



**ANALISIS PENETAPAN MARGIN PEMBIAYAAN  
MURABAHAH DI BNI SYARIAH KC FATMAWATI  
SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata (S1)  
Manajemen Perbankan Syariah

**Disusun Oleh:**

**Nama : Luthfi Al-Muhsin**

**NPM :2014570076**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA  
1441 H/2020 M**

## LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “**Analisis Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah KC Fatmawati**” yang disusun oleh **Luthfi AL-Muhsin** , Nomor **Pokok Mahasiswa: 2014570076** Program Studi Manajemen Perbankan Syariah disetujui untuk diajukan pada Sidang Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Jakarta, 3 Rabiul Akhir 1441 H  
30 November 2019 M  
Pembimbing ,



Dr. Oneng Nurul Bariyyah, M.Ag

## LEMBAR PERNYATAAN (ORISINALITAS)

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Luthfi Al-Muhsin

NPM : 2014570076

Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah

Fakultas : Fakultas Agama Islam

Judul Skripsi : Analisis Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah di BNI  
Syariah KC Fatmawati

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul di atas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber rujukan. Apabila ternyata di kemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Jakarta ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada paksaan.

Jakarta, 3 Rabiul Akhir 1441 H  
30 November 2019 M  
Yang Menyatakan,

A handwritten signature in black ink is written over a yellow postage stamp. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text 'METERAI TEMPEL', '6000', and 'RIBURUPIAN'. A unique alphanumeric code '91C6EAHF273687298' is also visible on the stamp.

Luthfi Al-Muhsin

## LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI



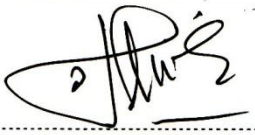


Skripsi yang berjudul: “**Analisis Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah di BNI Syari’ah KC Fatmawati**” disusun oleh: **Luthfi AL-Muhsin** Nomor Pokok Mahasiswa: **2014570076**. Telah diujikan pada hari/tanggal: **Senin, 27 Januari 2020** telah diterima dan disahkan dalam sidang Skripsi (munaqasyah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Perbankan Syariah.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan,



Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Ketua		.....
<u>Drs. Tajudin, MA.</u> Sekretaris		6/2 2020
<u>Dr. Oneng Nurul Bariyyah, M.Ag</u> Dosen Pembimbing		12/2-2020
<u>Dr. Rifzaldi Nasri, SE.MM</u> Anggota Penguji I		12/02 2020
<u>Rini fatma Kartika, S,Ag.MM</u> Anggota Penguji II		.....

## **FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

Skripsi,

**Luthfi Al-Muhsin**

2014570076

Analisis Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah KC Fatmawati

xii halaman+62 halaman+7 lampiran

### **ABSTRAK**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh keragaman nilai margin dalam pembiayaan murabahah yang ditetapkan oleh bank syariah. Padahal margin menjadi salah satu reformasi paling penting bagi para nasabah yang mengajukan pembiayaan ke bank syariah. Penetapan nilai margin dapat dipahami sebagai penetapan keuntungan dari harga jual sejumlah tertentu dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan diambil, biaya-biaya yang akan ditanggung termasuk antisipasi timbulnya kemacetan dan jangka waktu pengembalian. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisa ketetapan margin murabahah di BNI Syariah KC Fatmawati, karna dalam praktiknya terdapat perbedaan margin.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analisis, pengumpulan data, sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan fenomena yang diselidiki. Sumber data primer yaitu hasil wawancara atau hasil pengisian kuesioner, sedangkan sumber data sekunder adalah literatur, artikel, jurnal serta situs di internet.

Dari hasil penelitian yang penulis teliti di BNI Syariah KC Fatmawati penetapan margin melalui proses *mark-up pricing*, *target-return pricing*, *receivend-value pricing*. Dalam penetapan margin di BNI syariah KC Fatmawati sebagai cabang tidak berwenang menetapkan atau merubah margin, penetapan margin menyesuaikan harga yang berlaku di pasar dan margin rata-rata perbankan syariah umum.

**Kata Kunci : Margin, Murabahah, Bank Syariah**

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur dipanjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya setiap detik, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan waktu yang ditentukan. Shalawat serta salam tak lupa penulis junjungkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa kita dari jaman jahiliyah kepada jaman islamiyah seperti sekarang ini yang penuh dengan rahmat. Alhamdulillah, setelah melewati berbagai proses penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah KC Fatmawati”.

Skripsi ini ditulis dalam upaya memenuhi salah satu tugas akhir dalam memperoleh gelar Strata Satu (S1) pada Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, tahun 2019.

Tidak sedikit kendala yang dihadapi penulis di dalam proses penyelesaiannya, namun karena bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak baik moril maupun materil, sehingga kendala itu menjadi tidak terlalu berarti. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terimakasih kepada pihak-pihak berikut:

1. Prof. Dr. Syaiful Bakhri, S.H., M.H., Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H., Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
3. Dr. Nurhidayat, S.Ag., M.M., Ketua Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

4. Dr.N. Oneng Nurul Bariyah,M.Ag, Dosen Pembimbing Skripsi, yang telah mengorbankan waktu, tenaga, dan pikirannya dalam proses bimbingan.
5. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta yang telah memberikan pelayanan akademik dan pelayanan administrasi yang baik.
6. Kepada dua orang tua tercintaku Ayah dan Mamah, serta keluargaku yang telah memberikan kasih sayang, doa, serta dukungan moril maupun materil, sehingga memperlancar keberhasilan studi ini.
7. Kepada kakak-kakak senior yang telah mensupport dan membantu dalam penulisan skripsi ini.
8. Kepada seluruh keluarga besar MPS angkatan 2014 dan teman-teman Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, semoga selalu terjaga silaturahmi diantara kita dan bias kembali dilain waktu

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan, namun demikian diharapkan karya yang sederhana ini banyak memberikan manfaat. Aamiin.

Jakarta, 3 RabiulAkhir 1441 H  
30 November 2019 M

Penulis Luthfi Al-Muhsin

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERNYATAAN (ORISINILITAS)</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI</b> .....	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Sub Fokus .....	5
C. Rumusan Masalah .....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
E. Sistematika Penelitian .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Landasan Teori.....	10
1. Landasan Teori Tentang Margin .....	10
a. Pengertian Margin .....	10
b. Landasam Pengambilan Keuntungan / Margin pads Jual Beli Menurut Fiqih.....	11
c. Referensi Margin Keuntungan .....	12
d. Persyaratan Untuk Penetapan Margin .....	13
e. Kebijakan dalam Penetapan Profit Margin .....	14
f. Standarisasi Penetapan Margin .....	15
g. Contoh Penetapan Margin.....	16
2. Tinjauan Umum Pembiayaan Murabahah.....	17
a. Pengertian Pembiayaan .....	17
b. Fungsi Pembiayaan .....	18



c. Pengertian Murabahah .....	19
d. Rukun dan Syarat Murabahah.....	21
e. Dasar Hukum Murabahah .....	22
f. Seema Pembiayaan Murabahah .....	30
g. Penetapan Margin Salam Pembiayaan Murabahah.....	31
B. Penelitian Terdahulu .....	32
C. Kerangka Berfikir.....	34

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Tujuan Penelitian .....	37
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	37
C. Methodology Penelitian .....	37
D. Sumber Data.....	38
E. Teknik Pengumpulan Data.....	39
F. Teknik Analisis Data.....	40

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum tentang Latar Penelitian.....	41
1. Sejarah BNI Syariah.....	41
2. Sejarah Singkat BNI KC Fatmawati .....	42
3. Visi dan Misi BNI Syariah.....	42
4. Produk dan Jasa Bank BNI Syariah .....	43
B. Temuan Penelitian.....	46

### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	61
B. Saran.....	62

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

### **RIWAYAT HIDUP**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan syariah di Indonesia telah berkembang dengan pesat. Bank syariah merupakan salah satu instrumen yang digunakan untuk menegakan aturan-aturan ekonomi Islam. Sebagai bagian dari sistem ekonomi, lembaga tersebut merupakan lembaga dari keseluruhan sistem sosial. Oleh karenanya, keberadaannya harus dipandang dalam konteks keseluruhan keberadaan masyarakat, serta nilai-nilai yang berlaku dalam masyarakat yang bersangkutan. Oleh karena itu bisnis yang dikembangkan oleh kaum muslim harus diacukan kepada lembaga dan hukum *syara*.<sup>1</sup>

Kemunculannya sistem ekonomi syariah dipandang sebagai sesuatu alternatif sistem keuangan perekonomian dunia. Sistem dengan karakter yang utama yang bebas bunga ini memperoleh apresiasi dan sambutan dalam masyarakat luas. Sebagai sistem alternatif, bank syariah dirancang untuk menyediakan berbagai layanan sistem keuangan dan perbankan kepada masyarakat, dengan memperkenalkan prinsip-prinsip muamalah Islam. Selayaknya bank pada umumnya bank syariah juga menyediakan pilihan sarana investasi dan pembiayaan yang diperlukan masyarakat yang sejalan dengan syariat Islam.

---

<sup>1</sup>. Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, (Bogor: Gramedia, 2010), Cet. 1, h. 10.

Penetapan nilai margin dapat dipahami sebagai penetapan keuntungan dari harga jual sejumlah tertentu dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan diambil, biaya-biaya yang akan ditanggung termasuk antisipasi timbulnya kemacetan dan jangka waktu pengembalian.<sup>2</sup>

Sedangkan rasio margin keuntungan menurut pendapatan harian merupakan ukuran kemampuan manajemen untuk mengendalikan biaya operasional dalam hubungannya dengan penjualan. Makin rendah biaya operasi per rupiah penjualan, makin tinggi margin yang diperoleh. Rasio margin keuntungan dapat pula menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menetapkan harga jual suatu produk, relatif terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut.<sup>3</sup> Dari sini dapat dipahami bahwa margin keuntungan adalah nilai keuntungan yang ditetapkan oleh perusahaan berdasarkan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan definisi unik. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua, pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang di tunjukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

---

<sup>2</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), Cet. 1, h. 17.

<sup>3</sup> [www.kajianpustaka.com/2012/11/rasio-profit-margin.html](http://www.kajianpustaka.com/2012/11/rasio-profit-margin.html) /Diakses pada tanggal 3 juni 2018, pukul 21.23. WIB.

Pada sistem syariah tidak mengenal adanya bunga. Lalu timbul pertanyaan dari mana bank dan lembaga pembiayaan syariah mendapat keuntungan dari kegiatan pembiayaan yang diberikannya, Kita ambil contoh sederhana apa bila anda ingin membeli mobil dan meminta bantuan pembiayaan dari bank atau pembiayaan syariah anda tidak dikenakan bunga atas pinjaman melainkan margin, karna pinjaman tersebut bersifat pembiayaan, berarti bank atau perusahaan pembiayaan ini bertindak sebagai penjual sedangkan nasabah sebagai pembeli. Tentunya wajar aktivitas jual beli ini bank atau perusahaan ini mengusahakan keuntungan dari selisih harga jual dan harga beli (*margin*).<sup>4</sup>

Sementara pada standar penetapan margin Murabahah yang dikeluarkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Margin (*mark up price*) ditentukan berdasarkan kesepakatan antara Bank dan Nasabah, Margin dinyatakan dalam bentuk nominal atau persentase tertentu dari Harga Pokok Bank, dan Perhitungan Margin dapat mengacu pada tingkat imbalan yang berlaku umum pada pasar keuangan dengan mempertimbangkan ekspektasi biaya dana, risk premium dan tingkat keuntungan.<sup>5</sup>

Dalam transaksi murabahah di bank syariah, penetapan margin keuntungan untuk pembiayaan murabahah tersebut kerap kali tidak disepakati bersama dengan nasabah bank. Penetapan nilai margin tidak diketahui dasar pengambilannya dengan jelas, atau perincian dalam perumusan pengambilan

---

<sup>4</sup> [www.kajianpustaka.com/2012/11/rasio-profit-margin.html](http://www.kajianpustaka.com/2012/11/rasio-profit-margin.html) /Diakses pada tanggal 3 juni 2018, pukul 21.23. WIB.

<sup>5</sup> Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah, di akses tanggal 06 juli 2019 <https://www.ojk.go.id/id/.../Buku%20Standar%20Produk%20Murabahah.pdf>

nilai margin oleh pekerja pelaksana operasional khususnya dalam pembiayaan murabahah.

Akan tetapi margin pembiayaan Bank Syariah masih terbilang kompetitif, pasalnya sejumlah Bank Syariah masih memilih mempertahankan margin pembiayaan. Salah satunya Bank BNI Syariah mematok margin sekitar 11-13 tergantung tenor pembiayaan murabahah. Direktur Bisnis BNI Syariah, Dhias Widhiyati, menyatakan patokan margin tersebut sudah kompetitif di pasaran. “*pricing* ini saya kira sudah cukup bersaing. Jadi, kami belum berfikir untuk cepat menurunkannya.”<sup>6</sup> Demikian salah satu pendapat dari Direktur Bank Syariah.

Table 1.1 Perbandingan Margin Bank Syariah

No	Nama Bank	Limit (Rp)	Jangka Waktu (bulan)	Angsuran (bulan)	Uang Muka (%)	Margin Per bulan (%)	Margin Pertahun (%)
1	BSM	15.000.000	12	1.477.100	-	1,51%	18,12%
2	BRI.S	15.000.000	12	1.467.550	-	1,45%	17,4%
3	BNI.S	15.000.000	12	1.343.250	30%	4,45%	53,4%

Kesimpulan dari table di atas, ternyata presentase margin diperbankan syari’ah untuk BRI Syari’ah lebih murah dari pada BSM baik perbulan atau pertahun, sedangkan untuk BNI Syari’ah lebih besar dari kedua perbankan tersebut walaupun dalam angsurannya lebih rendah.

Nasabah masih tidak memahami konsep nilai margin, margin dianggap sama dengan bunga pada pembiayaan murabahah, dan tidak mengetahui

<sup>6</sup> Margin Pembiayaan Bank Syariah Masih Kompetitif <https://www.republika.co.id/berita/syariah/keuangan/12/01/18/lxziau-margin-pembiayaan-bank-syariah-masih-kompetitif> di Akses tanggal 06 agustus 2019

dengan pasti besaran margin yang menjadi kewajiban yang harus di bayarkan kepada pihak bank.<sup>7</sup>

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat menghasilkan pijakan teoritis bagi pengembangan disiplin ekonomi masyarakat, khususnya dalam transaksi perbankan syariah di kemudian hari. Berdasarkan latar masalah di atas, penulis mencoba untuk melakukan penelitian dengan judul: “**Analisis Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah KC Fatmawati**”.

## **B. Fokus Sub Fokus**

Fokus penelitian ini yakni berangkat dari latar belakang masalah.

Dari latar belakang di atas, identifikasi masalahnya sebagai berikut:

### 1. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini yaitu menganalisis pembiayaan murabahah Di BNI Syariah KC Fatmawati.

### 2. Subfokus Penelitian

Subfokus Penelitian ini adalah prosedur menetapkan margin Murabahah di BNI Syariah KC Fatmawati.

## **C. Rumusan Masalah**

Bertolak dari latar belakang masalah yang dikemukakan di atas, penulis merumuskan permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut:

---

<sup>7</sup> Pejabat dan Nasabah PT. BPRS Fajar Sejahtera Bali, Wawancara yang di lakukan oleh dina mardiyah untuk penelitiannya yang berjudul Analisis Penetapan Margin, 2013

1. Bagaimana Penetapan Margin pada Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah KC Fatmawati.
2. Bagaimana analisis Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah KC Fatmawati dalam menetapkan margin.

#### **D. Kegunaan Penelitian**

Dari penelitian ini. Di harapkan dapat memberikan manfaat serta berguna untuk hal-hal sebagai berikut.

1. Bagi Perbankan

Penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai bahan masukan dalam menetapkan strategi usaha dimasa yang akan datang.

2. Bagi Pemerintah

Penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai bahan pertimbangan pemerintah dalam memutuskan kebijakan dalam memutuskan kebijakan yang terkait dengan perbankan.

3. Bagi Peneliti dan Akademis

Peneliti ini diharapkan bermanfaat sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya dalam penciptaan ide-ide penelitian baru serta memberi kontribusi bagi perkembangan ilmu pengetahuan.

4. Bagi Calon Nasabah

Penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai bahan pertimbangan dan referensi untuk memilih sistem perbankan mana yang tepat yang dapat memberikan pelayanan yang memuaskan dan menguntungkan

## 5. Bagi Investor dan Calon Investor

Penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai bahan pertimbangan investasi dalam mendirikan atau mengembangkan perbankan di Indonesia baik sistem perbankan syariah maupun yang lainnya.

## **E. Sistematika Penelitian**

### 1. BAB I Pendahuluan

Dalam bab ini diuraikan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan hukum.

### 2. BAB II Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini berisi kerangka teori yang terdiri dari tinjauan umum tentang Bank Syariah, tinjauan umum Bank BNI Syariah, tinjauan umum tentang pembiayaan Murabahah, tinjauan umum tentang margin. Serta diuraikan juga mengenai kerangka pemikiran atau konsep.

### 3. BAB III Metodologi Penelitian

Dalam bab ini akan membahas tujuan penelitian, tempat dan waktu penelitian, metode dan prosedur penelitian, data dan sumber data, teknik dan prosedur pengumpulan data, serta validitas data yang akan digunakan dalam penelitian ini.

### 4. BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

Dalam bab ini penulis akan membahas sekaligus menjawab permasalahan yang telah ditentukan sebelumnya. Pertama mengenai pembiayaan multiguna murabahah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang



Fatmawati. yang kedua mengenai Penetapan margin dalam pembiayaan murabahah

## 5. BAB V Kesimpulan dan Saran

Dalam bab ini berisi kesimpulan dari jawaban permasalahan yang menjadi obyek penelitian dan saran-saran yang ditujukan pada pihak-pihak terkait dengan permasalahan penelitian.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Landasan Teori Tentang Margin**

###### **a. Pengertian Margin**

Pengertian margin menurut kamus besar bahasa indonesia adalah “Laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual beli harga di pasar”.<sup>1</sup> Sedangkan menurut kamus besar bahasa indonesia mendefinisikan margin sebagai “laba bruta atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual di pasar dan deposit atau uang muka oleh investor atau tanpa makelar yang merupakan pembayaran sebagian atau harga beli saham atau komoditas”.<sup>2</sup>

Menurut Sofyan Syafri Harahap, margin yaitu angka ini menunjukkan berapa besar presentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan laba cukup tinggi.<sup>3</sup>

Menurut S. Munawir, profit margin yaitu besarnya keuntungan operasi yang dinyatakan dalam prosentase dan jumlah penjualan bersih. Profit Margin ini mengukur tingkat keuntungan

---

<sup>1</sup> Departemen Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (Edisi Revisi Jakarta : PT . Gramedia Pustaka Utama, 2008), h. 889.

<sup>2</sup>*Ibid.*, h. 715-716.

<sup>3</sup> Sofyan Syafri Harahap, *Teori Akuntansi*, Edisi Revisi 9 (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), h. 134

yang dapat dicapai oleh perusahaan dihubungkan dengan penjualannya.<sup>4</sup>

Secara teknis yang di maksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang di tetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun di tetapkan 360 hari: penghitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun di tetapkan 12 bulan.<sup>5</sup>

Berdasarkan definisi diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa margin adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari. Perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

#### **b. Landasan Pengambilan Keuntungan/ Margin pada jual Beli**

##### **Menurut Fiqih**

Menurut ulama hambali, Ibnu Qayyim, “Ketika orang menjual sesuatu seratus untuk pembayaran tunda, tidak ada riba di dalamnya”. Baghawi menyatakan bahwa tidak ada perbedaan pendapatan pada penjual murabahah dalam keadaan bahwa pembeli dan penjual sepakat pada satu harga dari dua harga, yakni harga tunai dan harga hutang. Ini adalah pendapat dari Thawus, pandangan ini mengungkapkan bahwa membayar harga lebih tinggi dalam penjual pembayaran tunda dilarang jika penjual

---

<sup>4</sup> S.Munawir, *Analisa Laporan Keuangan* (Yogyakarta, Liberty.2007), h.89

<sup>5</sup> Adiwirman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2004), h.279-280.

mengatakan kepada pembeli,” aku akan menjual barang ini demikian-demikian untuk tunai dan demikian-demikian untuk kredit.<sup>6</sup>

### c. Referensi Margin Keuntungan

Yang di maksud dengan referensi margin keuntungan adalah margin keuntungan yang di tetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah. penetapan keuntungan pembiayaan berdasarkan Idengan mempertimbangkan beberapa hal berikut<sup>7</sup>:

#### 1) *Direct Competitors Market Rate (DCMR)*

Yang di maksud *Direct Competitors Market Rate* (DCMR) tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang di tetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang di tetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.

#### 2) *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

Adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO di tetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung,

---

<sup>6</sup>Wirosa, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005). h. 94-95.

<sup>7</sup>Adiwarman, *Op. Cit.*, h.280-281.

atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional yang dalam rapat ALCO di tetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat.

3) *Expected Competitive Return Investors (ECRI)*

Yang di maksud dengan *Expected Competitive Return Investors (ECRI)* target bagi hasil kompetitif yang di harapkan dapat di berikan kepada dana pihak ketiga.

4) *Acquiring Cost*

Yang di maksud dengan *Acquiring Cost* adalah biaya yang di keluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

5) *Overhead Cost*

Yang di maksud dengan *Overhead Cost* adalah biaya yang di keluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

**d. Persyaratan Untuk Penetapan Margin**

Margin keuntungan = f (plafod) hanya bisa di hitung apa bila komponen-komponen yang di bawah ini tersedia:<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Adiwarman Karim. *Op. Cit.*, h.253

- 1) Jenis perhitungan margin keuntungan.
- 2) Plafond pembiayaan sesuai jenis.
- 3) Jangka waktu pembiayaan.
- 4) Tingkat margin keuntungan pembiayaan.
- 5) Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan).

**e. Kebijakan Dalam Penetapan Profit Margin**

Adapun dalam kebijakan dalam penentuan profit margin adalah sebagai berikut:<sup>9</sup>

- 1) Komposisi pendanaan

Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagai besar di peroleh dari dana giro dan tabungan, yang notaben nisbah nasabah tidak setinggi pada deposan, maka penentuan keuntungan (margin bank) akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbatas dari deposito.

- 2) Tingkat persaingan

Jika tingkat kompetisi ketat, porsi keuntungan tipis, sedangkan pada tingkat kompetisi masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.

---

<sup>9</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. (yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), h. 37.

### 3) Resiko Pembiayaan

Untuk pembiayaan pada sektor yang beresiko tinggi, bank dapat mengambil keputusan lebih tinggi di banding yang beresiko sedang apa lagi kecil.

### 4) Jenis Nasabah

Yang di maksud dalah nasabah prima dan nasabah bisa. Bagi nasabah prima, misalkan usahanya besar dan kuat, bank cukup mengambil keuntungan tipis.

## f. Standarisasi Penetapan Margin

Adapun untuk setandarisasi penetapan margin di lakukan beberapa tahapan yang di lakukan sebagai berikut:<sup>10</sup>

- 1) Margin jual murabahah merupakan tingkat keuntungan yang di harapkan (*expected yield*) oleh bank.
- 2) Margin (*mark up price*) di tentukan berdasarkan kesepakatan antara bank dan nasabah.
- 3) Margin di nyatakan dalam bentuk nominal atau persentase tertentu dari harga pokok bank.
- 4) Perhitungan margin dapat mengacu pada tingkat imbalan yang berlaku umum pada pasar keuangan dengan

---

<sup>10</sup> Mulya E.Siregar, *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*, 2016(Online). <http://www.ojk.go.id/en/berita-dan-kegiatan/publikasi/documents/pages/OJK-Launches-Book-on-Standards-of-Murabahah/buku%20standar%20murabahah.pdf> diakses tanggal 11 juli 2019, pukul 20:11

mempertimbangkan ekpetasi biaya dana, *risk premium* dan tingkat keuntungan.

- 5) Margin tidak boleh bertambah sepanjang masa pembiayaan setelah kontrak disepakati dan di tanda tangani kedua belah pihak.
- 6) Bank dapat memberikan potongan margin murobahah sepanjang tidak menjadi kewajiban bank yang tertuang dalam perjanjian.

#### **g. Contoh Penetapan Margin**

- 1) Contoh penetaan margin dalam transaksi murabahah

Suatu transaksi murabahah dengan margin yang di tetapkan, bank membeli sebuah mobil seharga Rp 100.000.000,- dan menjualnya kepada nasabah dengan harga yang sudah dinaikan (di mark up) sebesar Rp 120.000.000,- dimana pembayaran dilakukan lewat angsuran, maka dari bentuk contoh transaksi di atas akan terlihat bahwa bank syariah hanya sekedar menggantikan tingkan suku bunga dengan tingkat laba dari harga yang sudah di naikan. Bahkan, di antara keduanya bisa lenyap apabila tidak ada kecermatan yang memadaai dari petugas pelaksana maupun pihak-pihak berwenang yang menetapkan nilai margin dalam pembiayaan murabahah pada bank syariah.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> [www.academi.edu/5471452/Bab](http://www.academi.edu/5471452/Bab) IV Penelitian Analisis penetpan margin dan penerapan manajemen risiko dalam pembiayaan murabahah di PT. BPRS fajarsejahtera bali/ diakses tanggal. 11 juli 2019, pukul 21:20



Harga Jual Bank	= Harga Beli Bank + Cost Recovery + Keuntungan
Cost Recovery	= $\frac{\text{Peroyeksi Biaya Operasi}}{\text{Target Volume Pembiayaan}}$
Margin dalam Presentase	= $\frac{\text{cost Recovery} + \text{Keuntungan}}{\text{Harga beli Bank}} \times 100 \%$

Gambar. 2.1 Contoh Perhitungan Harga Jual dalam Murabahah

**Sumber : Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bnak**

### **Syariah**

Biaya yang di keluarkan dan harus di kembalikan (*cost recovery*) bisa di dekati membagi proyeksi biaya oprasional bank, dengan target volume pembiayaan murabahah di bank syariah.<sup>12</sup>

## **2. Tinjauan Umum Pembiayaan Murabahah**

### **a. Pengertian Pembiayaan**

Menurut kasmir pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat di persamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan yang lain mewajibkan pihak yang di biyai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dengan jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>13</sup>

Dari pengertian di atas dapat di simpulkan bahwa pembiayaan adalah bagian dari penyalurandana yang dapat berupa

<sup>12</sup> Muhammad. *Op.cit.h.143*.

<sup>13</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Rajagrafindo persada, 2014), h.85.

uang atau tagihan dan yang lainnya seperti investasi penempatan surat berharga, penempatan dana pada bank syariah lain penyempatan modal pada lembaga keuangan syariah.

Misalnya bank membiayai dalam pembelian 1 unit sepeda motor. Kemudian adanya kesepakatan antara bank dengan nasabah penerima pembiayaan tersebut. Bahwa pihak bank syariah dan pihak nasabah siap dengan perjanjian yang telah di buatnya. Dalam perjanjian pembiayaan tercakup hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk jangka waktu serta jumlah margin yang di tetapkan pihak oleh bank.

#### **b. Fungsi Pembiayaan**

Pembiayaan mempunyai peran penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan adala sebagai berikut:<sup>14</sup>

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan biaya guna (utiliti) dari uang atau modal
- 2) Pembiayaan meningkatkan daya guna suatu barang.
- 3) Pembiayaan meningkatkan peredaran dn lalulintas uang.
- 4) Pembiayaan menimbulkan kegairahan pembiayaan.
- 5) Pembiayaan sebagai alat stabilisasi keuangan.

---

<sup>14</sup> Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 712-715.

- 6) Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional.
- 7) Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional.

### c. Pengertian Murabahah

Secara bahasa. Kata *murabahah* berasal dari kata (Arab) *rabaha*, *yurabihu*, *murabahatan*, yang berarti untung atau menguntungkan, seperti ungkapan “*tijaratun rabihan, wa baa’u asy-syai murabahatan*” artinya perdagangan yang menguntungkan, dan menjual suatu barang yang memberi keuntungan.<sup>15</sup> Kata *murabahah* juga berasal dari kata *ribhun* atau *rubhun* yang berarti tumbuh atau berkembang dan bertambah.<sup>16</sup>

Secara istilah. Menurut para ahli islam (*fiqaha*), pengertian *murabahah* adalah “*al-bai’bira’sil maal waribhun ma’lum*” artinya jual beli dengan harga pokok di tambah keuntungan yang di ketahui.<sup>17</sup> Ibn jazi menggambarkan jenis transaksi ini “penjual barang memberitahukan kepada pembeli harga barang dan keuntungan yang akan di ambil dari barang tersebut.<sup>18</sup> Para *fuqaha* mensifati *murabahah* sebagai bentuk jual beli atas dasar kepercayaan (*dhaman buyu’al-amanah*). hal ini mengingat kepada penjual percaya kepada pembeli yang di wujudkan dengan

---

<sup>15</sup> Asya-Syihab al-jundi, *Al-aqdunal-Murabahah bainal Al-Fiqh al islami wa al-ta’amuli al-mashrafi*, (Saudi Arabiya: Dar al-Nahdhah al-Arabiyyah, 1986), h. 15.

<sup>16</sup> Muhammad Usman Syubair, *Al-Mu’amalah al-maliyah al-mu’ashirah fi al-Fiqh al-islam*, (Yordan: Da’ar al-Nafais, 1996), h. 216.

<sup>17</sup> Ibn Qudamah, *Al-Mughni*, Juz. IV, h. 199

<sup>18</sup> Muhammad Usman Syubair, *ibid*, h. 217

menginformasikan harga pokok barang yang akan di jual berikut keuntungannya kepada pembeli.<sup>19</sup>

Menurut dewan syariah nasional, *murabahah* yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.<sup>20</sup> Sedangkan menurut bank Indonesia, *murabahah* adalah akad jual beli antara bank dengan nasabah. Bank memberi barang yang diperlukan nasabah dan menjual kepada nasabah yang bersangkutan sebagai harga pokok ditambah dengan keuntungan yang di sepakati.<sup>21</sup>

Dalam penjelasan pasal 19 huruf d undang-undang nomer 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah disebutkan bahwa *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.<sup>22</sup>

Dari beberapa penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* adalah fasilitas penyediaan dana atau pendanaan dari pihak yang berkelebihan dana (Bank) kepada pihak yang mengalami devisit dana (Nasabah) dalam memenuhi kebutuhan dengan sistem jual beli *murabahah* dimana pihak

---

<sup>19</sup> *Ibid*

<sup>20</sup> Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000.

<sup>21</sup> Bank Indonesia, *Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Kantor Bank Syariah*, (BI:Agustus 2004), h.6.

<sup>22</sup> Undang-undang Perbankan Syariah Tahun 2008, h. 11.

penjual memberi tahu harga perolehan barang dan ‘keuntungan yang di sepakati’, karakteristik *murabahah* adalah penjual harus memberi penjelasan kepada pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang di tambah pada biaya tersebut dan di jadikan sebagai harga jual.

#### **d. Rukun Dan Syarat Murabahah**

menurut jumlah ulama, rukun jual beli itu ada empat, yaitu sebagai berikut:<sup>23</sup>

Orang yang berakad (penjual dan pembeli)

- 1) Sighat (lafadz *ijab dan qobul*).
- 2) Ada barang yang di beli.
- 3) Ada nilai tukar pengganti barang.

Ada pun syarat utama dalam bisnis dengan sistem *murabahah* adalah si pembeli barang yang dalam hal ini Bang harus memberikan informasi yang sebenarnya kepada pembeli tentang harga pembelian dan keuntungan berihnya (*profil margin*) dari cost plusnya itu.

Selain di atas ada beberapa syarat khusus yang mengatur *murabahah*, Seperti yang di kemukakakn oleh Syafi’i Antonio yaitu:<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup>Sohari Sahrani, *Fikih Muamalah*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2011), h. 67.

<sup>24</sup> M Syafi’i Antonio, *Op. Cit*, h. 102.

- a) Penjual memberi tahu biaya modal pada nasabah
  - b) Kontrak yang pertama harus sah sesuai rukun yang ditetapkan.
  - c) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atau barang sesudah pembeli.
  - d) Penjual harus menyampaikan segala sesuatu hal yang berkaitan dengan pembeli, misalnya jika pembelian diberikan secara hutang. Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d) atau (e) tidak dipenuhi, maka pembeli memiliki pilihan.
  - e) Melanjutkan pembelian seperti adanya.
  - f) Kembali pada penjual dan menyatakan tidak setuju atau barang yang dijual.
- 4) Membatalkan Kontrak

Ketentuan tentang membatalkan kontrak ini secara fiqih telah diatur dalam bab khiyar, yaitu hak memilih bagi pembeli untuk melanjutkan atau membatalkan jual beli karena adanya unsur kecacatan

**e. Dasar Hukum Murabahah**

murabahah merupakan bagian dari jual beli dan sistem ini mendominasi produk-produk yang ada di semua bank islam. Dalam islam, jual beli merupakan salah satu sarana tolong

menolong sesama umat manusia yang di rhidhoi Oleh Allah SWT.<sup>25</sup>

### 1) Al-Qur'an

Dengan demikian ditinjau dari aspek hukum islam, maka praktik murabahah ini dibolehkan baik menurut Al-Qur'an, Hadits, Maupun ijma ulama. Dalil-dalil yang dijadikan sebagai dasar hukum pelaksanaan pembiayaan murabahah diantaranya adalah.

#### a) Surat Al-Baqarah ayat 275.<sup>26</sup>

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

Artinya:

Orang-orang yang memakan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (terkena) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat).sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang sampai mengambil riba. Maka baginya apa yang telah di ambilnya dahulu (sebelum datang larangan):dan urusanya itu adalah penghuni-penghuni neraka: mereka .kekal di dalamnya. (QS.Al-Baqarah (2) : 275)

<sup>25</sup> Muhammad, Model-model Akad pembiayaan di bank syariah (panduan teknis Pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan pada Bank Syariah),(UII Press:Yogyakarta), h. 58.

<sup>26</sup> Departemen Agama RI, Mushaf Al-Qur'an Terjemah Edisi Tahun 2010, (Depok: Al-Huda, 2012), h. 29.

Tafsir Jalalain:

(Orang-orang yang memakan riba), artinya mengambilnya. Riba itu ialah tambahan dalam muamalah dengan uang dan bahan makanan, baik mengenai banyaknya maupun mengenai waktunya, (tidaklah bangkit) dari kubur-kubur mereka (seperti bangkitnya orang yang kemasukan setan di sebabkan penyakit gila) yang menyerang mereka: minal massi berkaitan dengan yaquumuuna. (Demikian itu), maksudnya yang menimpa mereka itu (adalah karena), maksudnya di sebabkan mereka (mengatakan bahwa jual-beli itu seperti riba) dalam soal di perbolehkannya. Berikut ini kebalikan dari persamaan yang mereka katakan itu secara bertolak belakang, maka firman Allah menolaknya, (padahal Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. Maka barang siapa yang datang kepadanya), maksudnya sampai kepadanya (pelajaran) atau nasihat (dari Tuhannya, lalu ia menghentikannya), artinya tidak memakan riba lagi (maka baginya apa yang telah berlalu), artinya sebellum datanya larangan dan do'a tidak di minta untuk mengembalikannya (dan urusannya) dalam memaafkannya terserah (kepada Allah. Dan orang-orang yang mengulangi)memakanya dan tetap menyamakannya dengan jual-beli tentang halalnya, (maka mereka adalah penghuni neraka, kekal mereka di dalamnya).<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Tafsir Jalalain, Surat Al-Baqarah ayat 275.



b) Surat An-Nisa ayat 29.

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

**Artinya:**

Hai orang-orang yang beriman, jangan lah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa (4) : 29<sup>28</sup>  
Tafsir Jalalain

(Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil) artinya jalan yang haram menurut agama seperti riba dan gasab/merampas (kecuali dengan jalan) atau terjadi (secara perniagaan) menurut suatu qiraat dengan baris di atas sedangkan maksudnya ialah hendaklah harta tersebut harta perniagaan yang berlaku (dengan suka sama suka di antara kamu) berdasar kerelaan hati masing-masing, maka bolehlah kamu memakanya. (dan janganlah kamu membunuh dirimu) artinya melakukan dengan hal-hal yang menyebabkan kecelakaanya bagaimana pun cara baik di dunia dan di akhirat. (Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu) sehingga dilarang-Nya kamu berbuat demikian.<sup>29</sup>

<sup>28</sup> Departemen Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah Edisi Tahun 2010*, (Depok: Al-Huda, 2012), h. 120.

<sup>29</sup> Tafsir Jalalain Surat An-Nisa ayat 29.

## 2) Ijma

Selain Al-Qur'an dan Hadits Rasulullah SAW yang di jadikan landasan sebagai dasar hukum murabahah, maka ijma ulama” juga dapat dijadikan acuan hukum murabahah. Hal ini sesuai yang di kemukakan Abdullah Syeed : “Al-Qur'an tidak membuat acuan langsung berkenan dengan murabahah, walaupun ada beberapa acuan di dalamnya untuk menjual, keuntungan, kerugian dan perdagangan. Karena nampaknya tidak ada acuan langsung kepadanya dalam Al-Qur'an atau Hadis yang di terima umum, para ahli hukum harus membenarkan murabahah berdasarkan landasan lain.”<sup>30</sup>

Menurut imam Malik, murabahah itu dibolehkan (mubah) dengan berlandaskan kepada tradisi orang-orang madinah, yaitu ada konsesus pendapat di madinah mengenai hukum tentang orang yang membeli baju di sebuah kota, dan mengambilnya untuk menjualnya ke kota lain dengan menjualnya berdasarkan kesepakatan berdasarkan keuntungan. Imam Syafi'i mengatakan jika seseorang menunjukan komoditas kepada seseorang dan mengatakan “kamu beli untukku,aku akan memberikan keuntungan begini, begitu”, kemudian orang itu membelinya, maka transaksi itu sah. Sedangkkn marghinani seorang fiqhi mazhab Hanafi

---

<sup>30</sup> Abdullah Syeed, *menyoal bank syariah: Kritik antar Interpretasi Bunga Kaum Neorevivalitas*, (Jakarta: Peramadian,2004), h, 119.

membenarkan ke absahan murabahah berdasarkan kondisi penting bagi validitas penjual didalamnya. Demikian pula Nawawi dari mazhab Syafi'i, secara sederhana mengemukakan bahwa penjualan murabahah sah menurut hukum tanpa bantahan.<sup>31</sup> Dengan demikian dapat dikatakan bahwa landasan hukum murabahah adalah Al-Qur'an dan Hadits Rasulullah SAW serta Ijma ulama.

Salah satu fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 1 april 2000 adalah sebagai berikut:<sup>32</sup>

**a) Ketentuan Umum Murabahah Pada Bank Syariah**

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- 2) Barang yang di perjual belikan tidak di haramkan oleh syariah islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang di sepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli yang di perlukan nasabah atau nama bank sendiri, dan pembeli ini harus sah dan bebas dari riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara berhutang.
- 6) Bank menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahukan secara jujur seharga barang pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperkukan.
- 7) Nasabah membayar harga yang telah di sepakati tersebut pada jangka waktu yang telah di sepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalah gunaaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

---

<sup>31</sup> Abdullah Syeed, Ibid., h. 120.

<sup>32</sup> Syofan S. Harahap, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE-USAKTI, 2004), h. 95.

- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ke tiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan barang secara prinsip, menjadi milik bank.

**b) Ketentuan Murabahah Pada Nasabah**

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli asset yang di pesanya secara sah kepada pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah arus menerima (membelinya) sesuai perjanjian yang telah di sepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontak jual beli.
- 4) Dalam jual beli ini babk di bolevi meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan asal pemesanan. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya rill bank harus di bayar dari uang muka tersebut.
- 5) Jika uang muka kurang dari kerugian yang harus di tanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugian kepada nasabah,(jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga dan jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang di tanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya).

**c) Jaminan Dalam Murabahah**

- 1) Jaminan dalam murabahah dibolehkan,agar nasabah serius dengan pesanannya.
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat di pegang.

**d) Hutang Dalam Murabahah**

- 1) Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitanya dengan transaksi lain yang di lakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia teteap berkewajiban untuk meyelesaikan hutangnya kepada bank.

- 2) jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib melunasi seluruhnya.
- 3) Jika penjual barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu di perhitungkan.

**e) Penundaan Dalam Pembayaran Murabahah**

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan Arbitase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan musyawarah.

**f) Bangkrut Dalam Murabahah**

- 1) Jika nasabah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihannya ia sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.

**g) Berkenaan Dengan Uang Muka**

- 1) Dalam akad pembiayaan murabahah, lembaga keuangan syariah (LKS) diperbolehkan meminta uang di muka apa bila kedua belah pihak sepakat.
- 2) Besarnya uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.

**h) Harga dalam Jual Beli Murabahah**

- 1) Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (*qimah*) benda yang menjadi objek jual beli, lebih tinggi maupun rendah.
- 2) Harga dalam jual beli murabahah adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.
- 3) Jika dalam jual beli murabahah LKS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu, diskon adalah hak nasabah.
- 4) Jika pembelian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.

5) Dalam akad pembagian diskon setelah akad hendaklah di perjanjikan atau di tandatangani.

**i) Sanksi Atas Nasabah Mampu Yang Menunda**

**Pembayaran**

- 1) Sanksi yang di sebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang di kenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja.
- 2) Nasabah yang tidak atau belum mampu membayar di sebabkan *force majeure* tidak boleh di kenakan sanksi.
- 3) Nasabah nyang mampu menunda-nunda pembayaran dan atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutang boleh di kenankan sanksi.
- 4) Sanksi disasarkan atas *ta'zir*, yaitu bertujuan agar nasabah lebih di siplin dalam melaksanakan kewajibannya.
- 5) Sanksi dapat berupa debda sejumlah yang besarnya di tentukan atas dasar kesepakatan dan di buat saat akad di tanda tangani.
- 6) Dana yang berasal dari denda di peruntukan sebagai dana sosial

**f. Skema Pembiayaan Murabahah**

Keterangannya sebagai berikut:<sup>33</sup>

- 1) Adanya kesepakatan pihak bank dengan nasabah untuk melakukan perjanjian atau negoisasi dan persyaratan.
- 2) Setelah adanya negoisasi kemudian melakukan perjanjian berupa akad jual beli antara kedua belah pihak.
- 3) Dari pihak bank mulai melakukan aktifitas berupa pembelian barang kepada penjual untuk nasabah atas nama bank.
- 4) Atas nama bank penjual mengirim barang kepada nasabah yang telah di tunjukan oleh bank.
- 5) Nasabah menisrima barang dan dokumen perjanjian dari penjual atas nama bank.
- 6) Setelah nasabah menerima barang dan dokumen dari penjual. Maka, yang terakhir kewajiban nasabah membayarr barang tersebut kepada bank sesuai dengan perjanjian awal.
- 7) Penetapan margin dalam pembiayaan murabahah

---

<sup>33</sup> Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*. (Jakarta Raja Granfindo persada, 2008), h. 14.

### **g. Penetapan Margin Dalam Pembiayaan Murabahah**

Metode penetapan tingkat margin dalam pembiayaan murabahah memang tidak seharusnya tidak menggunakan suku bunga bank konvensional sebagai rujukan. Tingkat margin sendiri merupakan salah satu elemen penting dalam akad pembiayaan murabahah yang menjadikan berbeda dengan transaksi kredit pada lembaga keuangan konvensional. Penetapan tingkat margin yang sesuai akan membawa keuntungan dan kerelaan bagi kedua belah pihak.

Bank syariah mengatakan bahwa bank melakukan penetapan margin keuntungan dari harga jual sejumlah barang tertentu dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan di ambil, berupa biaya-biaya yang di tanggung termasuk antisipasi timbulnya akemacetan jangka waktu pembelian.<sup>34</sup>

### **B. Penelitian Terdahulu**

- 1) Skripsi Afri Nursepti Nauri, S1 Perbankan Syariah UIN Syarif Hidayatullah Tahun 2013

Dengan judul skripsi “Metode Penetapan Margin Murabahah dalam Produk Implan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cikarang”. Pada skripsi ini menggunakan metode kualitatif normatif. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur

---

<sup>34</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesai Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), h. 17.

pembiayaan murabahah dan mengetahui bagaimana tinjauan teori murabahah terhadap penetapan margin pada produk pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri KC. Cikarang

Kesimpulan dari skripsi ini dalam prosedur pembiayaan implan terlihat bahwa penggunaan dana pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah tidak digunakan untuk pembelian suatu barang tetapi untuk pembelian multiguna seperti modal kerja/investasi. Hal ini tidak sesuai dengan konsep murabahah yang sebenarnya karena model pembiayaan seperti ini sudah ada dalam konsep teori mudharabah dan qardul hasan. Dalam penetapan margin pihak bank syariah mandiri telah menentukan sendiri berapa tingkat margin tanpa kesepakatan antara kedua belah pihak. Sedangkan menurut teori murabahah penetapan margin keuntungan dari produk murabahah adalah harus adanya kesepakatan margin antara kedua belah pihak artinya penetapan margin murabahah pada produk implan di bank syariah Mandiri tidak sesuai dengan teori murabahah.

- 2) Skripsi Tuti Hartinni, S1 Perbankan Syariah UIN Syarif Hidayatullah Tahun 2010.

Dengan judul skripsi “Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan margin murabahah untuk produk pembiayaan rumah (Studi Kasus BTN Syariah)”. Penelitian ini



menggunakan metode kuantitatif dengan metode analisis yang digunakan yaitu analisis regresi linier berganda.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap penetapan margin murabahah. Dalam skripsi ini membahas empat faktor yang mempengaruhi penetapan margin, yaitu biaya *overhead*, dana pihak ketiga, tingkat bunga dan profit target. Penentuan margin dalam hal ini di tunjukan hanya pada produk pembiayaan kepemilikan rumah.

Hasil penelitian ini bahwa biaya *overhead*, dan pihak ketiga, tingkat bunga dan profit target secara bersama-sama mempengaruhi margin tetapi secara parsial hanya variable tingkat bunga yang tidak berpengaruh.

Perbedaan antara skripsi yang ditulis oleh peneliti dengan beberapa skripsi di atas terletak pada penetapan margin yang diteliti berbeda, implementasi perusahaanya, dan lokasi penelitiannya. Dalam penelitian ini pembahasan yang diutamakan adalah pembiayaan murabahah dan penetapan margin di BNI Syariah KC Fatmawati.

### **C. Kerangka Berfikir**

Penetapan margi ialah penetapan keuntungan dari harga jual sejumlah tertentu dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan diambil. Biaya-biaya yang ditanggung termasuk antisipasi timbulnya kemacetan dan jangka waktu pembelian.

Margin keuntungan yang ditetapkan tersebut berhak diketahui oleh pembeli. Bahkan, penjual berkewajiban memberi tahu si pembeli berapa margin keuntungan yang ditetapkan olehnya. Hal tersebut dilakukan agar kedua belah pihak dapat bersepakat sehingga tidak ada pihak yang dirugikan atau terdzalimi. Jika margin keuntungan ditetapkan tanpa memperhatikan hak si pembeli maka margin keuntungan tidak akan ada bedanya dengan riba.

Dalam transaksi murabahah di bank syariah, penetapan margin keuntungan untuk pembiayaan murabahah tersebut kerap kali tidak disepakati bersama dengan nasabah bank. Dan faktanya nasabah bank syariah masih menganggap bahwa margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah sama dengan bunga di bank konvensional.

Untuk meyakinkan para nasabah dan menganalisis bahwa penetapan margin dalam pembiayaan murabahah telah tepat dalam penetapan marginya. Maka penulis hanya akan meneliti bagaimana pembiayaan murabahah dan penetapan marginya di Bank BNI Syariah KC Fatmawati yang dijadikan sebagai objeknya.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian adalah untuk mendeskripsikan penetapan margin dalam produk pembiayaan murabahah di BNI Syariah KC Fatmawati.

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

Tempat penelitian di kantor pusat BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati yang berlokasi di Jl. RS Fatmawati No. 30 C / 30 D, Cilandak Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta -12430. Waktu penelitian ini dimulai pada bulan Juli- November 2019.

#### **C. Latar Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Bank BNI Syariah KC Fatmawati. Alasan penelitian di lokasi ini karena peneliti merupakan saudara dari salah satu pegawai Bank BNI Syariah, maka kemungkinan untuk bertemu sangat besar yang akan memudahkan peneliti menjalin komunikasi untuk berjalannya penelitian ini. Penelitian ini dilakukan dengan metode wawancara dan dokumentasi, ternyata ditemukan banyak hal menarik untuk diteliti.

## **D. Metodologi dan Prosedur Penelitian**

Pendekatan yang di gunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis, yang di gunakan gambaran mendalam, sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang sedang di selidiki.

Sedang metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah:

### **1. Induktif**

Metode induktif yaitu suatu metode dengan mengambil suatu kesimpulan secara umum dari fakta-fakta nyata yang ada di lapangan, induktif merupakan cara berfikir, di mana di tarik kesimpulan yang bersifat umum dari berbagai kasus yang bersifat individual. Penarikan kesimpulan secara induktif dimulai dengan menyatukan pernyataan-pernyataan yang bersifat umum.

### **2. Deduktif**

Metode Deduktif, yaitu suatu metode yang berdasarkan pemikiran logika dan di teriama umum dalam rangka pengambilan keputusan dari fakta yang sedang di amati, kemudian memberikan saran tas dasar kesimpulan.<sup>1</sup>

## **E. Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. (Bandung : Alfabeta, 2007). h. 50.

<sup>2</sup> Lexy J. Moleong. *Metodologi penelitian kualitatif*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2004), h. 112.

Data yang penulis peroleh langsung dari objek penelitian berupa dokumen yaitu laporan keuangan dan data yang di dapat berupa:

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa di lakukan oleh peneliti.<sup>3</sup>

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang telah di kumpulkan untuk maksud selain menyelesaikan masalah yang sedang di hadapi. Data ini dapat di temukan dengan cepat. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah literatur, artikel, jurnal serta situs di internet yang berkenanan dengan penelitian yang dilakukan.<sup>4</sup>

## **F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data**

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian Lapangan (*Field Research*) adalah merupakan penelitian di lapangan untuk memperoleh data atau informasi secara langsung dan mendatangi responden.<sup>5</sup> dimana peneliti tersebut di lakukan dengan cara:

---

<sup>3</sup> Husain Umar, *Metode penelitian untuk skripsi dan tesis bisnis, Cet. VI, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2004)*, h. 42.

<sup>4</sup> Sugiyono, *metode penelitian kuantitatif dan kualitatif dan R&D, Cet, VI, ke 8 (Bandung : Alfabeta, 2009)*, H. 137.

<sup>5</sup> Rosady Ruslan, *metode penelitian: public relation dan komunikasi (Jakarta: Rajawali pers, 2006)*, h. 32.

a. Wawancara

*Interview* merupakan suatu pengumpulan informasi langsung tentang beberapa jenis data.<sup>6</sup> Dalam penelitian ini peneliti langsung mewawancarai divisi tersebut pada BNI Syariah KC Fatmawati.

b. Dokumentasi

Dokumentasi dapat di artikan sebagai bahan tertulis maupun data yang di peroleh dari dokumen-dokumen yang berupa catatan formal organisasi itu sendiri. Data yang di dapat peneliti dalam penelitian ini dari BNI Syariah adalah berupa profil BNI Syariah dan foto-foto dokumen tasi kegiatan penelitian wawancara dengan salah satu karyawan BNI Syariah KC Fatmawati, mengenai penetapan margin dalam pembiayaan murabahah di BNI Syariah.

### G. Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif adalah upaya yang di lakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasi data, memilah-milah menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskanya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang di pelajari, dan memutuskan apa yang dapat di ceritakan untuk orang lain.<sup>7</sup> untuk analisa data kualitatif, maka pola fikir yang untuk menganalisa data adalah induktif dan deduktif.

Pola fikir induktif adalah untuk menganalisa data-data yang bersifat khusus untuk di tarik kepada yang umum. Sedangkan pola fikir deduktif

---

<sup>6</sup> Sustrisno hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta : Andy Offset, 1983), h.49.

<sup>7</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi*, (Bandung: Rosda Karya, 2007), h.248.

adalah untuk menganalisa data-data yang bersifat umum untuk di tarik ke khusus.<sup>8</sup>

Dari data yang dikumpulkan, kemudian dianalisis dan diinterpretasikan. Adapun dalam menganalisis data, peneliti menggunakan metode analisis deskriptif, yaitu penelitian untuk memberikan penjelasan mengenai karakteristik suatu populasi atau fenomena tertentu, maksudnya adalah cara melaporkan data dengan menerangkan dan memberi gambaran mengenai data yang terkumpul secara apa adanya dan kemudian data tersebut di simpulkan.<sup>9</sup>

## **H. Validitas Data**

Dalam penelitian kualitatif, kebenaran hasil penelitian banyak yang diragukan, karena subjektivitas peneliti berpengaruh besar dalam penelitian kualitatif, instrument penelitian mengandung banyak kelemahan terutama jika melakukan wawancara secara terbuka dan tanpa kontrol, dan sumber data kualitatif yang kurang dapat dipercaya sehingga mempengaruhi hasil akurasi penelitian.<sup>10</sup> Untuk mengatasi kelemahan tersebut, dalam penelitian ini pengecekan keabsahan data didasarkan pada kriteria-kriteria. Kriteria tersebut ada tiga, yaitu:

### **1. Kredibilitas**

---

<sup>8</sup> Deddy Mulyna, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Para digma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, ( Bandung : Remaja Rosdakarya, 2004), h. 15.

<sup>9</sup> Rosady Ruslan, *Penelitian: Public Relation dan komunikasi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2006), h. 274.

<sup>10</sup> Zaenal Arifin, *Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rosda, 2011), cet. ke 1, h. 168

Kredibilitas yaitu tingkat kepercayaan suatu proses dan hasil penelitian. Kredibilitas data dimaksud untuk membuktikan data yang berhasil dikumpulkan sesuai dengan kejadian sebenarnya.

Dalam penelitian ini digunakan teknik triangulasi, yaitu penggunaan berbagai metode dan sumber data dalam pengumpulan data untuk menganalisis suatu fenomena yang saling berkaitan dari persepektif yang berbeda.<sup>11</sup> Dengan kata lain, triangulasi merupakan upaya mengecek kebenaran data atau informasi yang diperoleh peneliti dari berbagai sudut pandang yang berbeda dengan cara mengurangi sebanyak mungkin bias yang terjadi pada saat pengumpulan data analisis data. Teknik triangulasi meliputi empat hal, yaitu; triangulasi metode, triangulasi antar peneliti, triangulasi sumber data dan triangulasi teori.

Dalam penelitian ini, teknik triangulasi data dilakukan dengan cara menanyakan kebenaran data tertentu yang diperoleh dari sekolah, kemudian dikonfirmasi kepada informan lain. Teknik triangulasi juga dapat dilakukan dengan cara membandingkan data atau informasi yang dikumpulkan dari sekolah, kemudian membandingkan dengan data tersebut. Pengecekan anggota dilakukan dengan cara menunjukkan data atau informasi, termasuk hasil interpretasi penelitian yang sudah ditulis dengan rapih dalam bentuk catatan lapangan atau transkrip wawancara pada informan.

---

<sup>11</sup> Sugiyono. *op. cit.* h. 270



## 2. Dependabilitas

Dependabilitas adalah apakah hasil penelitian mengacu pada kekonsistenan peneliti dalam mengumpulkan data, membentuk dan menggunakan konsep-konsep ketika membuat interpretasi untuk menarik kesimpulan.<sup>12</sup>

Kriteria ini digunakan untuk menjaga kehati-hatian akan terjadinya kemungkinan kesalahan dalam mengumpulkan dan menginterpretasikan data sehingga data dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Lebih jelasnya adalah dikarenakan keterbatasan pengalaman, waktu dan pengetahuan dari peneliti maka cara untuk menetapkan bahwa proses penelitian dapat dipertanggung jawabkan melalui audit dependability oleh Dosen pembimbing.

## 3. Konfirmabilitas

Kriteria ini digunakan untuk mencocokkan data observasi dan data wawancara atau data pendukung lainnya. Dalam proses ini temuan-temuan penelitian dicocokkan kembali dengan data yang diperoleh lewat rekaman atau wawancara. Apabila diketahui data-data tersebut cukup koheren, maka temuan penelitian ini dipandang cukup tinggi tingkat konfirmabilitasnya. Untuk melihat konfirmabilitas data, peneliti meminta bantuan kepada para ahli terutama kepada para pembimbing.

---

<sup>12</sup>Zaenal Arifin. *loc. cit.*

Pengecekan hasil dilakukan secara berulang-ulang serta dicocokkan dengan teori yang digunakan dalam penelitian ini.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum tentang Latar Penelitian**

##### **1. Sejarah Bank BNI Syariah**

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu. Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (office channelling) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Dokumentasi Bank BNI Syariah KC Fatmawati

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point.<sup>2</sup>

## **2. Sejarah Singkat BNI Syariah Cabang Fatmawati**

Pada tanggal 6 Januari 2012 BNI Syariah meresmikan relokasi kantor cabang Jakarta Selatan dengan tujuan mendekatkan diri kepada sentra bisnis di Cilandak, Jakarta Selatan. Kantor cabang yang semula berada di ITC Fatmawati berpindah ke jalan Fatmawati, tepatnya

---

<sup>2</sup> Dokumentasi Bank BNI Syariah KC Fatmawati

samping pasar mede. BNI Syariah Jakarta Selatan saat ini membawahi 5 kantor cabang pembantu dan 1 kantor kas disejumlah lokasi karena pelayanan ini merupakan komitmen BNI Syariah untuk memberikan kenyamanan bagi nasabah.<sup>3</sup>

Adapun perbedaan kantor cabang dengan kantor cabang pembantu dan kantor kas, kantor cabang adalah cabang secara lengkap dalam memberikan layanan jasa bank. Dalam praktiknya semua kegiatan perbankan ada di kantor cabang dan biasanya kantor cabang membawahi kantor cabang pembantu. Kantor cabang pembantu adalah kantor cabang yang posisinya berbeda dibawah pengawasan kantor cabang, atau kegiatan jasa bank yang dilayani hanya sebagian saja. Kantor cabang pembantu bisa saja naik menjadi kantor cabang setelah mendapatkan persetujuan dari kantor pusat. Kantor kas adalah kantor bank yang paling kecil, artinya kegiatan jasa layanan banknya hanya mengikuti teller dan kasir saja. Kantor kas hanya melayani sebagian kecil dari kegiatan perbankan, menurut posisinya kantor kas berada dibawah kantor cabang pembantu.

### **3. Visi Misi Bank BNI Syariah**

#### **Visi:**

Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

---

<sup>3</sup> Ermawan Susanto, *Sub Branch Manager*, PT BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati, *Wawancara Pribadi*, Jakarta 24 Oktober 2019

**Misi:**

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.<sup>4</sup>

**4. Produk dan Jasa Bank BNI Syariah<sup>5</sup>****a. Produk Deposito**

BNI Deposito iB Hasanah yaitu investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi Nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan akad Mudharabah.

**b. Produk Giro**

BNI Giro iB Hasanah adalah simpanan transaksional dalam mata uang IDR dan USD yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad Mudharabah Mutlaqah atau Wadiah Yadh Dhamanah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, Bilyet Giro, Sarana Perintah pembayaran lainnya atau dengan Pemindahbukuan.

---

<sup>4</sup> Dokumentasi Bank BNI Syariah KC Fatmawati

<sup>5</sup> Dokumentasi Bank BNI Syariah KC Fatmawati

### **c. Produk Tabungan**

#### 1) BNI Tapenas iB Hasanah

BNI Tapenas iB Hasanah adalah tabungan berjangka dengan akad Mudharabah untuk perencanaan masa depan yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana masa depan lainnya.

#### 2) BNI iB Hasanah

BNI iB Hasanah adalah tabungan dengan akad Mudharabah atau Wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan dalam mata uang Rupiah.

#### 3) BNI Bisnis iB Hasanah

BNI Bisnis iB Hasanah adalah tabungan dengan akad Wadiah dan Mudharabah yang dilengkapi dengan detil mutasi debit dan kredit pada buku tabungan dan bagi hasil yang lebih kompetitif dalam mata uang rupiah.

#### 4) BNI Tunas iB Hasanah

BNI Tunas iB Hasanah adalah tabungan dengan akad Wadiah dan Mudharabah Muthlaqah yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun.

5) BNI Prima iB Hasanah

BNI Prima iB Hasanah adalah tabungan dengan akad Mudharabah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi Nasabah segmen high networth individuals secara perorangan dalam mata uang rupiah dan bagi hasil yang lebih kompetitif.

6) BNI Dollar iB Hasanah

Tabungan yang dikelola dengan akad Wadiah dan Mudharabah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi Nasabah Perorangan dan Non Perorangan dalam mata uang USD.

**d. Produk Pembiayaan**

1) BNI Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif dengan akad Murabahah dan Ijarah Multijasa yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan/ atau jasa sesuai prinsip syariah dengan disertai agunan berupa tanah dan bangunan yang ditinggali berstatus SHM atau SHGB dan bukan barang yang dibiayai.

2) BNI OTO iB Hasanah

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif Murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk



pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

3) BNI Emas iB Hasanah

Pembiayaan Emas iB Hasanah (BNI Syariah Kepemilikan Emas) merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya melalui akad Murabahah (jual beli).

4) BNI CCF iB Hasanah

CCF iB Hasanah adalah pembiayaan dengan akad Murabahah dan Ijarah Multijasa yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.

5) BNI Fleksi Umroh iB Hasanah

Pembiayaan konsumtif dengan akad Ijarah Multijasa bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui BNI Syariah yang telah bekerja sama dengan Travel Agent sesuai dengan prinsip syariah.

6) BNI Griya iB Hasanah

BNI Syariah KPR Syariah (Griya iB Hasanah) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah

(termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon.

**e. Produk Layanan dan Jasa <sup>6</sup>**

- 1) ATM (Authomatic Teller Machine)
- 2) Penukaran mata uang real di embarkasi haji
- 3) Pembayaran zakat, infaq dan sadaqah
- 4) Payroll. Merupakan jasa yang disediakan untuk memberikan kemudahan kepada perusahaan atau instansi lainnya dalam membayarkan gaji kepada karyawannya.
- 5) Transfer. Layanan jasa pengiriman uang ini dapat dilakukan antar cabang BNI Syariah atau BNI Konvensional di seluruh wilayah Indonesia, dengan cepat karena didukung fasilitas online BNI Syariah.
- 6) Inkaso. Layanan jasa yang diperuntukkan bagi mereka yang membutuhkan penagihan warkat-warkat yang berasal dari kota lain dengan cepat dan aman.
- 7) Garansi Bank. Layanan jasa yang diperuntukkan bagi mereka yang membutuhkan penjaminan kepada rekanan bisnis untuk keperluan tender proyek, pelaksanaan proyek.

---

<sup>6</sup> Dokumentasi Bank BNI Syariah KC Fatmawati

## B. Temuan Penelitian

### 1. Persyaratan dan Dokumen yang harus dilengkapi<sup>7</sup>

#### a. Persyaratan yang harus dilengkapi calon nasabah:

- 1) Pemohon minimal berusia 21 tahun, dan saat pembiayaan lunas maksimal 60 tahun (usia pensiun)

#### b. Dokumen yang harus dilengkapi

Dokumen	Karyawan	Pengusaha	Profesional
Foto KTP pemohon dan suami/istri	√	√	√
Pasfoto 4x6cm pemohon dan suami/istri	√	√	√
Fotokopi surat nikah/cerai/pisah harta(jika pisah harta	√	√	√
Fotokopi kartu keluarga	√	√	√
Fotokopi surat WNI,surat ganti nama bagi WNI keturunan	√	√	√
Fotokopi NPWP (pembiayaan di atas Rp50jt)	√	√	√
Fotokopi rekening koran/tabungan 3	√	√	√

<sup>7</sup> Dokumentasi Bank BNI Syariah KC Fatmawati

bulan terakhir			
Asli slip gaji terakhir/surat keterangan penghasilan	√		
Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir di perusahaan/instansi	√		
Neraca dan laba rugi/informasi keuangan 2 thn terakhir		√	√
Akte perusahaan,SIUP dan TDP		√	
Fotokopi surat ijin praktek profesi			√
Dokumen kepemilikan jaminan: -fotokopi sertifikat & IMB -surat pesanan/penawaran -fotokopi bukti setoran PBB terakhir -rencana anggaran	√	√	√

biaya RAB			
Denah lokasi rumah tinggal	√	√	√

## 2. Presentase penetapan margin diperbankan syariah

Presentase margin akad Murabahah diperbankan syariah di Indonesia beragam. Mulai dari 1,45 %, bahkan adapula yang lebih tinggi hingga mencapai 4,45%. Sebaran persentase margin pada perbankan syariah dapat dilihat pada penetapan margin di bank-bank syariah seperti margin pada Bank Syariah Mandiri (BSM), BRI Syariah dan BNI Syariah. Dalam perbankan syariah tidak ada perjual belikan uang, jadi seseorang jika ingin mengajukan pinjaman harus berupa barang.

**Table 1.4**  
**Simulasi Perhitungan Angsuran**

Harga Beli Bank (Rp Ribu)	Harga Jual Bank (Rp Ribu)	Jangka Waktu (bulan) dan Angsuran (Rp Ribu)			
		60	120	180	240
100.000	Harga	139.610	186.320	242.744	298.445
	Angsuran	2.327	1.553	1.349	1.244
250.000	Harga	349.024	465.799	606.861	746.112
	Angsuran	5.817	3.882	3.371	3.109

500.000	Harga	698.048	931.599	1.213.722	1.492.225
	Angsuran	11.634	7.763	6.743	6.218

### 3. Kebijakan Penetapan Margin Bank BNI Syariah KC Fatmawati

Kebijakan Penetapan margin akad Murabahah di BNI Syari'ah KC Fatmawati, menurut, K:

“Akad murabahah ini di BNI Syari'ah KC Fatmawati sebagai cabang aja jadi, tidak ada kewenangan untuk merubah marginnya, jadi untuk margin itu sendiri sudah ditentukan oleh kantor pusat disitu sudah ada ditentukan misalkan saja murabahah rumah, murabahah multiguna dan lain sebagainya. Kita contohkan saja murabahah griya atau rumah, kantor pusat sudah menentukan misalkan 1 Tahun - 15 tahun, kita minta misalkan marginnya kalau bisa di persentasekan, misalkan dibuat seperti tabel. Kalau kita tidak mengikuti ketentuan BI Tapi bisa kita presentasikan dibuat tabel angsuran, misalkan kita ambil contoh yang 15 Tahun kantor pusat sudah menentukan.”<sup>8</sup>

Kebijakan Penetapan Margin BNI Syariah KC Fatmawati, menurut

D:

“Mengenai kebijakan penetapan margin pada akad murabahah di BNI Syari'ah KC Fatmawati yang menetapkan adalah kantor pusat dan pihak bank tidak mempunyai hak untuk menentukan margin. Marginnya sekian persen yang menentukan pusat dan bank tinggal menjalankannya”<sup>9</sup>

Berdasarkan hasil kedua wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa sama-sama berpendapat yang menentukan kebijakan margin akad Murabahah BNI Syari'ah KC Fatmawati adalah kantor pusat, dan bank tidak mempunyai wewenang untuk merubah margin tersebut sehingga bank tinggal menjalankan. Misalnya BI mengalami kenaikan

<sup>8</sup> Hasil wawancara, *consumer sales*, subjek K, Tanggal 24 Oktober 2019.

<sup>9</sup> Hasil wawancara, *SME Account Officer*, subjek D, Tanggal 24 Oktober 2019.

atau penurunan nilai suku bunga tidak ada pengaruhnya terhadap bank tersebut karena BNI Syari'ah tidak mengikuti ketentuan dari BI.

Kesimpulan yang didapat dari hasil beberapa wawancara di atas mengenai penetapan margin yang ada di BNI Syari'ah KC Fatmawati melalui proses sebagai berikut :

- a. Mark-up Pricing Mark-up Pricing adalah penentuan tingkat harga dengan me-markup biaya produksi komoditas yang bersangkutan.
- b. Target-return pricing target-return pricing adalah harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang di investasikan. dalam bahasa keuangan dikenal dengan return on investment (ROI) dalam hal ini perusahaan akan menentukan berapa return yang akan di harapkan atas modal yang diinvestasikan.
- c. Receivend-Value Pricing Received-Value Pricing adalah penentuan harga tidak menggunakan variable harga sebagai harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.
- d. Value Pricing Value pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas harga yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan ono rego ono rupo, artinya: barang yang baik pasti harganya mahal.

#### **4. Presentase Margin Akad Murabahah di BNI Syari'ah KC**

##### **Fatmawati**

Presentase margin akad *Murabahah* di BNI Syari'ah KC Fatmawati, menurut K:

“Akad murabahah kita ambil margin atau untung itu 9,92% pertahun flatnya dan 14,75% per tahun efektifnya. Itu sudah ditentukan oleh pusat jadi cabang tinggal menjalankan saja kita gak buat sendiri, untuk akad murabahah kan ada harga, untuk masalah nego harga itu boleh dan sah sah saja. Misalkan bapak mau beli rumah dengan harga 120 juta, sebagai mana ketentuan misalkan dari pihak perusahaan ada DP atau uang muka (urbun), kita hitung 20 juta. Jadi, pembiayaan bapak 100 juta. Dalam 100 juta kita sudah tentukan, misalkan dalam jangka waktu 15 tahun sudah kita tentukan dari kantor pusat sudah menentukan misalkan ambil untung per tahunnya sekian persen, tinggal kita kalikan aja, berapa. Misalkan angsurannya  $1.300.000 \times 180$  bulan – 100 juta = marginnya.”<sup>10</sup>

Presentase margin akad *murabahah* di BNI Syari’ah KC Fatmawati, menurut D:

“Untuk presentase margin akad murabahah di bank ini sudah ditentukan pusat yaitu 9,92% pertahun flatnya dan 14,75% per tahun efektifnya dan cabang tinggal menjalankan.”<sup>11</sup>

Berdasarkan hasil kedua wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa presentase margin akad *murabahah* di BNI Syari’ah KC Fatmawati adalah sebesar 9,92% pertahun (flatnya) dan 14,75% pertahun (efektifnya).

Tanggapan K mengenai persepsi masyarakat tentang perbankan syari’ah lebih mahal dari pada perbankan konvensional dan menganggap sama-sama ada unsur riba didalamnya, khususnya BNI Syari’ah KC Fatmawati yaitu:

“Persepsi kalau bank syari’ah mahal itu wajar, sebab gini karena dibank konvensional itu menerapkan sistem bunga biasanya mereka satu tahun dua tahun sampai tiga tahun itu memberikan diskon bunga

<sup>10</sup> Hasil wawancara, *consumer sales*, subjek K, Tanggal 24 Oktober 2019.

<sup>11</sup> Hasil wawancara, *SME Account Officer*, subjek D, Tanggal 24 Oktober 2019.



ketika awal memang murah. Misalkan sama-sama 100 juta boleh dibandingkan. Dia 100 juta bisa jadi angsurannya murah tapi hanya setahun dua tahun, makanya itu hasil bunga yang tidak jelas dan itu tidak bisa diakadkan, karena sampai akhirnya totalnya tidak tau berapa karena misalkan setahun angsurannya 1.300.000 besok bisa jadi 1.400.000. makanya bedanya antara suku bunga dengan murabahah kan seperti itu dan bank syariah tidak terpengaruh oleh suku bunga BI, mau naik atau turun masih tetap dan sampai selesai yang sudah akad. Kecuali, ada kebijakan yang baru misalkan ada kenaikan harga jual kita tapi bukan bunga. Makanya persepsi masyarakat kadang-kadang itu karena dia belum. Dan bank konvensionalpun menyampaikannya pintar oww ini murah dan kedepannya tidak disampaikan bedanya dengan bank syariah tidak ada unsur menipu dan lain sebagainya kalau dibank konvensional masih ada. Tapi jika sudah berjalan 3 tahun 4 tahun dia pasti membandingkan sebab sudah banyak nasabah take over dari bank konvensional pindah ke bank syariah karena sudah tau kebenarannya. Dan pesannya ini adalah tugas dari mahasiswa harus jeli untuk memperjuangkan perbankan syariah dan mensosialisasikan kepada masyarakat bahwa perbankan syari'ah khususnya BNI syari'ah KC Fatmawati tidak seperti apa yang masyarakat anggap bahwa ada unsur bunga dan riba. Sebagai bank syariah selain mengambil profit yang lebih penting nilai syiarnya bagaimana sih ekonomi Islam bisa berjalan dan bukan kewajiban pegawai bank melainkan seluruh manusia ketika dalam Islam udhulu fisilmi kaffah masuklah Islam secara total, total itu seluruhnya tidak hanya menghindarkan unsur judi, ghararnya tetapi, jika dalam transaksinya masih ada unsur ribanya berarti belum kaffah. Makanya itu kewajiban ekonomi berdakwa yaitu tugas kita semuanya dengan membuat inisiatif tapi tidak harus menonjolkan salah satu perbankan syariah. Pada prinsipnya lebih murah perbankan syariah dan bisa dibandingkan, emang awalnya dikonvensional lebih murah tujuannya untuk menarik nasabah mau. Kalau perbankan syariah sama-sama berjalan menuju dalam hal kebaikan. Dan juga bank syariah ini kan masih sedikit dan masih baru-baru semua dan belum begitu lama dan kemasyarakatnya belum banyak, marketingnya juga belum gencar.”<sup>12</sup>

Tanggapan D mengenai persepsi masyarakat tentang perbankan syari'ah lebih mahal dari pada perbankan konvensional dan menganggap sama-sama ada unsur riba didalamnya, khususnya BNI KC Fatmawati yaitu:

---

<sup>12</sup> Hasil wawancara, *consumer sales*, subjek K, Tanggal 24 Oktober 2019.

“Persepsi kalau bank syari’ah mahal itu wajar, karena dibank konvensional itu menerapkan adanya sistem bunga, dan biasanya bank konvensional dalam satu tahun dua tahun smpai tiga tahun itu memberikan diskon bunga yang awalnya ringan dan tahun berikutnya dia berubah terkadang naik terkadang juga turun. Sehingga disebut bunga tidak tetap dan hasil totalanyapun belum bisa diketahui. Sedangkan di bank syari’ah sudah ditentukan diawal untuk marginnya dan sudah diketahui totalannya sampai akhir pembiayaan sehingga membuat masyarakat kaget atau sok karena ko banyak sih....semua itu karena masyarakat sudah terbiasa dengan bank konvensional dan juga masyarakat belum tau seluk bank syari’ah dan hanya tau hanya bank konvensional Pada prinsipnya lebih murah perbankan syariah dan bisa dibandingkan, awalnya dikonvensional lebih murah tujuannya untuk menarik nasabah sehingga dalam bunga atau marginnya bisa mahal bisa murah sedangkan di bank syari’ah lebih mahal karena pasti dan tidak spekulasi”.<sup>13</sup>

Berdasarkan hasil kedua wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa persepsi masyarakat tentang perbankan syari’ah lebih mahal dari pada perbankan konvensional dan menganggap sama-sama ada unsur riba didalamnya, khususnya BNI Syari’ah KC Fatmawati adalah wajar, karena perbankan konvensional menerapkan sistem bunga dan dalam jangka waktu satu, dua dan tiga tahun bank tersebut memberikan diskon bunga, sehingga murah diawal dan angsurannya lebih ringan namun, hanya berlaku satu tahun sampai dua tahun, sehingga disebut hasil bunga yang tidak jelas dan tidak bisa diakadkan karena sampai akhir pelunasan. Menurut penulis bahwa mengenai persepsi masyarakat yang beranggapan perbankan syari’ah khususnya BNI Syari’ah KC Fatmawati mahal adalah wajar, dibuktikan dengan penjelasan sebelumnya yaitu menerapkan unsur kejujuran dan

---

<sup>13</sup> Hasil wawancara, *SME Account Officer*, subjek D, Tanggal 24 Oktober 2019.

keadilan melainkan bukan keuntungan semata sesuai tujuan hukum atau *maqasid al-syari'ah* adalah kemaslahatan umat manusia.

Tanggapan K mengenai persepsi masyarakat tentang perbankan syariah lebih lambat dari pada perbankan konvensional dalam hal proses kepengurusan peminjaman atau yang lainnya, khususnya BNI Syari'ah KC Fatmawati yaitu:

“Sebenarnya relatif karena, tergantung keperluan nasabah misalkan PNS dia bilang bank syariah lambat bank konvensional cepat karena gaji PNS di bank konvensional dia bisa potong gaji dan apa bila gaji PNS di bank syariah kita juga bisa cepat. Standar 14 hari kerja, dan bikin lambat karena nasabah tidak lengkap dalam memenuhi berkas administrasi. Ada daftar antrian yang panjang ada unsur adil nasabah yang duluan itu yang kami proses dan yang lambat, lambat juga kami proses karena unsur adilnya yang lebih penting.”<sup>14</sup>

Tanggapan D mengenai persepsi masyarakat tentang perbankan syariah lebih lambat dari pada perbankan konvensional dalam hal proses kepengurusan peminjaman atau yang lainnya, khususnya BNI Syari'ah KC Fatmawati yaitu:

“Sebenarnya sih tidak seperti itu masalah lambat atau cepat itu tergantung keperluan nasabah itu sendiri misalkan nasabah datang terlebih dahulu dan melakukan transaksi lebih awal maka akan kami dahulukan kemudian kami juga berhati-hati dalam memberikan pembiayaan tidak serta merta setiap nasabah mengajukan pembiayaan langsung diterima..tidak seperti itu, kami banyak memerlukan pertimbangan dengan tujuan supaya tidak dipergunakan ke lembah keharaman. Apa bila konvensional cepat wajar karena tidak banyak batasan, sedangkan bank syari'ah banyak batasan semata-mata untuk memperoleh keberkahan”<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Hasil wawancara, *consumer sales*, subjek K, Tanggal 24 Oktober 2019.

<sup>15</sup> Hasil wawancara, *SME Account Officer*, subjek D, Tanggal 24 Oktober 2019.

Berdasarkan hasil kedua wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa persepsi masyarakat tentang perbankan syariah lebih lambat dari pada perbankan konvensional dalam hal proses kepengurusan peminjaman atau yang lainnya, khususnya BNI Syariah KC Fatmawati, karena yang pertama perbankan syariah tidak dipergunakan untuk penyaluran gaji PNS, nasabah tidak melengkapi berkas, terdapat daftar antrian dan lebih mementingkan unsur keadilan, sehingga terkesan lambat dan lebih mengutamakan unsur kehati-hatian dalam memberikan pembiayaan.

Menurut penulis sistem yang dipergunakan perbankan ini yaitu sesuai ketentuan syariah, karena tidak ada unsur yang merugikan orang lain dan sistem ini dapat dijadikan sebagai contoh untuk perbankan lain dengan menerapkan sistem keadilan bagi nasabah dan menghindarkan adanya unsur tidak adil dan mendzalimi orang lain walaupun lambat dalam segala proses kepengurusan karena mempertimbangkan kemaslahatan orang lain.

Tanggapan K mengenai pembiayaan terbesar yang diberikan oleh BNI Syariah KC Fatmawati kepada nasabah yaitu:

“Pembiayaan griya dan multiguna yang paling besar, pembiayaan yang diberikan tergantung ketentuan kita minimal 10% dan 90% maksimal untuk nasabah *income*, dan pemberian pembiayaan ini pihak bank tidak serta merta nasabah langsung diberikan, ada beberapa hal yang menjadi pertimbangan bank dalam menganalisis dan memberikan pembiayaan pada calon nasabah. Sebelum nasabah mengajukan pembiayaan ya kita tanya dulu nasabahnya, tujuan dia mengajukan pembiayaan untuk apa,

kalau nasabah memang sangat membutuhkan ya nanti kita berikan. Dan penandatanganan perjanjian akad jual beli dilakukan bersamaan dengan serah terima barang yang diinginkan nasabah.”<sup>16</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa pembiayaan terbesar yang diberikan oleh BNI Syari’ah KC Fatmawati kepada nasabah adalah pembiayaan griya dan multiguna dan sebelum nasabah melakukan pembiayaan pihak bank telah melakukan analisis dan pertimbangan terhadap nasabah. Menurut penulis sudah sesuai syariah dibuktikan dengan diterapkannya prinsip kehati-hatian demi menghindari penyalahgunaan dari pembiayaan yang diajukan kepada pihak perbankan dan penandatanganan perjanjian akad jual beli dilakukan bersamaan dengan serah terima barang yang diinginkan oleh nasabah.

Tanggapan D mengenai ketransparan proses pembiayaan dan adanya uang muka dalam pembiayaan di BNI Syari’ah KC Fatmawati yaitu:

“Sebelum akad sudah diberikan SKP (surat keputusan pembiayaan) dan dalam pembiayaan sudah dikasih tau sudah dijelaskan secara detail oleh pihak bank. Misalkan harga barang 100 juta, urbun 20 juta, pembiayaan dari bank 80 juta. Nah, dari 80 juta bank minta keuntungan murabahahnya. Murabahah melibatkan tiga pihak penjual, bank pembeli dan jual kenasabah. Bank ini tidak terpengaruh oleh suku bunga BI dari awal sampai selesai tetap. Pembiayaan dibank ini tidak ready stok artinya bank bisa melayani pembiayaan kepada nasabah ketika barang yang diinginkan nasabah sudah ada jadi bank tinggal membeli ke dealer secara cash kemudian bank menjualnya kepada

---

<sup>16</sup> Hasil wawancara, *consumer sales*, subjek K, Tanggal 24 Oktober 2019.

nasabah. Mengenai uang muka, mengacu kepada ketentuan BI, sebenarnya dalam peraturannya tidak boleh sampai 100% ya pasti ada uang muka. Dan mengenai harga barang sudah dipatok oleh pusat jadi tidak boleh ada potongan harga. Misalnya nasabah menawar boleh dan sah-sah saja, tidak ada unsur larangannya, boleh atau tidaknya adalah pihak penjual dan mengenai potongan angsuran ada potongan per 2013 karena bank diberikan limit atas dan limit bawah jadi boleh, tapi per 2014 jadi tidak boleh karena sudah diberi patokan oleh pusat jadi disamakan rata.”<sup>17</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa mengenai ketransparan proses pembiayaan dan adanya uang muka dalam pembiayaan murabahah di BNI Syariah KC Fatmawati yaitu dengan mengacu kepada ketentuan murabahah yaitu adanya pihak yang bertransaksi (transaktor) merupakan rukun transaksi murabahah.

Transaktor dalam transaksi murabahah terdiri atas pembeli (yaitu nasabah yang memerlukan barang) dan penjual (yaitu bank syariah). Ketransparan dibuktikan dengan SKP (surat keputusan pembiayaan) dan dalam pembiayaan sudah dijelaskan secara detail oleh pihak bank. Bank ini juga tidak terpengaruh oleh suku bunga BI dari awal sampai selesai pembiayaan angsuran masih tetap. Jadi, BNI Syariah KC Fatmawati tidak mempunyai wewenang dalam merubah margin tersebut dan BNI Syariah KC Fatmawati tinggal menjalankannya. Terkait dengan jual beli, Dewan Syariah Nasional

---

<sup>17</sup> Hasil wawancara, *SME Account Officer*, subjek D, Tanggal 24 Oktober 2019.

(DSN) membolehkan bank meminta nasabah untuk membayar uang muka (urbun) saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.

Kebijakan meminta uang muka diterapkan secara ketat pada transaksi murabahah yang pembelian asetnya dilakukan oleh bank. Pada umumnya, nilai uang muka yang diterapkan adalah 30% dari harga perolehan. Penerapan uang muka pada dasarnya adalah untuk menguji kemampuan finansial nasabah pada saat transaksi murabahah diadakan. Adanya uang muka juga dimaksudkan untuk mengantisipasi kerugian bank akibat pembatalan nasabah membeli barang yang sudah dipesan dan diperoleh bank.

Tanggapan D mengenai biaya administrasi dan angsuran di BNI Syari'ah KC Fatmawati yaitu:

“Biaya administrasi tidak ada dibanknya dan survei gratis, cuman kalau biaya asuransi jiwa dan kebakaran kewajiban nasabah, dan anggunan pasti ada.”<sup>18</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa untuk biaya administrasi tidak ada, biaya asuransi jiwa dan kebakaran ditanggung oleh nasabah, serta terdapat anggunan atau jaminan dalam pembiayaan murabahah di BNI Syari'ah KC Fatmawati. Mengenai

---

<sup>18</sup> Hasil wawancara, *SME Account Officer*, subjek D, Tanggal 24 Oktober 2019.

faktor yang mempengaruhi margin menurut D di BNI Syariah KC

Fatmawati yaitu:

“Untuk faktor internal atau dalam, apakah margin disini mengikuti harga yang berlaku dipasar, yang pasti ngikut, pada prinsipnya maksudnya gini, ngikutnya bukan dalam artian ketika rumahnya itu harganya lebih tinggi, pasti jangka waktu kan, itu berpengaruh juga semakin besar pembiayaannya otomatis semakin besar juga keuntungan bank, dan faktor dari luar misalkan margin rata-rata perbankan syariah lain apakah mempengaruhi, jawabannya nggak, ya mungkin bisa jadi tapi itu kan yang menganalisa bagian kantor pusat untuk ketentuan marginnya, dan kita kan cabang jadi nggak ada.”<sup>19</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam penetapan margin menyesuaikan harga yang berlaku dipasar dan margin rata-rata perbankan syariah namun, tidak semata-mata langsung mengikuti melainkan ada beberapa pertimbangan dari pihak pusat.

---

<sup>19</sup> Hasil wawancara, *SME Account Officer*, subjek D, Tanggal 24 Oktober 2019.



## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan dokumen-dokumen yang diberikan oleh perusahaan, selanjutnya penulis akan meneliti, menguraikan serta mengevaluasi dan menyampaikan terkait penetapan margin pembiayaan murabahah di BNI Syari'ah KC Fatmawati diantaranya sebagai berikut:

1. Penetapan margin yang ada di BNI Syari'ah KC Fatmawati melalui proses sebagai berikut :
  - a. Mark-up Pricing Mark-up Pricing adalah penentuan tingkat harga dengan me-markup biaya produksi komoditas yang bersangkutan.
  - b. Target-return pricing target-return pricing adalah harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang di investasikan. dalam bahasa keuangan dikenal dengan return on investment (ROI) dalam hal ini perusahaan akan menentukan berapa return yang akan di harapkan atas modal yang diinvestasikan.
  - c. Receivend-Value Pricing Received-Value Pricing adalah penentuan harga tidak menggunakan variable harga sebagai harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaiing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.

- d. Value Pricing Value pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas harga yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan ono rego ono rupe, artinya: barang yang baik pasti harganya mahal.
2. Berdasarkan hasil wawancara pada penelitian ini bahwa BNI Syariah KC Fatmawati sebagai cabang tidak ada kewenangan untuk merubah atau menetapkan margin, jadi margin dalam pembiayaan murabahah rumah, multiguna, dan lainnya ditentukan oleh kantor pusat, menyesuaikan harga yang berlaku dipasar dan margin rata-rata perbankan syariah umum, namun tidak semata-mata langsung mengikuti melainkan adanya beberapa pertimbangan dari pihak pusat.

## **B. Saran**

Berdasarkan temuan yang diperoleh penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Memberikan pemahaman atau sosialisasi kepada masyarakat bahwa BNI Sayari'ah mempunyai produk yaitu pembiayaan murobahah yang berbeda dari produk Bank Konvensional.
2. Melakukan peningkatan edukasi kepada masyarakat untuk menggunakan bank syariah khususnya BNI Syariah sebagai mitra untuk memenuhi kebutuhan finansial.

## DAFTAR PUSTAKA

- A.Hamdani, Rambat, Lupiyoadi. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat. 2008.
- Afiyanti, Yati. *Validitas dan Reabilitas dalam Penelitian Kualitatif*, dalam *Lembar Metodolog*. Vol. 12, No. 2.
- Akhmad, Zaienuidin. *Aplikasi Pemasaran Salesmanship*. Jakarta: Lentera Ilmu Cendikia. 2015.
- Aan, Komariah, Djama'an, Staori. *Metodologi Penelitian Kulaitatif*. Bandung: Alfabeta. 2011.
- Ardianto, Elvinaro. *Metodologi Penelitian untuk Public Relations*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media. 2014.
- Abu, Achmadi, Cholil, Narbuko. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara. 2004.
- Drasono, Prawironegoro, Abdul, Rivai, *Manajemen Strategis , Kajian Manajemen Strategis Berdasarkan Perubahan Lingkungan Bisnis, Ekonomi, Sosial, dan Politik*, Jakarta: Mitra Wacana Media. 2015.
- Departmen Agama RI. *Al-Qur'an dan terjemahan*. Bandung: Diponegoro. 2013.
- Emzir. *Metode Penelitian Kualitatif Analisi Data*. Jakarta: Raja Grafindo. 2010.
- Hendro S., Budiharto, Ernama. *Pengawasan Otoritas Jasa Keuangan Terhadap Financial Technology*. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016),” Diponegoro Law Journal, Vol. 6, No.3. 2017.
- Hasibuan, Malayu. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2005.
- Iban Sofyan, S.E., MM,. *Manajemen Strategi Teknik Penyusunan serta Penerapannya untuk Pemerintah dan Usaha*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2015.
- John B. Minner , George A. Steiner. *Kebijakan dan Strategi Manajemen*. Jakarta: Erlangga. 2000.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2010.
- Kasmir. *Etika Customer Service*. Jakarta: Rajawali Pers. 2011.

- Munir. *Manajemen Pelayanan Umum*. Jakarta: Bumi Aksara. 2006.
- Morisan. *Manajemen Public Relations*. Jakarta: Kencana. 2010.
- Nursyidah, Lianti, dkk. *Maksimalisasi Nilai Perbankan Syariah Melalui Teknologi Pelayanan Nasabah Terkini Pada Pt. Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Lhokseumawe*. (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Volume 19, No. 1, Feb 2018)
- Ruslan, Rosady. *Metode Penelitian Relations Dan Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Pers. 2010.
- Rahmayanty, Nina. *Manajemen Pelayanan Prima, Mencegah Pembelotan dan Membangun Customer Loyalty*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2013.
- Suryani, Tatik. *Manajemen Pemasaran Strategi Bank di Era Global*. Jakarta: Prenada Media Group. 2017.
- Sobur. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2005.
- Sudarwan, Damin. *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Bandung: CV Pustaka Setia. 2008.
- Sugiyono. *metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2015.
- Sukamdinata, Syaodih, Nanan. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2017.
- Tanzeh, Ahmad. *Metode Penelitian Praktis*. Yogyakarta: Teras. 2011.
- Tjiptono, Fandy. *Service Management Mewujudkan Layanan Prima*. Yogyakarta: Alfabeta. 2012.
- Tim Penyusun. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka. 1990.
- Undang-undang Republik Indonesia No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah. Pasal 1 Ayat 7.
- Yusuf, Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*. Padang: Kencana. 2017.

Sumber lain :

<https://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/pendanaanbniibhasanah>  
(01 Desember 2019).

<https://www.bnisyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentangbnisyariah/visimisi/>  
(03 Desember 2019).

<https://id.wikipedia.org/wiki/Produkdigital>  
(29 Desember 2019).

<https://petajatim.id/digitalisasi-layanan-perbankan-nasional/amp/> (25 November  
2019).

<http://Tesisdisertasi.Blogspot.com/2010/07/bentuk-pelayanan.html> (27 November  
2019).

<http://www.google.co.id/amp/s/www.finansialku.com/definisi-fintechadalah/amp/>  
(16 November 2019).

## HASIL WAWANCARA

Nama Narasumber : Bapak Kamil  
 Tempat : Bank BNI Syariah KC Fatmawati  
 Tanggal : 24 Oktober 2019

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana kebijakan penerapan di BNI Syari'ah KC Fatmawati?	“Akad murabahah ini di BNI Syari'ah KC Fatmawati sebagai cabang aja jadi, tidak ada kewenangan untuk merubah marginnya, jadi untuk margin itu sendiri sudah ditentukan oleh kantor pusat disitu sudah ada ditentukan misalkan saja murabahah rumah, murabahah multiguna dan lain sebagainya. Kita contohkan saja murabahah griya atau rumah, kantor pusat sudah menentukan misalkan 1 Tahun - 15 tahun, kita minta misalkan marginnya kalau bisa di persentasekan, misalkan dibuat seperti tabel. Kalau kita tidak mengikuti ketentuan BI Tapi bisa kita presentasekan dibuat tabel angsuran, misalkan kita ambil contoh yang 15 Tahun kantor pusat sudah menentukan.”
2.	Bagaimana presentase akad murabahah di BNI Syari'ah KC Fatmawati?	“Akad murabahah kita ambil margin atau untung itu 9,92% pertahun flatnya dan 14,75% per tahun efektifnya. Itu sudah ditentukan oleh pusat jadi cabang tinggal menjalankan saja kita gak buat sendiri, untuk akad murabahah kan ada harga, untuk masalah nego harga itu boleh dan sah sah saja. Misalkan bapak mau beli rumah dengan harga 120 juta, sebagai mana ketentuan misalkan dari pihak perusahaan ada DP atau uang muka (urbun), kita hitung 20 juta. Jadi, pembiayaan bapak 100 juta. Dalam 100 juta kita sudah tentukan, misalkan dalam jangka waktu 15 tahun sudah kita tentukan dari kantor pusat sudah menentukan misalkan ambil untung per tahunnya sekian persen, tinggal kita kalikan aja, berapa. Misalkan angsurannya 1.300.000 x 180 bulan – 100 juta = marginnya.”
3.	Bagaimana persepsi masyarakat tentang perbankan syariah yang lebih mahal, lambat dari bank konvensional dan masih menganggap adanya unsur riba?	“Persepsi kalau bank syari'ah mahal itu wajar, sebab gini karena dibank konvensional itu menerapkan sistem bunga biasanya mereka satu tahun dua tahun smpai tiga tahun itu memberikan diskon bunga ketika awal memang murah. Misalkan sama-sama 100 juta boleh dibandingkan. Dia 100 juta bisa jadi angsurannya murah tapi hanya setahun dua tahun, makanya itu hasil bunga yang tidak jelas dan itu tidak bisa diakadkan, karena

sampai akhirnya totalanya tidak tau berapa karena misalkan setahun angsurannya 1.300.000 besok bisa jadi 1.400.000. makanya bedanya antara suku bunga dengan murabahah kan seperti itu dan bank syariah tidak terpengaruh oleh suku bunga BI, mau naik atau turun masih tetap dan sampai selesai yang sudah akad. Kecuali, ada kebijakan yang baru misalkan ada kenaikan harga jual kita tapi bukan bunga. Makanya persepsi masyarakat kadang-kadang itu karena dia belum. Dan bank konvensionalpun menyampaikannya pintar oww ini murah dan kedepannya tidak disampaikan bedanya dengan bank syariah tidak ada unsur menipu dan lain sebagainya kalau dibank konvensional masih ada. Tapi jika sudah berjalan 3 tahun 4 tahun dia pasti membandingkan sebab sudah banyak nasabah take over dari bank konvensional pindah ke bank syariah karena sudah tau kebenarannya. Dan pesannya ini adalah tugas dari mahasiswa harus jeli untuk memperjuangkan perbankan syariah dan mensosialisasikan kepada masyarakat bahwa perbankan syari'ah khususnya BNI syari'ah KC Fatmawati tidak seperti apa yang masyarakat anggap bahwa ada unsur bunga dan riba. Sebagai bank syariah selain mengambil profit yang lebih penting nilai syiarnya bagaimana sih ekonomi Islam bisa berjalan dan bukan kewajiban pegawai bank melainkan seluruh manusia ketika dalam Islam udhulu fisilmi kaffah masuklah Islam secara total, total itu seluruhnya tidak hanya menghindarkan unsur judi, ghararnya tetapi, jika dalam transaksinya masih ada unsur ribanya berarti belum kaffah. Makanya itu kewajiban ekonomi berdakwa yaitu tugas kita semuanya dengan membuat inisiatif tapi tidak harus menonjolkan salah satu perbankan syariah. Pada prinsipnya lebih murah perbankkan syariah dan bisa dibandingkan, emang awalnya dikonvensional lebih murah tujuannya untuk menarik nasabah mau. Kalau perbankkan syariah sama-sama berjalan menuju dalam hal kebaikan. Dan juga bank syariah ini kan masih sedikit dan masih baru-baru semua dan belum begitu lama dan kemasyarakatnya belum banyak, marketingnya juga

		belum gencar.”
4.	Bagaimana ketransparanan proses pembiayaan dan adanya uang muka di BNI KC Fatmawati?	<p>“Pembiayaan griya dan multiguna yang paling besar, pembiayaan yang diberikan tergantung ketentuan kita minimal 10% dan 90% maksimal untuk nasabah <i>income</i>, dan pemberian pembiayaan ini pihak bank tidak serta merta nasabah langsung diberikan, ada beberapa hal yang menjadi pertimbangan bank dalam menganalisis dan memberikan pembiayaan pada calon nasabah. Sebelum nasabah mengajukan pembiayaan ya kita tanya dulu nasabahnya, tujuan dia mengajukan pembiayaan untuk apa, kalau nasabah memang sangat membutuhkan ya nanti kita berikan. Dan penandatanganan perjanjian akad jual beli dilakukan bersamaan dengan serah terima barang yang diinginkan nasabah</p>





# UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan

Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>

E-mail : [faiumj@gmail.com](mailto:faiumj@gmail.com). Kode Pos 15419

Nomor : <sup>10</sup>/F.6.I-UMJ/IX/2019

Hal : **Permohonan Riset/Penelitian**

Jakarta 4 Muharram 1441 H

4 September 2019 M

Kepada Yth.  
Kepala BNI Syariah KC Fatmawati  
Rt.2/5 Cilandak Barat, Cilandak, Jakarta Selatan  
di  
tempat

*Assalamu 'alaikum W. W.*

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu agar mahasiswa kami:

Nama : LUTHFI AL - MUHSIN  
Nomor Pokok : 2014570076  
Tempat Tgl/Lahir : Bogor, 18 Februari 1995  
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah  
Jenjang : Strata Satu (SI)  
No. HP : 081291678656

diperkenankan untuk melaksanakan riset/penelitian di tempat yang Bapak/Ibu pimpin. Penelitian/riset tersebut untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi yang berjudul:

*"Analisis Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah di BNI KC Fatmawati, Jakarta Selatan"*

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu kami mengucapkan terimakasih.

*Wabillahittaufiq walhidayah  
Wassalamu 'alaikum W. W.*



Tembusan:

1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. Arsip

Dean, M.A.

**SURAT KETERANGAN RISET**

No. Fms/01/3118/2019

***Assalamu'alaikumwarahmatullahiwabarakatuh***

PT.BNI Syariah Cabang Fatmawati yang berkedudukan di Jl. RS Fatmawati No. 30 C-D Cilandak Jakarta Selatan, dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Luthfi Al-Muhsin  
NIM : 2014570076  
Perguruan : Universitas Muhammadiyah Jakarta  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah

Telah Melaksanakan Penelitian di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati terhitung sejak tanggal 25 Oktober 2019 s.d 18 Desember 2019 dengan Judul ***"Analisis Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah(Studi Kasus Pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati Jakarta)"*** pada Bank BNI Syariah Fatmawati.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

***Wassalamu'alaikumwarahmatullahiwabarakatuh***

Jakarta, 20 Desember 2019



Pgs - Operational Manager



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kampus UMJ Jl. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan  
Telp. (021) 7441887, Fax. : (021) 74709269 Kode Pos 15419

LEMBAR KONSULTASI PENULISAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : LUTHFI AL - MUHSIN  
No. Pokok : 2014570076  
Judul Skripsi : *Persepsi Santri terhadap Bank Syariah (Studi Kasus di Pondok Pesantren Daarul Rhaman III Parung).*  
Pembimbing : Ibu Dr. Oneng Nurul Bariyah, M.Ag.  
Tgl. Berakhir : 2 November 2018 s.d. 2 Mei 2019 3 Mei s.d. 3 November 2019



No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
1	10/11-2018		Masalah penelitian harus diperkuat dg data	JS
2	8/7-2019	Bab I	- Latar belakang masalah dilengkap data = pendahuluan baik data empirik, normatif maupun filosofis.	JS
3	9/8-2018	Bab II	- Perbaiki fokus & subfokus - Kutipan langsung dituliskan - Berikan tafsir pada ayat yg dirujuk - Lihat buku pedoman	JS
	26/10-2019	Bab III	- Diperbaiki sesuai umboda yg digunakan	JS



## LAMPIRAN DOKUMNTASI

