Jurnal Manajemen Perusahaan, Vol. 5 No. 1
2026
E-ISSN 2828-6332

MEKANISME AKAD *MURABAHAH* DALAM PEMBIAYAAN PEMILIKAN RUMAH PADA PT. BANK SYARIAH INDONESIA KCP SERANG UNSERA

Melyanti[1], Suhartini[2], Mery Ramadani[3]

[1,2,3]Universitas Serang Raya
Korespondensi: suhartini@unsera.ac.id

Abstrak

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui mekanisme akad murabahah dalam pembiayaan kepemilikan rumah dan untuk mengetahui bagaimana cara pihak bank dalam mengedukasi masyarakat terkait mekanisme akad murabahah dalam pembiayaan kepemilikan rumah pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Serang Unsera sehingga dapat meningkatkan pemahaman dan partisipasi masyarakat dalam menggunakan produk ini. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dengan data yang digunakan bersifat primer dan sekunder. Dari hasil penelitian ini, bank BSI KCP Serang Unsera menerapkan mekanisme akad murabahah dalam pembiayaan kepemilikan rumah melalui berbagai proses mulai dari administrasi, verifikasi, analisis dan pencairan dana. Selain itu pihak bank juga melakukan edukasi kepada masyarakat melalui berbagai saluran informasi seperti media sosial, website resmi bank Bsi, dan secara langsung pada saat akad.

Kata Kunci: *Mekanisme Akad Murabahah dalam Pembiayaan Kepemilikan Rumah.*

Abstract

The purpose of writing this final assignment is to find out the mechanism of the murabahah contract in financing home ownership and to find out how banks educate the public regarding the mechanism of the murabahah contract in financing home ownership at PT. Bank Syariah Indonesia KCP Serang Unsera so that it can increase public understanding and participation in using this product. The research method used is a descriptive method with the data used being primary and secondary. From the results of this research, BSI KCP Serang Unsera bank applies a murabahah contract mechanism in financing home ownership through various processes starting from administration, verification, analysis and disbursement of funds. Apart from that, the bank also educates the public through various information channels such as social media, the official Bsi bank website, and directly at the time of the contract

.

Keywords*: Murabahah Agreement Mechanism in Home Ownership Financing*

PENDAHULUAN

Tempat tinggal adalah salah satu kebutuhan esensial manusia yang harus dipenuhi. Banyak orang bercita-cita memiliki rumah sendiri karena rumah adalah kebutuhan dasar makhluk hidup selain sandang dan pangan. Rumah juga sangat penting bagi keluarga, karena berfungsi sebagai tempat perlindungan dan istirahat setelah beraktivitas sepanjang hari. Mempunyai rumah pribadi merupakan impian bagi semua orang.

Sebagai aset yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi, rumah menjadi objek investasi yang menarik. Oleh karena itu, berbagai skema pembiayaan rumah pun ditawarkan. Kebutuhan masyarakat akan hunian terus meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk. Bank syariah memberikan alternatif bagi masyarakat yang ingin memiliki rumah tanpa riba. Akad murabahah menawarkan kepastian bagi nasabah karena jumlah angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya tetap dan tidak berubah-ubah, sehingga memudahkan nasabah dalam mengatur keuangan. Pembiayaan perumahan dengan skema angsuran telah menjadi instrumen yang efektif dalam meningkatkan kepemilikan rumah di kalangan masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah.

Proses penggunaan akad *murabahah* dalam pembiayaan kepemilikan rumah di Bank BSI melibatkan beberapa langkah, termasuk tahap konsultasi dan pendaftaran, evaluasi kelayakan, penentuan harga, pelaksanaan akad *murabahah*, proses pembayaran, dan akhirnya pemilikan rumah. Namun, dalam konteks pembiayaan syariah, ada beberapa tantangan dan isu yang perlu diperbaiki. terutama permasalahan terkait dengan tingkat pemahaman masyarakat yang belum sepenuhnya menyadari atau memahami tentang mekanisme akad *murabahah* dalam pembiayaan pemilikan rumah pada Bank BSI. Situasi ini bisa menimbulkan kebingungan atau kurangnya kepercayaan pada layanan dan produk yang ditawarkan oleh Bank BSI.

Melihat kebutuhan masyarakat dalam kepemilikan rumah dengan sistem angsuran sesuai prinsip Islami, penulis tertarik untuk mengetahui latar belakang fenomena ini melalui penulisan dengan judul Mekanisme Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah Di Pt. Bank Syariah Indonesia Kcp Serang Unsera.

TINJAUAN PUSTAKA

Definisi Akad

Menurut Nurwahid (2021 : 45-46) kata akad berasal dari bahasa arab *al-'aqd* yang secara etimologi berarti perjanjian atau ikatan. Dalam istilah fiqih, akad merupakan suatu tindakan hukum yang timbul dari kesepakatan dua pihak yang sah secara syariah.

Para ahli fikih membagi dan merumuskan pengertian akad menjadi dua jenis, yaitu pengertian umum dan khusus. Pengertian umum, seperti yang dipegang oleh ulama Syafi'i, Maliki, dan Hanbali, mencakup semua tindakan yang dilakukan seseorang berdasarkan keinginannya sendiri, seperti waqaf, talak, pembebasan utang (ibrak), atau tindakan yang membutuhkan persetujuan dua orang seperti jual

beli, sewa-menyewa, perwakilan, dan gadai. Dengan demikian, pengertian ini meliputi kehendak tunggal dan ganda. Sementara itu, pengertian akad secara khusus adalah perjanjian yang ditetapkan oleh dua pihak atau lebih melalui ijab dan qabul sesuai dengan ketentuan syariah yang mempengaruhi objeknya. Contoh dari qabul adalah "saya membeli barangmu" atau pernyataan serupa, yang menunjukkan kehendak dan kesepakatan dalam melakukan perjanjian antara dua orang atau lebih.

Menurut Edi Susilo (2017 : 165) Dalam membuat perjanjian agama, ada beberapa hal yang sangat diwajibkan harus ada (rukun) dan hal-hal yang perlu dipenuhi (syarat). Jika salah satunya tidak ada, perjanjiannya batal. Contoh syaratnya adalah orang yang membuat perjanjian harus berakal sehat dan tidak dipaksa.

Definisi Pembiayaan

Menurut Mia Lasmi (2019 : 182) Pembiayaan adalah pemberian dana kepada seseorang atau lembaga agar mereka bisa menjalankan rencana investasi yang sudah disusun**.** Dana ini bisa berasal dari berbagai sumber, seperti bank, lembaga keuangan, atau investor.

UU Nomor 10 Tahun 1998 menjelaskan pembiayaan syariah sebagai suatu perjanjian antara bank dan nasabah dimana bank memberi dana kepada nasabah dengan syarat pengembalian beserta imbalan atau bagi hasil.

Veithzal Rivai dan Andria (2008) menjelaskan bahwa pembiayaan pada dasarnya mencerminkan kepercayaan, yaitu keyakinan dan kepercayaan bahwa lembaga pembiayaan sebagai *shabib al-mal* menaruh kepercayaan kepada pihak lain untuk menjalankan amanah. Dana tersebut harus digunakan secara benar dan adil, serta harus disertai dengan ketentuan dan syarat-syarat yang jelas dan menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Murabahah

Menurut Nurwahid (2021 : 83-84) Murabahah adalah jenis jual beli di mana penjual wajib memberitahu pembeli berapa harga sebenarnya yang dia bayar untuk membeli barang tersebut. Selain itu, penjual juga akan menambahkan keuntungan di atas harga belinya.

Murabahah merupakan akad jual beli di mana bank membeli barang atas permintaan nasabah yang nantinya bank menjual lagi kepada nasabah dengan harga yang sudah termasuk keuntungan. Bank wajib memberikan informasi yang transparan mengenai harga beli barang dan keuntungan yang diperoleh. Oleh karena itu, Muhammad Syafi'I Antonio dalam Moh. Mufid, bahwa pelaksanaan akad murabahah harus mematuhi syarat-syarat berikut: Pertama, bank menginformasikan biaya modal kepada nasabah. Kedua, kontrak pertama harus sesuai dengan rukun yang ditentukan supaya sah. Ketiga, kontrak harus bebas dari riba. Keempat, bank harus memberitahu nasabah apabila terjadi kerusakan pada barang setelah pembelian. Kelima, bank harus menginformasikan semua yang berhubungan dengan pembelian; seperti, pembelian dilakukan secara utang.

Menurut al-Marghinani sebagaimana dikutip oleh Sutan Remy Sjahdeini, sebetulnya *murabahah* hanya digunakan pada situasi tertentu. Tujuan dari *murabahah* merupakan untuk melindungi konsumen yang tidak memiliki pengetahuan terhadap tipu daya para pedagang yang tidak jujur karena konsumen tersebut belum mempunyai keahlian dalam melakukan jual beli.

Menurut Mia Lasmi (2019 : 221) Bank berperan sebagai penjual (ba'i') dalam transaksi murabahah, membeli barang atas permintaan nasabah (mushteri) dengan harga pokok, lalu menjualnya kembali dengan harga jual yang sudah termasuk keuntungan (rabh). kemudian nasabah akan mengembalikan pinjamannya di masa mendatang, baik dengan pembayaran tunai atau angsuran.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan Metode Deskriptif yang menekankan pada penggambaran fakta-fakta yang terjadi selama penelitian berlangsung. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah memberikan gambaran yang jelas tentang fenomena yang sedang diamati, Nasution (2009). Penelitian deskriptif, sebagaimana dijelaskan oleh (Jogiyanto, 2004; (Fadjarajani et al., 2020)) Metode ini digunakan untuk mendeskripsikan secara rinci berbagai aspek suatu kegiatan, seperti pelaku, tindakan, waktu, tempat, dan cara pelaksanaannya. Jadi, penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif untuk menggambarkan secara detail bagaimana akad *murabahah* bekerja dalam skema pembiayaan rumah. pada PT. Bank Syariah Indonesia Kcp Serang Unsera.

Jenis dan Sumber Data

a. Sumber data primer

Data primer merupakan hasil pengumpulan data yang dilakukan langsung oleh peneliti di lapangan dengan cara observasi, wawancara, kuesioner, pengumpulan dokumen dan gabungan keempatnya. (Soegiyono, 2011). Data primer pada penelitian ini bersumber dari hasil wawancara mendalam dengan pimpinan BSI KCP Serang Unsera dan marketing BSI KCP Serang Unsera.

b. Sumber data sekunder

Data sekunder ialah data yang didapatkan dari sumber-sumber yang sudah ada sebelumnya, seperti laporan penelitian, publikasi, atau catatan historis. (Soegiyono, 2011)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah Bank Syariah Indonesia

Dengan mayoritas penduduk beragama Islam, Indonesia menyimpan potensi besar dalam memimpin dalam dunia perbankan syariah. Meningkatnya pemahaman masyarakat mengenai produk halal dan bantuan kuat dari para pemangku kepentingan merupakan kunci utama dalam perkembangan ekosistem industri halal di Indonesia, terutama dalam sektor perbankan syariah. Perbankan syariah sangat signifikan dengan inovasi produk, peningkatan layanan, dan ekspansi jaringan yang

menunjukan trend positif dari tahun ke tahun. Banyak bank syariah di Indonesia termasuk yang dimiliki oleh BUMN seperti Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah juga menunjukan semangat untuk beraksi dan mempercepat pertumbuhan industri ini. Industri perbankan Indonesia mencatat sejarah baru dengan lahirnya PT. Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) pada tanggal 1 Februari 2021 atau 19 Jumadil Akhir 1442 H. Pengesahan bank syariah terbesar di Indonesia ini dilakukan secara langsung oleh Presiden Joko Widodo di Istana Negara.

BSI terbentuk melalui merger antara PT. Bank BRIsyariah Tbk, PT. Bank Syariah Mandiri, dan PT. Bank BNI Syariah, sebagaimana diatur dalam surat keputusan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No. 04/KDK.03/2021 yang mengizinkan merger ketiga bank syariah tersebut pada tanggal 27 Januari 2021. Kemudian, pada tanggal 1 Februari 2021, presiden Joko Widodo secara resmi meresmikan kehadiran BSI.

Bank Syariah Indonesia KCP Serang Unsera adalah Bank Syariah yang sebelumnya merupakan Bank BRI Syariah yang telah berdiri dan bekerjasama dengan Universitas Serang Raya sejak tahun 2012 yang menginduk kepada Bank BRI Syariah cabang Cilegon. Kemudian Bank BRI Syariah cabang kantor kas Universitas Serang Raya pun berubah menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Kas Serang Unsera. pada tanggal 1 Februari tahun 2021. Dan pada tahun 2023 Bank BSI kantor kas sudah menjadi Bank BSI Kantor Cabang Pembantu (KCP) Serang Unsera yang beroperasi hingga saat ini.

Visi dan Misi BSI KCP Serang Unsera

a. Visi
   Top 10 Global *Islamic* Bank
b. Misi
   1. Memberikan akses solusi keuangan syariah Indonesia.
   2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.
   3. Menjadi Perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia

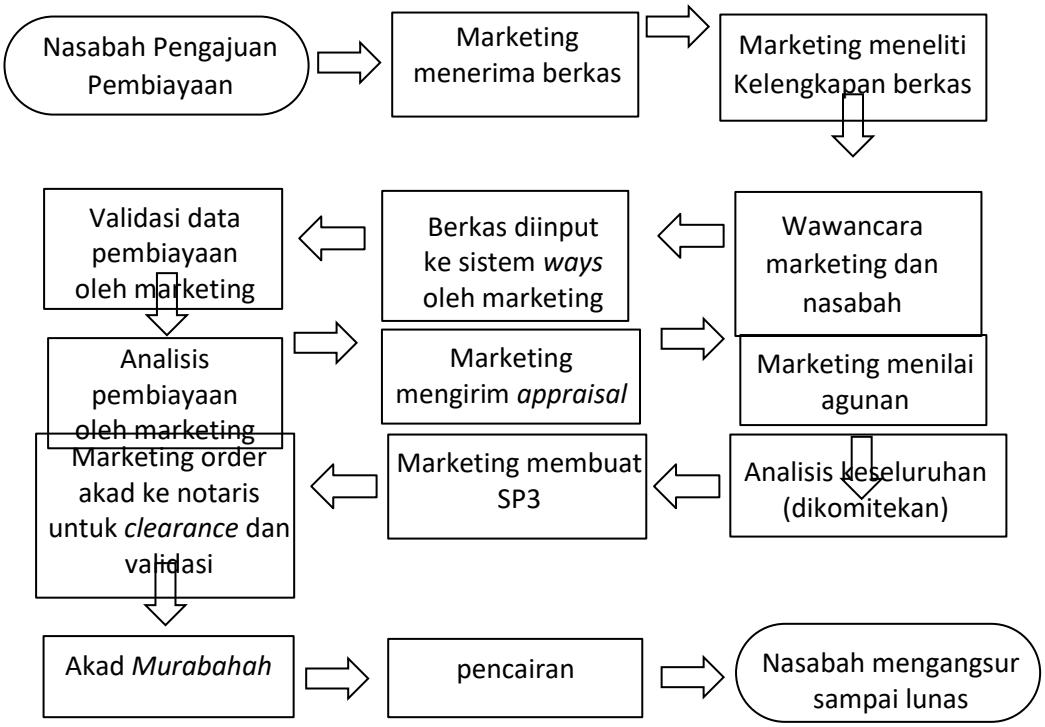
Hasil Penelitian

Mekanisme akad *Murabahah* dalam pembiayaan pemilikan rumah di bank BSI KCP Serang Unsera sebagai berikut:

Jurnal Manajemen Perusahaan, Vol. 5 No. 1
2026
E-ISSN 2828-6332

Gambar 4.1

Mekanisme Akad *Murabahah* Dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Bank BSI KCP Serang Unsera



Sumber: Diolah oleh penulis, 2024

Dari hasil gambar 4.1 dapat dijelaskan bahwa mekanisme pembiayaan pemilikan rumah dengan akad *murabahah* adalah sebagai berikut:

1. Nasabah pengajuan pembiayaan
   Pada tahap ini, calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan pemilikan rumah. Calon nasabah datang langsung ke BSI KCP Serang Unsera dan bertemu marketing untuk mendapatkan informasi langsung mengenai produk BSI Griya. Kemudian marketing akan memberikan brosur dan daftar perumahan beserta daftar developer yang bekerjasama dengan Bank BSI. Calon nasabah juga bisa langsung membawa persyaratan berkas pembiayaan setelah mendapatkan informasi dari marketing. Langkah pertama yang dilakukan oleh calon nasabah pembiayaan saat pengajuan adalah mengisi formulir pembiayaan BSI Griya yang sudah disediakan dan mempersiapkan berkas serta dokumen yang dipersyaratkan oleh bank.
2. *Marketing* menerima berkas
   Tahap selanjutnya, marketing akan menerima berkas dan dokumen yang diserahkan oleh nasabah sebagai bagian dari pengajuan permohonan di BSI. Berkas-berkas yang diperlukan harus dikumpulkan sesuai dengan persyaratan dan ketentuan Bank BSI.

3. *Marketing* meneliti kelengkapan berkas
   Setelah marketing menerima berkas pengajuan pembiayaan BSI Griya, marketing harus memeriksa kembali kelengkapan berkas dan dokumen yang diserahkan oleh nasabah. Jika ada persyaratan yang belum dipenuhi, nasabah harus melengkapi dokumen terlebih dahulu sebelum permohonan pembiayaan dapat diproses lebih lanjut. Kemudian berkas diproses pada sistem SLIK/BI *Checking,* berkas yang telah dilengkapi oleh nasabah akan diproses dan dilakukan pengecekan terhadap performa nasabah. Hal ini mencakup peninjauan riwayat pembiayaan dan pembayaran nasabah, baik yang baru maupun yang lalu, untuk memastikan kredibilitas nasabah dalam membayar angsuran tanpa masalah
4. Wawancara marketing dan nasabah
   Setelah marketing menerima berkas lengkap yang sudah diperiksa melalui SLIK pihak marketing akan melakukan wawancara, hasil yang didapatkan harus dipindahkan pada formulir hasil wawancara.
5. Berkas diinput sistem *ways* oleh *marketing*
   Setelah marketing melakukan wawancara berkas akan segera diinput kedalam sistem *ways*. Sistem *ways* sendiri adalah aplikasi suatu sistem pembiayaan dan database yang sangat berguna untuk melakukan pencatatan keseluruhan data pembiayaan.
6. Validasi data pembiayaan oleh *marketing*
   Setelah berkas data diinput sistem *ways* lalu marketing akan melakukan validasi pengecekan data, apakah data yang tersedia tentang calon debitur adalah benar.
7. Analisis pembiayaan oleh marketing
   Kemudian, berkas pembiayaan akan dianalisis oleh marketing dengan menilai aspek kuantitatif dan kualitatif untuk menentukan apakah permohonan pembiayaan tersebut layak dibiayai. Ada dua cara analisis pembiayaan dalam menilai calon nasabah. Pertama, jika calon nasabah adalah seorang pegawai, marketing akan melakukan verifikasi dengan menguhubungi tempat kerjanya untuk memastikan kebenaran informasi tersebut. Kedua, jika calon nasabah memiliki usaha, marketing akan menganalisis laporan keuangan dan kemampuan membayar calon nasabah. Proses pembiayaan ini juga menggunakan metode 5C.
8. *Marketing* mengirim *appraisal*
   Setelah berkas selesai dianalisis oleh marketing, marketing akan mengirimkan berkas untuk dilakukan *appraisal* biasanya untuk mengirimkan memo berupa fotocopy sertifikat, IMB, dan PBB. Untuk nasabah wiraswasta yang masih diragukan oleh marketing, akan dilakukan pengecekan langsung (*on the spot*) ke lokasi usaha calon nasabah tersebut.
9. *Marketing* menilai agunan
   Setelah itu pihak marketing selesai melakukan *appraisal* agunan dari rumah tersebut yang dinilai adalah harga pasarannya.
10. Analisa keseluruhan (dikomitekan)
    Berkas dianalisa ulang secara keseluruhan dari hasil *on the spot* marketing mendapatkan 5C nasabah untuk layak atau tidaknya diberikan pembiayaan. Setelah itu marketing merekomendasikan untuk pembiayaan tersebut disetujui atau tidak oleh pimpinan cabang.
11. *Marketing* membuat surat persetujuan pemberian pembiayaan (SP3)

Setelah disetujui oleh pimpinan cabang, maka pihak marketing akan langsung membuatkan Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan (SP3) kepada nasabah. SP3 ini dikeluarkan dengan melampirkan buku tabungan, tapi ketika syarat dan ketentuan belum dipenuhi oleh pihak nasabah maka SP3 ini dinyatakan batal dengan sendirinya, paling lambat sesuai batas waktu yang ditentukan yaitu 3 bulan.

12. *Marketing* order akad kepada notaris *clearence* dan validasi
    Setelah nasabah menyetujui SP3 tersebut untuk ditandatangani, hal selanjutnya yang dilakukan adalah pihak marketing mengirimkan berkas akad nasabah kepada notaris. Berkas yang dilampirkan berupa fotocopy SP3, KTP penjual dan pembeli, Kartu Keluarga, sertifikat pajak bumi dan bangunan. Setelah itu notaris melakukan *clearence* terhadap sertifikat yang diberikan dengan cara membawa langsung sertifikat ke Badan Pertahanan Nasional (BPN) untuk dicek keaslian sertifikat berdasarkan peta pendaftaran, surat ukur, daftar tanah, dan buku tanah.
13. Akad *murabahah*
    Dalam proses ini pihak-pihak yang terkait dengan akad adalah pihak bank, pihak nasabah, pihak developer, notaris dan dua saksi pria atau satu pria dua perempuan sesuai dengan yang tercantum pada Al-Quran.
    Ketika berlangsungnya akad nasabah harus membawa KTP asli, KK asli, Akte Nikah asli, NPWP asli, Buku Rekening dan menyetorkan biaya prarealisasi pembiayaan. Pihak bank juga akan membawa surat order notaris, SP3 yang sudah di tandatangani, surat pernyataan dan kuasa, jadwal angsuran, formulir pembiayaan yang telah diisi oleh nasabah, resume akad, formulir *assessment* dan biaya-biaya sebelum akad.
    Syarat dan realisasi pembiayaan pemilikan rumah pada akad *murabahah* yaitu:
    a. Pihak bank akakn memberikan realisasi pembiayaan PPR kepada nasabah jika memenuhi syarat yang diberikan seperti menyerahkan seluruh dokumen yang disyaratkan, dokumen kepemilikan jaminan dan tercantum dalam SP3 yang diberikan oleh bank. Nasabah diwajibkan untuk memelihara serta membuka rekening giro dan tabungan selama mempunyai pembiayaan di Bank BSI dan harus menandatangani akad ini dengan menyetorkan uang muka sekaligus biaya-biaya.
    b. Realisasi pencairan PPR BSI dilakukan pihak bank kepada pihak pengembang/developer.
    c. Setelah ditandatangani akad *murabahah* telah diterima rumah tersebut oleh nasabah maka resiko atas atas rumah, prasarana dan sarana dokumen bukti kepemilikan seluruhnya menjadi tanggung jawab nasabah dan membebaskan pihak bank dari segala bentuk ganti rugi atas resiko kerusakan.
14. Pencairan
    Setelah melakukan akad dana akan cair langsung kepada developer.
15. Nasabah mengangsur sampai lunas
    Setelah dana cair, maka nasabah harus membayarkan angsuran yang sudah disepakati dengan BSI sampai lunas. Setelah lunas nasabah akan mendapatkan IMB dan surat lainnya yang berkaitan dengan rumah tersebut.
    a. Persyaratan umum:
        1. Warga negara Indonesia (WNI).
        2. Usia pemohon berkisar 21 – 60 tahun.

3. Memiliki pekerjaan serta penghasilan tetap.

b. Syarat administrasi berupa dokumen:

Tabel 4.4 Persyaratan Dokumen

Persyaratan nasabah	Karyawan	Profesional	Wiraswasta
FC KTP pemohon	√	√	√
FC KTP suami/istri	√	√	√
FC KK dan Surat nikah/Cerai	√	√	√
FC SIUP, TDP dan Akte pendirian Perusahaan			√
FC laporan keuangan		√	√
FC izin praktek		√	
Slip gaji dan SK pegawai tetap	√		
FC Rek. Koran 3 bln terakhir	√		
FC Rek. Koran 6 bln terakhir			√
FC NPWP	√		√

Sumber: Wawancara dengan Bank BSI, 2024

c. Persyaratan Agunan

Tabel 4.5 Persyaratan Agunan

Dokumen Agunan	Rumah baru	Rumah bekas
FC Sertifikat HGB/HM	√	√
FC IMB dan Denah Bangunan	√	√
FC PBB (Tahun Terakhir)		√

Sumber: wawancara dengan Bank BSI, 2024

Cara Bank BSI KCP Serang Unsera Mengedukasi Masyarakat

Bank BSI KCP Serang Unsera mengedukasi masyarakat tentang mekanisme akad *murabahah* dalam pembiayaan pemilikan rumah ini dengan cara menyediakan informasi yang komprehensif pada media sosial seperti website resmi yang dimiliki oleh bank BSI yang memuat berbagai informasi produk bank BSI lengkap dengan penjelasan mengenai produk tersebut, dan media sosial karyawan bank BSI yang mempromosikan produknya melalui status whatsApp pribadi mereka dengan disertai penjelasan mengenai produk tersebut.

Bank BSI juga mengedukasi secara langsung nasabahnya pada saat akad terjadi, bahwa *murabahah* ini adalah akad jual-beli dan sebelum akad terjadi bank akan mengeluarkan SP3 (Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan) kepada nasabah. Didalam SP3 tersebut akan ada rincian plafon yang disetujui, margin yang disetujui, tenor yang disetujui, dan biaya-biaya seperti asuransi, biaya notaris, dan lain sebagainya akan dirincikan pada SP3. Karena akad murabahah adalah akad jual-beli maka yang diangsur kepada bank bukan hanya plafon, tetapi plafon dan margin, Jadi bank BSI akan menjelaskan kembali bagaimana akad *murabahah* tersebut.

KESIMPULAN

Dari hasil penilitian ini, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme akad *murabahah* dalam pembiayaan pemilikan rumah pada bank BSI KCP Serang Unsera yaitu nasabah mengajukan pembiayaan BSI Griya, marketing menerima berkas, marketing meneliti kelengkapan berkas, berkas diproses dalam SLIK/BI *Checking*, wawancara bank dengan nasabah, berkas diinput dalam aplikasi *ways* oleh marketing, validasi data pembiayaan oleh marketing, analisis pembiayaan oleh marketing, marketing mengirim *appraisal,* marketing menilai agunan, analisis keseluruhan oleh marketing atau dikomitekan, marketing membuat SP3, marketing order akad ke notaris untuk *clearance* dan validasi, marketing melakukan akad *murabahah* dengan nasabah, pencairan dan nasabah mengangsur sampai lunas.
2. Bank BSI KCP Serang Unsera mengedukasi masyarakat tentang mekanisme akad *murabahah* dalam pembiayaan pemilikan rumah melalui media sosial seperti website resmi bank BSI yang menyediakan informasi lengkap, dan media sosial karyawan melalui status whatsApp pribadi dengan penjelasannya. Edukasi juga dilakukan langsung pada saat akad dengan melalui SP3.

DAFTAR PUSTAKA

Andrianto, & Firmansyah, M. A. (2019). Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek). *CV. Penerbit Qiara Media*, 536.

Antonio, M. S., & Nugraha, H. F. (2012). Peran intermediasi sosial perbankan syariah: Inisiasi pelayanan keuangan bagi masyarakat miskin. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, *16*(2).

Dahlan, A., & Mahfudz, S. (2023). The Crucial History of Sharia Banking Law Development in Indonesia. *Al-Manahij: Jurnal Kajian Hukum Islam*, *17*(1).

Edi Susilo. (2017). Analisis Pembiayaan Dan Resiko Perbankan Syariah. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Fadjarajani, S., Rosali, E. S., Patimah, S., Liriwati, F. Y., Nasrullah, Sriekaningsih, A., Daengs, A., Pinem, R. J., Harini, H., Sudirman, A., Ramlan, Falimu, Safriadi, Nurdiyani, N., Lamangida, T., Butarbutar, M., Wati, N. M. N., Rahmat, A., Citriadin, Y., … Nugraha, M. S. (2020). Metodologi Penelitian: Pendekatan Multidisipliner. In *Metodologi Penelitian Pendekatan Multidisipliner*.

Ghazaly, H. A. R. (2016). *Fiqh muamalat*. Prenada Media.

Mia Lasmi Wardiyah. (2019). Pengantar Perbankan Syariah. Bandung: CV Pustaka Setia

Nasution, S. (2009). Metode Research (penelitian ilmiah).

Nur Wahid. (2021). Perbankan Syariah Tinjauan Normatif Dan Hukum Positif. Jakarta: Kencana.

Remy, S. S. (2014). Perbankan Syariah produk-produk dan aspek-aspek hukumnya. *Jakarta: Kencana*.

Soegiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*.

Veithzal, R., & Veithzal, A. P. (2008). Islamic financial management. *Jakarta: Raja Grafindo Persada*.

Ariyo Bimo, W., & Maryam, S. (2020). MEKANISME PEMBIAYAAN PEMILIKAN RUMAH iB MASLAHAH DENGAN AKAD MURABAHAH DI BANK BJB SYARIAH KANTOR CABANG BOGOR. *Moneter: Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, *8*(1). https://doi.org/10.32832/moneter.v8i1.3677

Gultom, E. Z., & Lubis, F. A. (2024). Analisis Pemasaran Produk KPR Syariah Dalam Meningkatkan Kuantitas Nasabah Pembiayaan Murabahah: Studi

Kasus Bank Syariah Indonesi KCP Medan Sukaramai. *JESI (Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia)*, *14*(1), 151-163.

Mitasari, V., Ramadhan, A., & Rahmawati, R. (2023). Penerapan Akad Musyarakah Mutanaqishah Dalam Pembiayaan KPR Syariah di Bank BSI. *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology*, *6*(2), 211–219. https://doi.org/10.32500/jematech.v6i2.4026

Murabahah, P. (2024). *1 , 2 1,2*. *14*(1), 151–163. https://doi.org/10.21927/jesi.3124.3483

Nabela, F., Nurnasrina, N., & Sunandar, H. (2023). Hirarki Hukum dan Dasar Hukum Perbankan Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Utama*, *2*(2), 106–116. https://doi.org/10.55903/juria.v2i2.58

Nadia Cahaya Amanda, & Muhammad Zen. (2023). Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Bsi (Bank Syariah Indonesia) Di Medan Tembung Sumatera Utara. *Mudabbir: Jurnal Manajemen Dakwah*, *4*(1), 510–519. https://doi.org/10.20414/mudabbir.v4i1.7338

Rosaly, R., & Prasetyo, A. (2020). Flowchart Beserta Fungsi dan Simbol-Simbol. *Journal of Chemical Information and Modeling*, *2*(3), 5–7.

Bank Syariah Indonesia. (2021) Profil PT. Bank Syariah Indonesia. Diakses 5 Mei 2024 : https://www.bankbsi.co.id

Kompas.id. (2024) Pemenuhan Kebutuhan Rumah Semakin Terimpit. Diakses 2 Februari 2024 : https://www.kompas.id

Mahkamah Agung. (2000) Fatwa DSN No 04/DSN-MUI/IV/2000. Diakses 20 Maret 2024 : https://putusan3.mahkamahagung.go.id

Otoritas Jasa Keuangan. Apaitu KPR Syariah?. Diakses 31 Maret 2024 : https://sikapiuangmu.ojk.go.id