukkan benar maka permintaan transaksi akan diterima. Dan sebaliknya, apabila salah satu isi pesan baik kode pesan maupun PIN tidak sesuai maka permintaan transaksi akan ditolak.

Berdasarkan definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa mobile banking merupakan produk fasilitas bank berteknologi yang memungkinkan penggunaannya untuk lebih mudah melakukan kegiatan perbankan jarak jauh tanpa batas ruang dan waktu.

#### **b. Fitur Mobile Banking**

Mobile Banking adalah layanan baru yang disediakan oleh bank yang memberikan kenyamanan dan fitur menarik kepada klien. Mobile Banking menawarkan layanan informasi saldo, tagihan rekening, tagihan kartu kredit, dan lokasi cabang/ATM terdekat, sertalayanan transaksi seperti transfer, pembayaran tagihan listrik, Air, pajak, asuransi, internet, dan pembelian kredit, tiket, di antara fitur-fitur lainnya. (Tatik Suryani, 2017:83)

Untuk menggunakan mobile banking, nasabah harus mendaftarkan diri terlebih dahulu ke bank untuk mendapatkan password. Nasabah dapat memanfaatkan layanan mobile banking dengan cara mengakses menu yang telah tersedia pada SIM Card atau aplikasi yang terinstal di ponsel. nasabah harus mengunduh dan menginstal aplikasi pada telepon seluler terlebih dahulu. Pada saat membuka aplikasi tersebut, nasabah harus memasukkan password untuk login, kemudian nasabah dapat memilih menu transaksi yang tersedia dan diminta

memasukkan PIN saat menjalankan transaksi OJK, 2019:15. Layanan elektronik banking yang di hadirkan oleh bank sebagai bentuk simpati dari bank kepada nasabah untun menarik kepercayaan nasabah. Tetapi hal ang sulit dalam penggunaan aplikasi ini ialah, kita harus mengunduh aplikasi terlebih dahulu.

#### **c. Cara Kerja Mobile Banking**

Untuk memanfaatkan mobile banking, konsumen harus terlebih dahulu mendaftar ke bank dan menerima password. Pelanggan bisa mendapatkan keuntungan dari layanan mobile banking. Untuk mengakses menu telepon, gunakan kartu SIM atau aplikasi yang diinstal. Untuk menggunakan mobile banking, konsumen harus mengunduh dan menginstal aplikasi terlebih dahulu. Setelah login dengan password, mereka dapat memilih menu transaksi dan memasukkan PIN.

Nasabah dapat memanfaatkan mobile banking dengan memilih menu dari kartu SIM dan memasukkan PIN SMS Banking untuk menyelesaikan transaksi. Sementara itu, klien dapat memanfaatkan mobile banking untuk menggunakan aplikasi ini, nasabah harus mengunduh dan menginstalnya terlebih dahulu pada perangkat selulernya. Untuk menggunakan aplikasi ini, konsumen harus login terlebih dahulu dengan passwordnya, kemudian memilih opsi transaksi dan memasukkan PIN. (Tampubolon, 2016:14)

#### **d. Bentuk Transaksi Mobile Banking**

Layanan transfer adalah operasi keuangan yang memindahkan uang dari pemberi perwalian tertentu ke rekening penerima. Transfer adalah proses pengiriman uang dari satu rekening ke rekening lainnya. Saat ini Transfer dana dapat dilakukan melalui smartphone tanpa perlu mengunjungi suatu ATM.

- a. Untuk melihat informasi saldo
- b. Membuka aplikasi BSI Mobile. Kemudian pilih opsi Informasi Akun.
- c. Dari menu informasi rekening, pilih Informasi Saldo.
- d. Nasabah menginput password BSI Mobile.
- e. Kemudian masukkan PIN Mobile Banking Anda.
- f. Informasi saldo pelanggan akan ditampilkan. Tampubolon, 2016:14

Transfer antar bank melibatkan pemindahan dana dari satu rekening ke rekening lainnya. Saat ini, uang dapat ditransfer. Aplikasi mobile BSI memungkinkan transaksi melalui telepon, sehingga tidak perlu lagi mengunjungi ATM atau bank. Berbeda dengan transfer ke sesama BSI, transfer ke bank lain dikenakan biaya administrasi.

Pembayaran fitur ini memungkinkan pelanggan melakukan pembayaran berbagai transaksi antara lain pembayaran PLN pascabayar, pembayaran telepon/ponsel/Telkom, akademik, institusi, tiket, asuransi, internet/TVkabel, e-commerce, sharing ziswaf, BPJS, haji dan Umroh, Penerimaan Negara MPN, PDAM, dan multipembayaran.

#### e. **Kualitas Layanan Mobile Banking**

Gummesson dan Lovelock 2003 mengidentifikasi faktor-faktor yang mendorong nasabah menggunakan mobile banking karena kualitasnya sebagai berikut:

1. Peningkatan kecepatan dan kenyamanan bagi nasabah yang menggunakan layanan mobile banking.
2. Keamanan, yaitu pemberian kerahasiaan pada seluruh layanan

mobile banking. Transaksi mobile banking sangat aman karena nasabah harus mendaftarkan nomor rekeningnya terlebih dahulu di ATM atau kantor cabang sebelum mengaktifkannya. Dalam industri keamanan, sistem keamanan merupakan standar, khususnya untuk menyelesaikan transaksi mobile banking, pemilik harus memasukkan nomor PIN yang ada. Jaringan internet mobile banking lebih aman dibandingkan internet banking karena lapisan keamanannya dua kali lipat atau berlapis.

3. Akurasi, khususnya ketepatan dan ketepatan dalam mengumpulkan informasi mengenai mobile banking. Nasabah suatu bank dapat melakukan operasional perbankan dan mengakses informasi rekening melalui layanan GSM atau CDMA di ponsel. Nasabah dapat menggunakan mobile banking untuk melakukan transaksi yang sama seperti di ATM atau bank, seperti memeriksa saldo, memeriksa data transaksi, mentransfer uang, mengisi pulsa, dan membayar berbagai macam listrik, air, telepon, dan pulsa. tagihan.
4. Kepercayaan yaitu kepercayaan klien terhadap bank yang menyediakan layanan mbanking. (Wiji Nurastuti, 2011:130)

#### **f. Faktor yang mempengaruhi Nasabah Menggunakan Mobile Banking**

Adapun faktor yang mempengaruhi sikap konsumen pada penggunaan m-Banking. Laporan BRI 2010,62 dalam penelitiannya menginventarisir enam faktor yang mempengaruhi sikap konsumen pada mobile banking yaitu:

- 1) Keamanan sistem mobile banking. Keamanan dalam sistem transaksi keuangan melalui sistem online merupakan faktor utama yang menjadi prioritas bagi nasabah untuk menggunakan jasa layanan mobile banking. Nasabah menuntut kepada pihak penyedia jasa layanan mobile banking untuk dapat memberikan atau menjamin keamanan transaksi keuangan melalui media mobile banking.
- 2) Kemudahan suatu website untuk diakses. Kemudahan untuk mengakses sistem layanan secara online melalui media mobile banking merupakan salah satu faktor yang menentukan kesediaan nasabah untuk menggunakan jasa layanan mobile banking. Semakin mudah konsumen dalam mengakses situs atau website perusahaan jasa layanan perbankan secara mobile akan meningkatkan sikap konsumen pada jasa layanan perusahaan serta jasa perusahaan akan menunjang sikap konsumen.
- 3) Privasi pengguna. Dalam sistem layanan perbankan / transaksi keuangan secara mobile, nasabah menginginkan privasi yang tinggi. Nasabah tidak mau data dirinya diketahui atau disebarkan dengan sengaja oleh perusahaan. Oleh sebab itu, privasi pengguna merupakan salah satu faktor yang menentukan bagi nasabah untuk menggunakan jasa layanan mobile banking.
- 4) Keandalan layanan layanan 24 jam. Transaksi keuangan secara mobile memiliki keunggulan tanpa batas waktu. Perusahaan yang mampu memberikan layanan tanpa batas waktu 24 jam sehari akan lebih diminati nasabah.



- 5) Kredibilitas perusahaan jasa layanan perbankan. Salah satu faktor yang menentukan nasabah untuk menggunakan jasa layanan perbankan mobile banking adalah kredibilitas perusahaan penyedia jasa layanan mobile banking. Perusahaan dengan tingkat kredibilitas yang tinggi lebih diminati nasabah untuk digunakan jasa layanan mobile banking-nya.
- 6) Kecepatan koneksi jaringan. Konsumen atau nasabah dewasa ini memiliki kebutuhan/tuntutan yang lebih kompleks pada penyedia jasa layanan perbankan secara mobile. Salah satu aspek yang harus dipenuhi adalah kecepatan koneksi dalam sistem perbankan secara mobile. Meskipun kesalahan ini tidak terdapat pada sistem perbankkannya melainkan pada provider yang dipakai oleh nasabah tersebut.

Faktor lain adalah:

- a. Keunggulan.

Nasabah memilih mobile banking karena kemudahan bertransaksi seperti transfer uang yang hanya memerlukan aplikasi smartphone. Dibandingkan sebelumnya, ada layanan. Pelanggan harus mengisi formulir transfer uang dan mengantri di bank saat menggunakan formulir elektronik ini. Mobile banking adalah pilihan yang lebih praktis.

- b. Layanan 24jam.

Pengguna dapat menyelesaikan transaksi kapan saja, termasuk pada tengah malam. Layanan ini jelas sangat berguna dalam situasi darurat. Misalnya saat membeli, jika uang tidak mencukupi. Saat tiba waktunya untuk bepergian ke pusat dunia, kita cukup membeli secara online dan membayar

menggunakan aplikasi mobile banking.

c. Dapat menyimpan data transfer.

Aplikasi mobile banking seringkali menyediakan fungsi menyimpan nomor rekening tujuan transfer antar rekening atau lembaga lain. Pengguna tidak perlu lagi menulis ulang akun target, dan transaksi berikutnya dapat dipilih dari daftar transaksi.

d. Transaksi yang lebih aman.

Mobile Banking menggunakan dua sistem keamanan: password untuk mengakses akun mobile banking dan PIN untuk melakukan transaksi. Jika PIN atau password tidak cocok, mobile banking akan langsung dinonaktifkan. Tidak hanya itu, konsumen juga akan sering menerima SMS ketika ada tindakan pada rekening nasabah, seperti deposit, penarikan dana, atau transfer antar rekening. Jadi, dari segi keamanan, layanan ini sangat aman.

Indikator penggunaan mobile banking yaitu sebagai berikut:

1. Aplikasi mudah digunakan
2. Layanan dapat dijangkau dari mana saja
3. Murah
4. Aman
5. Dapat diandalkan *reliabel* (Rosita, 2019)

## 2. Produk Pembiayaan

### a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan “merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian

fasilitas penyediaan dan untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Pembiayaan diartikan sebagai suatu kegiatan pemberian fasilitas keuangan/ finansial yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan. (Lathief, 2018:1).

Sedangkan, berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 16/POJK.03/2014 menyatakan bahwa:

“Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil, transaksi sewa menyewa termasuk sewa menyewa jasa, transaksi jual beli, dan transaksi pinjam meminjam berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, margin, atau bagi hasil”. OJK, 2014

Pembiayaan merupakan tugas bank, yaitu pemberian sejumlah dana untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Menurut sifat penggunaannya pembiayaan dapat dibagi menjadi:

1. Pembiayaan produktif atau pembiayaan investasi yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

2. Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan (Gita, 2018).

Pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal yaitu:

1. Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan yang dimaksud untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
2. Pembiayaan investasi yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif. (Rivai,2020).

Sementara itu, modal kerja adalah dana yang ditanamkan dalam aktiva lancar, oleh karena itu dapat berupa kas, piutang, surat-surat berharga, persediaan dan lain-lain. (Menurut Nugraha 2017) beberapa aplikasi penggunaan modal kerja diantaranya untuk pembayaran pembelian bahan baku, pembelian bahan jadi, dan pembayaran upah buruh Jadi, Pembiayaan modal kerja syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. “Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum 1 satu tahun dan dapat diperpanjang sesuai kebutuhan”. Karim,2020 Pembiayaan Modal Kerja PMK merupakan penyaluran pembiayaan yang diberikan bank syariah kepada nasabah untuk membantu kebutuhan modal kerja usaha yang dijalankan oleh nasabah pembiayaan tersebut. Pada umumnya pembiayaan modal kerja menggunakan akad musyarakah atau mudharabah, kecuali pembiayaan untuk modal kerja yang berbasis pengadaan barang, asset atau tangible asset, maka akad yang digunakan adalah akad murabahah investasi.

## **b. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan**

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu:

- 1) Tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro:
  - a) Peningkatan ekonomi masyarakat, dengan adanya pembiayaan masyarakat dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian taraf ekonomi dapat meningkat.
  - b) Tersedianya dana dalam meningkatkan usaha, untuk pengembangan usaha memerlukan dana tambahan. Dengan adanya dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan.
  - c) Meningkatkan produktivitas sehingga dapat memberikan peluang bagi pelaku usaha guna meningkatkan daya produksi.
  - d) Membuka lapangan usaha di sektor-sektor yang baru melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha akan menyerap tenaga kerja.
  - e) Terjadi distribusi pendapatan, masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja.
- 2) Tujuan pembiayaan untuk tingkat makro:
  - a) Upaya memaksimalkan harta. Setiap usaha yang dibuka pasti mempunyai tujuan yaitu menghasilkan laba usaha maksimal.
  - b) Upaya meminimalkan risiko. Setiap pelaku usaha menginginkan laba maksimal dengan meminimalkan risiko yang timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui pembiayaan.
  - c) Penyaluran kelebihan dana. Dalam dunia usaha ada pihak yang

mempunyai kelebihan dan pihak yang kekurangan. Dalam masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi perantara dalam menyeimbangkan dan menyalurkan kelebihan dana dari pihak kelebihan kepada pihak yang kekurangan. (Ilyas, 2018)

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan:

- a. Profitability yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- b. Safety yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. (Aisyah, 2015)

Sedangkan manfaat pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah terhadap mitra usaha, antara lain:

- 1) Manfaat pembiayaan bagi bank
  - a) Pembiayaan berpengaruh terhadap profitabilitas bank.
  - b) Pembiayaan yang diberikan oleh bank terhadap nasabah akan mendapatkan balas jasa seperti bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa.
  - c) Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya, seperti: produk dana dan jasa.
  - d) Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan

pegawai untuk dapat lebih memahami secara rinci aktivitas usaha nasabah di berbagai sektor.

2) Manfaat bagi masyarakat luas

- a) Mengurangi tingkat pengangguran. Pembiayaan yang diberikan kepada perusahaan dapat menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan produksi.
- b) Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi, seperti: akuntan, notaris, appraisal independent, asuransi. Pihak ini tentu diperlukan oleh bank dalam mendukung kelancaran pembiayaan.
- c) Penyimpan dana akan mendapatkan imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.
- d) Memberikan rasa aman terhadap masyarakat yang menggunakan layanan jasa perbankan, seperti: letter of credit, bank garansi, transfer, kliring, dan layanan jasa lainnya (Ismail, 2011)

**c. Fungsi Pembiayaan**

Pembiayaan yang diselenggarakan oleh Bank syariah secara umum berfungsi untuk:

- 1) Meningkatkan daya guna uang para penabung menyimpan utangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Secara mendasar melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

Dana yang mengendap di bank yang diperoleh dari para penyimpan uang tidaklah diam dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun masyarakat.

- 2) Meningkatkan daya guna barang, 1 Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility bahan tersebut meningkat. 2 Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.
- 3) Meningkatkan peredaran uang pembiayaan yang disalurkan melalui rekeningrekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, giral, bilyet giro, wesel, promes, dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif maupun kuantitatif.
- 4) Menimbulkan kegairahan berusaha Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.
- 5) Stabilitas ekonomi Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkahlangkah stabilisasi diarahkan kepada usaha-usaha:
  - a) Pengendalian inflasi
  - b) Peningkatan ekspor
  - c) Rehabilitasi prasarana



- d) Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang peranan penting.
- 6) Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional para usahawan memperoleh pembiayaan untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. (Aisyah, 2015).

### **3. Produk Pembiayaan Syariah**

#### **a. Pengertian Produk Pembiayaan Syariah**

Bank dengan prinsip syariah memiliki beragam jenis produk dan jasa. Produk-produk tersebut dapat berbentuk simpanan, penyaluran dan jasa keuangan. Produk simpanan dapat berbentuk giro, tabungan, dan deposito, untuk produk penyaluran dapat berbentuk murabaha, istishna, salam, mudharabah, qardh, ijarah dan musyarakah sedangkan produk jasa keuangan dapat berbentuk wakalah, kafalah, hiwalah, rahn, qardh, dan sharf. (Wirosa, 2017)

Bank Syariah menawarkan produk keuangan sebagai alternatif dari perbankan konvensional. Sesuai namanya, produk perbankan syariah adalah produk keuangan yang didasarkan pada prinsip-prinsip syariah Islam. Prinsip utamanya adalah larangan riba, atau bunga, dan praktik bisnis yang mengikuti nilai-nilai syariah. Ini berbeda dari bank biasa yang menggunakan sistem bunga untuk setiap transaksi.

## b. Jenis-Jenis Produk Pembiayaan Syariah

Dalam pembahasan ini tidak semua jenis produk akan dibahas, sesuai dengan permasalahan penelitian ini produk yang dibahas hanya produk penyaluran pembiayaan. Menurut (Muhammad 2015), jenis pembiayaan bank syariah akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif. Jenis aktiva produktif pada bank syariah, dialokasikan dalam bentuk pembiayaan bagi hasil antarlain: pembiayaan mudharabah dan musyarakah sedangkan pembiayaan dengan prinsip jual beli piutang antarlain: pembiayaan murabahah, salam istishna.

1. **Pembiayaan Mudharabah** Pembiayaan mudharabah adalah akad kerjasama antara bank selaku pemilik dana shahibul maal dengan nasabah selaku pengelola mudharib yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati. Aplikasi: pembiayaan modal kerja, pembiayaan proyek, pembiayaan ekspor
2. **Pembiayaan Musyarakah** adalah penanaman dana dari pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Kerugian ditanggung semua pemilik dana/modal berdasarkan bagian dana/modal masing-masing. Aplikasi : pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan ekspor
3. **Pembiayaan murabahah** Pembiayaan murabahah adalah perjanjian jual-beli antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang

diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabah. Aplikasi: pembiayaan investasi modal barang, pembiayaan konsumtif, pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan ekspor

4. Pembiayaan salam adalah perjanjian jual-beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dulu. Aplikasi: pembiayaan sektor pertanian, dan produk manufakturing.
5. Pembiayaan istishna adalah perjanjian jual-beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual. Aplikasi: pembiayaan konstruksi/proyek/produk manufakturing.
6. Pembiayaan ijarah adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa. Aplikasi: pembiayaan sewa.
7. Pinjaman qard atau talangan adalah penyediaan dana dan/atau tagihan antara bank syariah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu. (Muhammad, 2015)

#### **4. Pembiayaan Murabahah**

##### **a. Pengertian Pembiayaan Murabahah**

Secara bahasa, kata murabahah berasal dari bahasa arab dengan akar kata ribh yang artinya “keuntungan”. Sedangkan secara istilah, menurut Lukman Hakim,

murabahah merupakan akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang, dimana harga jual tersebut disetujui pembeli. (Lukman, 2012). Istilah yang hampir sama juga diberikan oleh Hulwati yang menyatakan bahwa murabahah secara istilah adalah menjual suatu barang dengan harga modal ditambah dengan keuntungan. (Hulyati, 2009)

Menurut Anwar, murabahah adalah menjual suatu barang dengan harga pokok ditambah keuntungan yang disetujui bersama untuk dibayar pada waktu yang ditentukan atau dibayar secara cicilan. (Anwar,1991).

Pengertian yang sama juga diberikan Karim bahwa cara pembayaran murabahah dapat dilakukan baik dalam bentuk lump sum sekaligus maupun dalam bentuk angsuran Karim, 2011. Sedangkan didalam fatwa Dewan Syari'ah Nasional DSN No. 04/DSNMUI/IV/2000, murabahah yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. (Osmad, 2012).

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa murabahah adalah akad jual beli dengan dasar adanya informasi dari pihak penjual terkait atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian BMT mensyaratkan atas laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu. Dalam konteks ini, BMT tidak meminjamkan uang kepada anggota untuk membeli komoditas tertentu, akan tetapi pihak BMT membelikan komoditas pesanan anggota dari pihak ketiga, dan baru kemudian dijual kembali kepada anggota

dengan harga yang disepakati kedua belah pihak. (Osmad, 2012).

#### **b. Manfaat dan Resiko Murabahah**

Sesuai dengan sifat bisnis tijarah, transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus ditangani. Murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah (Antonio, 2001).

Selain itu, sistem murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Diantara resiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- 1) Default atau kelalaian nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) Penolakan nasabah barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- 4) Dijual karena murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika

kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika demikian, resiko untuk default akan besar. (Antonio, 2001)

#### c. **Karakteristik Murabahah**

Menurut M. Syafii Antonio karakteristik murabahah secara umum adalah:

- 1) Bank harus memberitahukan tentang biaya atau modal yang dikeluarkan capital outlay atas barang tersebut kepada nasabah.
- 2) Akad pertama harus sah.
- 3) Akad tersebut harus bebas dari riba.
- 4) Bank harus mengungkapkan dengan jelas dan rinci tentang ingkar janji/wanprestasi yang terjadi setelah pembelian.
- 5) Bank harus mengungkapkan tentang syarat yang diminta dari harga pembelian kepada nasabah, misalnya pembelian berdasarkan angsuran. Jika salah satu syarat a, b atau c tidak terpenuhi, maka pembelian harus mempunyai pilihan untuk:
  - a) Melakukan pembayaran penjualan tersebut sebagaimana adanya.
  - b) Menghubungi penjual atas perbedaan kekurangan yang terjadi
  - c) Membatalkan akad (Antonio, 2001)

#### d. **Jenis Akad Murabahah**

Dalam Aplikasinya, akad Murabahah di bedakan menjadi dua macam:

- 1) Akad murabahah tanpa pesanan akad murabahah tanpa pesanan maksudnya penyediaan barang yang tidak terpengaruh oleh pesanan

atau pembeli.

- 2) Akad murabahah berdasarkan pesanan maksudnya bahwa bank syariah baru akan melakukan transaksi murabahah apabila ada nasabah yang memesan barang, sehingga penyediaan barang baru akan dilakukan jika terdapat pesanan. Pada murabahah ini pengadaan barang sangat tergantung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut. (Ascarya, 2007)

Murabahah berdasarkan pesanan ini dapat dibagi lagi menjadi dua yakni berdasarkan pesanan dan mengikat dalam hal ini nasabah harus terikat dalam sebuah perjanjian yakni jika barangnya masih ada maka haruslah di beli, sedangkan murabahah berdasarkan pesanan dan tidak terikat yaitu nasabah boleh menolak atau mengembalikan pesanan yang sudah di terima.

#### **e. Jenis Jual Beli Murabahah**

Menurut Karim 2011, pembiayaan murabahah dapat dibagi menjadi dua kategori, antara lain:

- 1) Berdasarkan jenisnya
  - a) Murabahah dengan pesanan murabahah berdasarkan pesanan ialah dimana bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Akan tetapi bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah.
  - b) Murabahah tanpa pesanan murabahah tanpa pesanan ialah dimana bank menyediakan barang dagangannya tanpa peduli ada yang

membeli atau tidak. Persediaan barang pada murabahah tanpa pesanan ini tidak terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.

2) Berdasarkan cara pembayaran

- a) Murabahah tunai, tunai artinya pembeli membayar barang pesannya secara lumpsum atau sekaligus setelah penyerahan barang.
- b) Murabahah cicilan, cicilan artinya pembeli membayar barang pesannya dalam bentuk angsuran atau cicilan setelah penyerahan barang diawal. (Karim, 2011)

Adapun Indikator produk pembiayaan murabahah adalah:

- a. Pembayaran angsuran pokok dan/atau bagi hasil tepat waktu; dan
- b. Memiliki rekening yang aktif
- c. Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bagi hasil yang belum melampaui Sembilan puluh hari; atau
- d. Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan; atau
- e. Terdapat wanprestasi lebih dari 180 hari atau
- f. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru; atau
- g. Dari segi hukuman maupun kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar.
- h. Dokumentasi hukum yang lemah baik untuk perjanjian pembiayaan maupun pengikatan jaminan.
- i. Terdapat kapitalisasi bunga
- j. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur Rivai, 2008



## **5. Bank Syariah Indonesia BSI**

### **a. Pengertian Bank Syariah**

Menurut pasal 1 ayat 1 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, yang dimaksud bank syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta tata cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya (Ahmadi, 2011). Pada dasarnya bank syariah sama dengan bank umum, yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya aktifitas perbankan selalu berkaitan dalam bidang keuangan. Sehingga berbicara mengenai bank tidak terlepas dari masalah keuangan. (Kasmir, 2002). Hanya saja bank syariah dalam menjalankan aktivitasnya, baik penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas dasar prinsip syariah yaitu jual beli dan bagi hasil. (Totok, 2006).

Bank syariah beroperasi berdasarkan prinsip syariah atau prinsip agama Islam. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah tidak dikenal istilah bunga dalam memberikan jasa kepada penyimpan maupun peminjam. Di bank ini jasa bank yang diberikan disesuaikan dengan prinsip syariah sesuai dengan hukum Islam. Prinsip syariah yang diterapkan oleh bank syariah adalah pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil mudharabah, pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal musyarakah prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan murabahah atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan ijarah atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain ijarah muntahiyah bittamlik. (Kasmir, 2002)

Dalam sistem bank syariah dana nasabah dikelola dalam bentuk titipan maupun investasi. Cara titipan dan investasi berbeda dengan deposito pada bank konvensional di mana deposito merupakan upaya membungakan uang. Konsep dana titipan berarti kapan saja nasabah membutuhkan, bank syariah harus dapat memenuhinya. Akibatnya dana titipan menjadi sangat likuid. Likuiditas yang tinggi inilah membuat dana titipan kurang memenuhi syarat suatu investasi yang membutuhkan pengendapan dana. Sesuai dengan fungsi bank sebagai intermediary yaitu lembaga keuangan penyalur dana nasabah penyimpan kepada nasabah peminjam, dana nasabah yang terkumpul dengan cara titipan atau investasi tadi kemudian dimanfaatkan atau disalurkan kedalam transaksi perniagaan yang diperbolehkan pada sistem syariah.

#### **b. Tujuan Didirikannya Bank Syariah**

Bank syariah adalah bank yang aktivitasnya meninggalkan masalah riba. Dengan demikian, penghindaran bunga yang dianggap riba merupakan salah satu tantangan yang dihadapi oleh dunia perbankan syariah. Suatu hal yang sangat menggembirakan bahwa belakangan ini para ekonom muslim telah mencurahkan perhatian besar, guna menemukan cara untuk menggantikan sistem bunga dalam transaksi perbankan dan membangun model teori ekonomi yang bebas dan pengujiannya terhadap pertumbuhan ekonomi, alokasi dan distribusi pendapatan. Oleh karena itu, maka mekanisme perbankan bebas bunga yang biasa disebut dengan bank syariah didirikan.

Setelah di dalam perjalanan sejarah bank-bank yang telah ada bank konvensional dirasakan mengalami kegagalan menjalankan fungsi utamanya

menjembatani antara pemilik modal atau kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana, maka dibentuklah bankbank Islam dengan tujuan-tujuan sebagai berikut:

- a. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara Islami agar terhindar dari praktek riba
- b. Untuk menyelamatkan ketergantungan umat Islam terhadap Bank non-Islam konvensional yang menyebabkan umat Islam berada di bawah kekuasaan bank.
- c. Menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada perolehan keuntungan yang sah menurut islam.
- d. Menghindari bunga bank uang yang dilaksanakan bank konvensional
- e. Mendidik dan membimbing masyarakat untuk berpikir secara ekonomis, berperilaku bisnis dalam meningkatkan kualitas hidup mereka. Menghindari Al Iktinaz yaitu menahan uang dana dan membiarkannya menganggur dan tidak berputar.
- f. Untuk membantu menanggulangi mengentaskan masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang berkembang.
- g. Untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi.
- h. Menjaga kestabilan ekonomi/ moneter pemerintah.
- i. Berusaha membuktikan bahwa konsep perbankan Islam menurut syariah islam dapat beroperasi, tumbuh dan berkembang melebihi bank-bank

dengan sistem lain. (Burhanuddin, 2008)

**c. Sistem Informasi Bank Syariah**

Persaingan antar bank menuntut bank untuk terus menciptakan inovasi dalam teknologi informasi perbankan guna memenuhi kebutuhan nasabah. Tantangan yang harus dihadapi oleh bank adalah dukungan teknologi informasi perbankan di meja service representative yang dapat digunakan untuk memadukan semua layanan jasa perbankan ini dan meraciknya secara individual untuk para nasabah yang memerlukan layanan perbankan tersebut.

Ada tiga objek besar yang harus dicapai dan menjadi target utama dari penerapan teknologi informasi di dunia perbankan:

1. Teknologi informasi secara langsung maupun tidak langsung harus memiliki dampak terhadap penciptaan produk layanan yang jauh lebih baik sehingga meningkatkan kinerja dan daya saing perusahaan.
2. Teknologi informasi harus dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dari manajemen dalam bentuk penyediaan informasi dan pengetahuan yang relevan, tepat, akurat, terpercaya dan bernilai tinggi.
3. Teknologi informasi harus mampu untuk meningkatkan level perolehan pendapatan perusahaan revenue dengan cara memanfaatkannya untuk semakin mendekatkan perusahaan dengan calon nasabah. (Nurastuti, 2011)

Penerapan teknologi perbankan yang baik memberikan competitive advantage kepada bank. Setiap bank mempunyai akses yang sama atas teknologi yang ada, namun yang mampu memanfaatkannya dengan benar adalah yang

berhasil menyusunnya ke dalam sebuah konfigurasi yang fungsional dan efisien, diimplementasikan dengan seksama, mendukung produk dan layanan yang bagus serta dioperasikan dengan tepat guna. Meningkatkan kepuasan layanan nasabah merupakan suatu usaha untuk menembus batasan-batasan ruang dan waktu yang hanya dapat dilakukan dengan bantuan teknologi komputer, internet dan telekomunikasi. Pada saat yang bersamaan, teknologi ini pula yang akan menjadi senjata bagi bank yang bersangkutan untuk bersaing dengan bank-bank lain, terutama usahanya untuk menciptakan suatu produk pelayanan yang lebih baik, efektif dan efisien.

Salah satu produk teknologi layanan perbankan adalah mobile banking, fasilitas perbankan melalui komunikasi bergerak seperti telepon seluler berbasis internet mempunyai fungsi yang sama seperti ATM kecuali mengambil uang tunai (Nurastuti, 2011). Mobile banking atau disingkat dengan M-Banking, adalah suatu sistem layanan perbankan yang ditawarkan kepada nasabah untuk mendukung kelancaran dan kemudahan transaksi keuangan secara efektif dan efisien. Mobile banking dinilai sangat bermanfaat untuk nasabah karena dapat menghemat waktu dan biaya. Nasabah dapat melakukan transaksi dalam 24 jam sehari tanpa harus mendatangi bank dan mengantri untuk melakukan transaksi personal. Sejumlah transaksi yang dapat dilakukan melalui mobile banking adalah cek saldo, tranfer, transaksi keuangan, pembayaran aplikasi kredit dan pembayaran tagihan umum.

Perkembangan mobile banking terbilang sangat cepat. Perkembangan ini lantaran layanan mbanking mampu menjawab kebutuhan masyarakat modern yang sangat mengedepankan mobilitas. Waktu yang digunakan untuk mengantri di bank

dapat dimanfaatkan untuk melakukan kegiatan lain yang lebih produktif seperti meningkatkan kebutuhan pada kuantitas harta aset.

Namun di sisi lain, selain banyak manfaat yang didapat dari penggunaan mobile banking, mobile banking juga memiliki kekurangan. Mobile banking adalah sebuah pengembangan teknologi yang dibuat manusia maka tidak luput dari kesalahan-kesalahan yang dilakukan secara internal maupun eksternal. Kesalahan operasional human error, penipuan fraud, kejahatan melalui dunia maya cyber crime dan masih banyak lagi risiko yang mungkin terjadi dalam penggunaan mobile banking. Keamanan adalah salah satu faktor penyebab risiko-risiko tersebut terjadi. Maka dari itu, dalam penggunaannya, pihak Bank dan nasabah harus saling berhati-hati dalam memanfaatkan fasilitas mobile banking tersebut.

### C. Kerangka Berfikir



**Gambar 1**

Kerangka berfikir tersebut mempermudah alur penulis dalam melakukan penelitian. Dengan melihat pengaruh antara dua variabel tersebut yaitu Mobile Banking (X) dan Produk Pembiayaan (Y) menjadi landasan penulis untuk mencari besarnya pengaruh penggunaan mobile banking terhadap produk - pembiayaan Bank Syariah Indonesia Cabang Juanda di Medan.

### D. Hipotesis

Hipotesis penelitian ini adalah: Terdapat Pengaruh Transaksi Mobile Banking Terhadap Meningkatnya Produk Pembiayaan BSI Cabang Juanda di Medan