



STRATEGI MENINGKATKAN PEMBIAYAAN MULTIGUNA SEPEDA MOTOR BAGI PPPK DENGAN AKAD MURABAHAH DI PT. BANK SUMUT KCP SYARIAH PERDAGANGAN

Nadila Amanda¹, Herry Syahbannuddin Nasution², Irmayani³

Sekolah Tinggi Agama Islam Panca Budi^{1,2,3}

nadila190900@gmail.com¹, herry-nasution@yahoo.co.id², irmayanisitorus25@gmail.com³

Abstrak

Perbankan syariah di Indonesia terus berkembang, namun masih menghadapi tantangan dalam memperluas pangsa pasar di tengah persaingan dengan bank konvensional dan bank digital. Salah satu produk unggulan perbankan syariah adalah pembiayaan berbasis akad murabahah, yang dinilai memberikan kepastian margin dan transparansi bagi nasabah. PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan menyasar Pegawai Pemerintah dengan Perjanjian Kerja (PPPK) sebagai segmen utama dalam produk pembiayaan multiguna sepeda motor, mengingat stabilitas penghasilan kelompok tersebut. Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi peningkatan pembiayaan multiguna sepeda motor bagi PPPK dengan akad murabahah, serta mengevaluasi pelaksanaannya berdasarkan pengalaman nasabah. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik studi kasus melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi, yang dianalisis menggunakan model Miles dan Huberman serta diuji keabsahannya melalui triangulasi dan perpanjangan pengamatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan bank mencakup penyebaran brosur ke instansi pemerintah, pemanfaatan WhatsApp Blast dan Instagram, kerja sama berbasis sistem payroll, serta penawaran keunggulan produk seperti proses cepat, tanpa biaya administrasi, dan tanpa penahanan SK asli. Strategi ini terbukti efektif karena target pembiayaan tercapai, dengan porsi 60% pembiayaan disalurkan kepada nasabah PPPK. Pelaksanaan akad murabahah telah berjalan sesuai prosedur dengan prinsip transparansi yang baik, namun pemahaman nasabah terhadap mekanisme akad murabahah masih terbatas meskipun mereka merasa puas dengan pelayanan dan kemudahan proses pembiayaan. Disimpulkan bahwa strategi pemasaran bank telah berjalan efektif dalam menarik minat PPPK, namun perlu diimbangi dengan program edukasi dan sosialisasi yang lebih intensif mengenai prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

Kata Kunci: *Pembiayaan Multiguna, Akad Murabahah, PPPK, Bank Syariah, Strategi Pembiayaan*

Abstract

Islamic banking in Indonesia continues to grow but still faces challenges in expanding its market share amid competition with conventional and digital banks. One of the leading Islamic banking products is murabahah-based financing, which is considered to provide margin certainty and transparency for customers. PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan targets Government Employees with Work Agreements (PPPK) as the main segment for its multipurpose motorcycle financing product, considering the stability of this group's income. This study aims to analyze the strategy for increasing multipurpose motorcycle financing for PPPK through murabahah contracts, as well as to evaluate its implementation based on customer experience. The method used is a qualitative approach with a case study technique through observation, in-depth interviews, and documentation, analyzed using the Miles and Huberman model and validated through triangulation and extended observation. The results show that the bank's strategy includes distributing brochures to government agencies, utilizing WhatsApp Blast and Instagram, payroll-based partnerships, and offering product advantages such as fast processing, no administration fees, and no retention of the original employment decree. This strategy has proven effective, as the financing target was achieved, with 60% of financing channeled to PPPK customers. The implementation of the murabahah contract has followed proper procedures with good transparency, although customers' understanding of the murabahah mechanism remains limited despite their satisfaction with the service.

and ease of the financing process. It is concluded that the bank's marketing strategy has been effective in attracting PPPK interest, but needs to be balanced with more intensive education and outreach programs on the principles of Islamic financing.

Keywords: *Multipurpose Financing, Murabahah Contract, PPPK, Islamic Bank, Financing Strategy*

PENDAHULUAN

Perbankan syariah yang beroperasi di Indonesia berkembang dengan tujuan utama menghindarkan praktik riba dalam seluruh aktivitas transaksi keuangan. Meskipun demikian, eksistensinya masih berada pada tahap pertumbuhan dalam upaya memperluas pangsa pasar, khususnya di tengah kompetisi yang semakin intens dengan perbankan konvensional serta bank digital yang semakin dipercaya oleh masyarakat. Kehadiran perbankan syariah dalam industri keuangan menjadi fenomena menarik karena mempertemukan nilai-nilai etika, moral, serta kepatuhan pada prinsip syariah dengan tuntutan profesionalisme dalam pengelolaan bisnis keuangan (Yudi et al., 2024).

Dalam praktik operasionalnya, bank syariah menerapkan sistem keuntungan berbasis margin, salah satunya melalui penerapan akad murabahah. Saat ini, pembiayaan melalui kontrak murabahah mendominasi nilai pembiayaan relatif dibandingkan kontrak bagi hasil seperti musyarakah dan mudharabah, karena kemudahan dalam menentukan dan menghitung perkiraan keuntungan di masa depan serta risiko pembiayaan yang relatif mudah dikelola. Akad murabahah kerap digunakan dalam pembiayaan konsumtif, seperti pembelian kendaraan bermotor, peralatan rumah tangga, serta pembiayaan multiguna, karena dinilai mampu memberikan kepastian keuntungan dan stabilitas risiko bagi bank (Al Mumtaz & Widyastuti, 2021).

Pelaksanaan akad murabahah juga menjadi faktor penting dalam membangun kepercayaan nasabah melalui keterbukaan margin, kejelasan dokumen akad, dan prosedur administrasi yang tertib. Pengalaman nasabah selama proses pengajuan dan pencairan pembiayaan turut memengaruhi efektivitas strategi pemasaran, karena pelayanan yang cepat dan penjelasan yang jelas dapat membentuk citra positif bank (Yusuf & Asytuti, 2022). Selain itu, tingkat pemahaman nasabah terhadap konsep murabahah turut memengaruhi keputusan penggunaan pembiayaan syariah, sehingga literasi keuangan syariah menjadi bagian penting dalam strategi pemasaran bank (Musrizal et al., 2020).

PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan menasar Pegawai Pemerintah dengan Perjanjian Kerja (PPPK) sebagai segmen utama dalam produk pembiayaan multiguna sepeda motor, mengingat stabilitas penghasilan kelompok tersebut. Berdasarkan hasil wawancara awal dengan Account Officer bank, strategi promosi dilakukan melalui penyebaran brosur ke sekolah, Dinas Pendidikan, Dinas Kesehatan, serta rumah sakit daerah, di samping pemanfaatan media sosial dan WhatsApp Blast. Meskipun strategi tersebut telah diterapkan, belum diketahui secara mendalam bagaimana efektivitasnya dalam meningkatkan pembiayaan, serta bagaimana pelaksanaan akad murabahah di lapangan dilihat dari sudut pandang nasabah PPPK.

Secara konseptual, akad murabahah merupakan perjanjian jual beli dengan mekanisme pembayaran tertunda, di mana penjual secara eksplisit mengomunikasikan harga pokok barang kepada pembeli dan menetapkan margin keuntungan melalui kesepakatan bersama, sehingga transaksi berlangsung transparan dan sesuai prinsip keadilan (Saeed dalam Bahjatulloh, 2011). Dalam konteks perbankan syariah, bank berperan sebagai penjual yang terlebih dahulu membeli barang yang dibutuhkan nasabah, kemudian menjualnya kembali dengan harga yang mencakup margin keuntungan yang telah disepakati. Pembiayaan multiguna sepeda motor merupakan salah satu bentuk penerapan akad murabahah untuk memenuhi kebutuhan transportasi nasabah, dengan keunggulan berupa kepastian harga, margin, dan jumlah angsuran sejak awal akad (Ahmad Fauzan Soleh & Waizul Qarni, 2023).

Beberapa penelitian terdahulu telah mengkaji topik terkait, di antaranya penelitian mengenai pengaruh SOP terhadap kualitas pembiayaan murabahah (Putri Dwi Fanny, 2024)

dan mekanisme penilaian jaminan pada pembiayaan murabahah (Widya Nafa Dyla, 2023). Namun, penelitian-penelitian tersebut belum secara spesifik mengaitkan strategi peningkatan pembiayaan dengan segmen nasabah PPPK maupun mengevaluasi pemahaman nasabah terhadap akad murabahah yang digunakan. Kebaruan penelitian ini terletak pada fokus kajian yang menggabungkan analisis strategi pemasaran bank dengan evaluasi pelaksanaan akad murabahah dari sudut pandang pengalaman nasabah PPPK secara langsung.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang diterapkan PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan dalam meningkatkan pembiayaan multiguna sepeda motor bagi PPPK dengan akad murabahah, serta mengevaluasi pelaksanaan akad tersebut berdasarkan pengalaman nasabah. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi bank dalam menyempurnakan strategi pemasarannya, serta memberikan referensi akademis bagi penelitian selanjutnya di bidang keuangan syariah.

Signifikansi penelitian ini terletak pada upaya menjembatani dua sisi kajian yang selama ini cenderung dibahas secara terpisah, yaitu efektivitas strategi pemasaran lembaga keuangan syariah di satu sisi, dan tingkat pemahaman nasabah terhadap akad yang mendasari produk pembiayaan di sisi lain. Dengan menggabungkan kedua sisi tersebut dalam satu kerangka kajian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih utuh mengenai sejauh mana keberhasilan penyaluran pembiayaan berbanding lurus dengan kualitas literasi keuangan syariah nasabah, khususnya pada segmen PPPK yang relatif baru berkembang sebagai target pembiayaan perbankan syariah di Indonesia.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus, yang dipilih untuk memperoleh pemahaman komprehensif mengenai fenomena yang diteliti daripada menguji hipotesis secara statistik (Sugiyono, 2024). Penelitian dilaksanakan di PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan, salah satu unit operasional Bank Sumut Syariah yang aktif menyalurkan produk pembiayaan multiguna sepeda motor berbasis akad murabahah kepada segmen PPPK. Pelaksanaan penelitian berlangsung pada bulan Februari 2026, meliputi tahap persiapan, pengumpulan data lapangan, pengolahan dan analisis data, hingga penyusunan laporan.

PT Bank SUMUT Syariah merupakan Unit Usaha Syariah dari PT Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara (Bank SUMUT) yang diresmikan pada 4 November 2004 dan beroperasi berdasarkan prinsip syariah sesuai izin Bank Indonesia. Salah satu unit operasionalnya, PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan, aktif menyalurkan produk pembiayaan multiguna sepeda motor berbasis akad murabahah kepada masyarakat di wilayah Kabupaten Simalungun dan sekitarnya, dengan PPPK sebagai salah satu segmen nasabah utama. Pemilihan lokasi penelitian didasarkan pada aktifnya penyaluran produk tersebut sehingga relevan dengan fokus dan tujuan penelitian.

Sumber data penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung melalui wawancara dengan Account Officer PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan serta nasabah PPPK pengguna produk pembiayaan multiguna sepeda motor. Data sekunder diperoleh dari dokumen resmi bank, arsip keuangan, laporan internal, serta literatur ilmiah terkait perbankan syariah dan akad murabahah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PPPK merupakan klasifikasi pegawai pemerintah yang diangkat berdasarkan perjanjian kontrak untuk jangka waktu tertentu guna melaksanakan tugas pemerintahan sesuai Undang-Undang Nomor 5 Tahun 2014 tentang Aparatur Sipil Negara. Dalam perspektif lembaga keuangan syariah, karakteristik hubungan kerja kontraktual dengan kompensasi berkala yang terjadwal menempatkan PPPK sebagai segmen nasabah pembiayaan yang memiliki potensi cukup besar, karena pola penghasilan yang relatif stabil memudahkan bank dalam menilai kemampuan nasabah memenuhi kewajiban angsuran (Artisa, t.t.).

Kejelasan status pekerjaan serta keterikatan PPPK dengan instansi pemerintah turut meningkatkan kepercayaan bank terhadap kelayakan permohonan pembiayaan, sehingga PPPK kerap dipandang sebagai segmen nasabah dengan tingkat risiko yang lebih terukur dibandingkan nasabah dari sektor informal. Sebagai aparatur negara yang terbiasa dengan tata kelola administrasi yang formal, PPPK juga cenderung membutuhkan produk pembiayaan yang memberikan kepastian hukum, mekanisme transparan, serta kesesuaian dengan prinsip syariah, sehingga pembiayaan multiguna sepeda motor berbasis akad murabahah dinilai relevan dengan kebutuhan dan preferensi kelompok nasabah ini (Ayuningtyas Harahap, t.t.).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Account Officer PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan, strategi peningkatan pembiayaan multiguna sepeda motor bagi PPPK dilakukan melalui beberapa tahapan. Pertama, bank menentukan sasaran pembiayaan, yaitu PPPK yang bekerja pada sekolah-sekolah, Dinas Pendidikan, Dinas Kesehatan, RSUD Perdagangan, dan RSUD Batu Bara. Kedua, bank melakukan promosi langsung melalui penyebaran brosur ke instansi-instansi tersebut. Ketiga, bank memanfaatkan media digital berupa WhatsApp Blast dan Instagram untuk memperluas jangkauan promosi. Keempat, bank menjalin kerja sama dengan instansi tempat PPPK bekerja yang menggunakan sistem payroll Bank Sumut, sehingga proses pembiayaan dan pembayaran angsuran menjadi lebih mudah dikelola. Kelima, bank menawarkan keunggulan produk seperti proses cepat, tanpa biaya administrasi, dan tanpa penahanan Surat Keputusan (SK) asli. Keenam, bank menyesuaikan skema pembiayaan dengan karakteristik nasabah, khususnya terkait besaran dan jangka waktu pembiayaan. Ketujuh, bank melakukan pengendalian risiko dengan menyesuaikan jangka waktu pembiayaan terhadap sisa masa kontrak kerja PPPK serta memanfaatkan sistem payroll sebagai sumber pembayaran angsuran.

Strategi tersebut dinilai efektif karena target pembiayaan yang ditetapkan bank berhasil tercapai, dengan porsi 60% pembiayaan disalurkan kepada nasabah PPPK dan 40% kepada Pegawai Negeri Sipil (PNS). Perbedaan porsi ini disebabkan mayoritas gaji PPPK disalurkan melalui sistem payroll Bank Sumut Syariah, sehingga risiko pembiayaan dinilai lebih terkendali. Jangka waktu pembiayaan bagi PPPK disesuaikan dengan sisa masa kontrak kerja, sedangkan bagi PNS dapat diberikan hingga masa pensiun, sebagai bentuk kehati-hatian bank dalam meminimalkan risiko pembiayaan bermasalah. Temuan ini sejalan dengan teori strategi pembiayaan yang menyatakan bahwa peningkatan volume pembiayaan dapat dicapai melalui promosi, peningkatan kualitas layanan, komunikasi pemasaran, dan pendekatan langsung kepada calon nasabah (Fatimah & Metekohy, 2013; Lestari, 2023).

Hal tersebut sejalan dengan pernyataan Account Officer PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan dalam wawancara yang menjelaskan bahwa promosi produk dilakukan dengan menyebarkan brosur ke sekolah-sekolah, Dinas Pendidikan, Dinas Kesehatan, RSUD Perdagangan, dan RSUD Batu Bara, serta memanfaatkan media sosial Instagram dan WhatsApp Blast sebagai sarana promosi tambahan. Kombinasi strategi promosi konvensional dan digital ini memungkinkan bank menjangkau calon nasabah PPPK secara lebih luas dan efisien dibandingkan hanya mengandalkan satu jalur komunikasi pemasaran saja.

Pelaksanaan pembiayaan multiguna sepeda motor di PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan menggunakan skema akad murabahah sebagaimana disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Skema Pembiayaan Akad Murabahah

Skema tersebut menunjukkan bahwa bank berperan sebagai penjual barang, sedangkan nasabah berperan sebagai pembeli. Proses diawali dengan negosiasi dan pemenuhan persyaratan oleh nasabah, dilanjutkan dengan akad jual beli antara bank dan nasabah. Setelah akad disepakati, bank membeli barang dari pemasok atau dealer sesuai spesifikasi yang diminta nasabah, kemudian pemasok mengirimkan barang tersebut kepada nasabah. Selanjutnya, nasabah melakukan pembayaran kepada bank secara angsuran sesuai jangka waktu yang telah disepakati bersama.

Selain strategi promosi, bank juga berupaya meningkatkan minat dan kepercayaan nasabah PPPK melalui empat pendekatan utama. Pelayanan yang cepat ditunjukkan melalui proses konsultasi awal, pengumpulan dokumen, survei, hingga pencairan dana yang dilakukan secara efisien, sehingga nasabah tidak mengalami hambatan atau menunggu lama. Proses pengajuan yang mudah tercermin dari persyaratan administratif yang sederhana, di mana nasabah hanya perlu melengkapi dokumen identitas, slip gaji, dan dokumen pendukung lainnya. Penjelasan mekanisme pembiayaan yang jelas diberikan kepada calon nasabah mengenai prosedur akad, biaya barang, margin keuntungan, jumlah angsuran, dan jangka waktu pembiayaan, guna mencegah kesalahpahaman di kemudian hari. Nilai pembiayaan yang lebih ringan menjadi daya tarik tersendiri karena besaran angsuran telah ditetapkan sejak awal akad sehingga bersifat tetap hingga akhir masa pembiayaan, tanpa dibebani sistem bunga sebagaimana pada lembaga pembiayaan konvensional.

Untuk memperjelas keunggulan tersebut, Tabel 1 menyajikan perbandingan simulasi angsuran pembiayaan sepeda motor antara Bank Sumut Syariah KCP Perdagangan dengan produk KSM BCA, pada harga sepeda motor Rp24.000.000,- dengan jangka waktu 12 bulan.

Tabel 1. Perbandingan Simulasi Angsuran Pembiayaan Sepeda Motor

Aspek	Bank Sumut Syariah KCP Perdagangan	KSM BCA
Harga sepeda motor	Rp24.000.000	Rp24.000.000
Uang muka (DP)	0% (tanpa DP)	Rp2.500.000
Jangka waktu	12 bulan	12 bulan
Total pelunasan	Rp24.280.000	Rp26.620.000

**Sumber: Data simulasi pembiayaan PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan, 2026*

Berdasarkan Tabel 1, pembiayaan di Bank Sumut Syariah KCP Perdagangan tidak membebaskan uang muka kepada nasabah serta memiliki total pelunasan yang lebih rendah dibandingkan KSM BCA. Kondisi ini menjadikan produk pembiayaan multiguna sepeda motor berbasis murabahah sebagai alternatif yang lebih ekonomis bagi PPPK yang ingin memiliki kendaraan bermotor tanpa harus menyediakan dana awal yang besar.

Selain aspek biaya, kepercayaan nasabah PPPK juga dipengaruhi oleh konsistensi bank dalam menjaga transparansi selama proses pembiayaan berlangsung, mulai dari tahap

konsultasi awal hingga pencairan dana. Bank menegaskan bahwa seluruh informasi terkait biaya barang, margin keuntungan, dan jadwal angsuran disampaikan secara terbuka sejak awal, sehingga tidak terdapat biaya tersembunyi yang dapat merugikan nasabah di kemudian hari. Pendekatan ini dinilai turut berkontribusi pada terbentuknya loyalitas nasabah PPPK terhadap produk pembiayaan multiguna sepeda motor di PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan.

Pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan multiguna sepeda motor diawali dengan pengajuan permohonan oleh nasabah beserta kelengkapan persyaratan administrasi, meliputi fotokopi KTP, Kartu Keluarga, SK PPPK, dan rekening koran gaji. Selanjutnya bank melakukan analisis kelayakan pembiayaan melalui pemeriksaan dokumen, BI Checking, dan analisis kemampuan pembayaran nasabah. Apabila nasabah dinyatakan layak, bank menjelaskan jumlah pembiayaan, margin keuntungan, angsuran, dan jangka waktu pembayaran sebelum akad murabahah dilaksanakan, kemudian bekerja sama dengan dealer yang telah ditentukan untuk pengadaan sepeda motor.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu nasabah PPPK, proses pengajuan pembiayaan dinilai cukup mudah dan pelayanan yang diberikan bank sudah baik. Nasabah merasa terbantu dengan adanya pembiayaan multiguna sepeda motor karena menunjang aktivitas sehari-hari sebagai PPPK. Namun demikian, hasil wawancara juga memperlihatkan bahwa pemahaman nasabah terhadap akad murabahah masih terbatas. Nasabah mengetahui bahwa pembiayaan dilakukan melalui bank syariah dengan sistem angsuran, tetapi belum memahami secara rinci mekanisme jual beli dalam akad murabahah maupun penetapan margin keuntungan bank.

Pengalaman nasabah tersebut memperlihatkan bahwa aspek pelayanan dan kemudahan prosedural menjadi faktor utama yang membentuk persepsi positif nasabah terhadap PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan, sekalipun pemahaman substantif mengenai akad yang digunakan belum sepenuhnya memadai. Kondisi ini mengindikasikan bahwa loyalitas dan kepuasan nasabah PPPK pada tahap awal lebih banyak dibentuk oleh pengalaman transaksional, sedangkan aspek literasi syariah baru akan berkembang apabila diiringi dengan upaya edukasi yang berkelanjutan dari pihak bank.

Temuan penelitian ini memperlihatkan bahwa strategi promosi dan pemasaran yang diterapkan PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan selaras dengan kerangka teoretis peningkatan pembiayaan, yang menekankan pentingnya promosi, peningkatan kualitas layanan, komunikasi pemasaran, dan keterlibatan langsung dengan calon nasabah (Fatimah & Metekohy, 2013). Strategi kerja sama berbasis payroll dan penawaran keunggulan produk terbukti efektif menarik minat PPPK, sejalan dengan hasil penelitian Putri Dwi Fanny (2024) yang menegaskan bahwa kedisiplinan bank dalam menjalankan prosedur operasional turut menentukan keberhasilan pembiayaan murabahah.

Meskipun strategi pemasaran berjalan efektif, ditemukan kesenjangan antara efektivitas strategi peningkatan pembiayaan dengan tingkat pemahaman nasabah terhadap akad murabahah yang digunakan. Temuan ini sejalan dengan teori murabahah yang menekankan pentingnya transparansi informasi mengenai harga barang, margin keuntungan, dan kesepakatan antara penjual dan pembeli (Bahjatulloh, 2011). Kesenjangan pemahaman ini juga relevan dengan temuan Sahrul Muamar (2022) yang menunjukkan bahwa kepatuhan nasabah terhadap prinsip akad murabahah dalam praktiknya masih menghadapi kendala, sehingga diperlukan pendampingan dan edukasi berkelanjutan dari pihak lembaga keuangan syariah.

Temuan mengenai transparansi dan kehati-hatian bank dalam menetapkan margin keuntungan pada penelitian ini juga memperkuat hasil penelitian Widya Nafa Dyla (2023) yang menegaskan bahwa ketepatan dan objektivitas analisis pada tahap pra-pembiayaan, termasuk penilaian kelayakan nasabah, sangat memengaruhi kualitas keputusan pembiayaan serta keberlangsungan pembiayaan murabahah yang sehat. Dalam konteks penelitian ini, kehati-hatian tersebut tercermin dari proses BI Checking dan analisis kemampuan pembayaran yang dilakukan sebelum akad murabahah disepakati, sehingga risiko pembiayaan bermasalah dapat diminimalkan sejak tahap awal.

Dengan demikian, selain memperkuat strategi promosi, PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan perlu meningkatkan program edukasi dan sosialisasi mengenai prinsip-prinsip akad murabahah kepada nasabah PPPK. Upaya ini penting agar peningkatan volume pembiayaan yang dicapai juga diimbangi dengan peningkatan literasi keuangan syariah masyarakat, sehingga penggunaan produk pembiayaan syariah didasarkan pada pemahaman yang utuh, bukan semata-mata kemudahan prosedural.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini memperkuat pandangan bahwa keberhasilan pembiayaan syariah tidak hanya ditentukan oleh ketepatan strategi pemasaran dan kemudahan prosedur, tetapi juga oleh sejauh mana lembaga keuangan syariah mampu menumbuhkan pemahaman nasabah terhadap akad yang digunakan. Implikasi praktis dari temuan ini adalah pentingnya PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan merancang materi edukasi yang sederhana dan mudah dipahami, misalnya melalui simulasi perhitungan margin atau ilustrasi visual skema akad, agar nasabah PPPK dapat mengambil keputusan pembiayaan secara lebih informed dan sesuai dengan prinsip syariah yang dianutnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi meningkatkan pembiayaan multiguna sepeda motor bagi PPPK dengan akad murabahah di PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan, dapat disimpulkan bahwa bank menerapkan berbagai strategi yang meliputi promosi langsung melalui brosur, pemanfaatan media digital, kerja sama berbasis sistem payroll, serta penawaran keunggulan produk seperti proses cepat, tanpa biaya administrasi, dan tanpa penahanan SK asli. Strategi tersebut terbukti efektif karena target pembiayaan tercapai, dengan porsi 60% pembiayaan disalurkan kepada nasabah PPPK. Pelaksanaan akad murabahah pada pembiayaan multiguna sepeda motor telah berjalan sesuai prosedur dengan prinsip transparansi yang baik, dan nasabah merasa puas dengan pelayanan serta kemudahan proses pembiayaan yang diberikan. Namun demikian, pemahaman nasabah terhadap mekanisme akad murabahah masih terbatas, sehingga diperlukan penguatan edukasi dan sosialisasi mengenai prinsip-prinsip pembiayaan syariah agar literasi keuangan syariah nasabah semakin meningkat.

Berdasarkan kesimpulan tersebut, terdapat beberapa saran yang dapat disampaikan. Pertama, PT Bank Sumut KCP Syariah Perdagangan diharapkan mempertahankan dan mengembangkan strategi pemasaran yang telah berjalan efektif, termasuk memperluas kerja sama dengan instansi pemerintah yang mempekerjakan PPPK dalam jumlah besar. Kedua, bank diharapkan memberikan penjelasan yang lebih intensif dan mudah dipahami mengenai mekanisme akad murabahah, termasuk prinsip jual beli dan penetapan margin keuntungan, agar nasabah tidak hanya memahami produk tetapi juga prinsip syariah yang mendasarinya. Ketiga, bank diharapkan melaksanakan program edukasi dan sosialisasi secara berkala kepada nasabah PPPK mengenai produk keuangan syariah guna meningkatkan literasi keuangan syariah masyarakat. Keempat, penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas cakupan penelitian dan menambah jumlah informan agar diperoleh temuan yang lebih komprehensif mengenai strategi pembiayaan syariah dan pemahaman nasabah terhadap akad murabahah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Fauzan Soleh, & Waizul Qarni. (2023). Analisis Kelayakan Pemberian Pembiayaan Multiguna dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan pada Bank Sumut Syariah Cabang Medan Katamso. *Cemerlang: Jurnal Manajemen dan Ekonomi Bisnis*, 3(4), 172–180. <https://doi.org/10.55606/cemerlang.v3i4.1888>
- Al Mumtaz, A. M., & Widyastuti, E. (2021). Akad Pembiayaan Murabahah dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Indonesian Journal of Muhammadiyah Studies*, 2(2), 80–90.
- Artisa, R. A. (t.t.). Pegawai Pemerintah dengan Perjanjian Kerja (PPPK): Review terhadap UU No. 5 Tahun 2014 tentang Aparatur Sipil Negara.
- Ascarya. (2021). Akad dan Produk Bank Syariah. *Rajawali Pers*.

- Ayuningtyas Harahap, N. (t.t.). Analisis Hubungan Dinas Publik antara PPPK dan Pemerintah.
- Bahjatulloh, Q. M. (2011). Ekonomi Syariah: Kajian Pembiayaan Murabahah antara Teori dan Praktek (Vol. 2, No. 2).
- Binti Nur Asiyah. (2019). Manajemen Pembiayaan Bank Syariah: Pendekatan Praktis (A. Wahyudi, Ed.; Ed. 1). Kalimedia.
- Dewi, P., & Iqbal Fasa, M. (2023). Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Bank Syariah. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Perbankan*, 9(1).
- Fatimah, & Metekohy, E. Y. (2013). Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah pada Bank X Syariah Cabang Tangerang. 12, 75–82.
- Husnul Khatimah, & Tuti Anggraini. (2025). Analisis Produk Pembiayaan Multiguna pada Bank Sumut Syariah KCP Lubuk Pakam dalam Penerapan Akad Murabahah. *Jurnal Publikasi Manajemen Informatika*, 4(2), 07–12. <https://doi.org/10.55606/jupumi.v4i2.3761>
- Kasmir. (2008). Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. PT RajaGrafindo Persada.
- Lestari, V. (2023). Strategic Approaches to Marketing Management in Contemporary Business Environments. *Advances: Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 1(5). <https://doi.org/10.60079/ajeb.v1i5.210>
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2014). *Qualitative Data Analysis* (3rd ed.). Sage Publications.
- Musrizal, Mukhlis, Nova, & Fatimah Zuhra. (2020). Persepsi Pelaku Usaha Mikro dalam Memilih Produk Murabahah Bank Aceh Syariah di Kota Lhokseumawe. *Journal of Islamic Accounting Research*, 2(2), 126–135.
- Putri Dwi Fanny. (2024). Pengaruh Penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) terhadap Kualitas Pembiayaan Murabahah Serbaguna di PT Bank Sumut KCP Syariah Kisaran [Skripsi].
- Rukmanah, Dharta, F. Y., & Ema. (2023). Komunikasi Pemasaran Digital Campaign WhatsApp Blast di PT Telkomsel Branch Karawang dalam Menarik Minat Konsumen.
- Sahrul Muamar. (2022). Akad Kredit Sepeda Motor dengan Sistem Jual Beli Murabahah: Analisis Praktik BMT Mubarakah Tegal berdasarkan Fatwa DSN-MUI Nomor 4 Tahun 2000 tentang Murabahah [Skripsi].
- Salau, S., Kiak, N. T., Tunga, C. A., & Ballo, F. W. (t.t.). Analysis of the Role of Banking on Providing Agricultural Credit: Case Study of Bank Rakyat Indonesia.
- Sugiyono. (2024). *Metode Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi)*. Alfabeta.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 2014 tentang Aparatur Sipil Negara.
- Veithzal Rivai, & Arviyan Arifin. (2020). *Islamic Banking*. Bumi Aksara.
- Widya Nafa Dyla. (2023). Perhatian pada Mekanisme Penilaian Barang Jaminan dalam Proses Memperoleh Pembiayaan Murabahah di Bank Sumut Syariah Capem Perdagangan [Skripsi].
- Yudi, D., et al. (2024). Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia. *Socius: Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*, (4), 81–84. <https://doi.org/10.5281/zenodo.14143783>
- Yusuf Mochamad, & Asytuti Rinda. (2022). Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Syariah terhadap Kinerja Pemasaran Bank Umum Syariah Guna Optimalisasi Kepercayaan Nasabah. 2, 2022.