

**MEKANI SME PENETAPAN MARGIN
KEUNTUNGAN DALAM PEMBIAYAAN
MURABAHAH PADA BSI KCP NGRONGGO
KEDIRI**

SKRIPSI



Oleh:

Sayyidatul Mu'awanah
NIM 210816157

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PONOROGO
2022**

ABSTRAK

Mu'awanah, Sayyidatul. 2022. Mekanisme Penetapan Margin Keuntungan Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Bank BSI KCP Ngronggo Kediri. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing Ridho Rokamah, S. Ag. MSI .

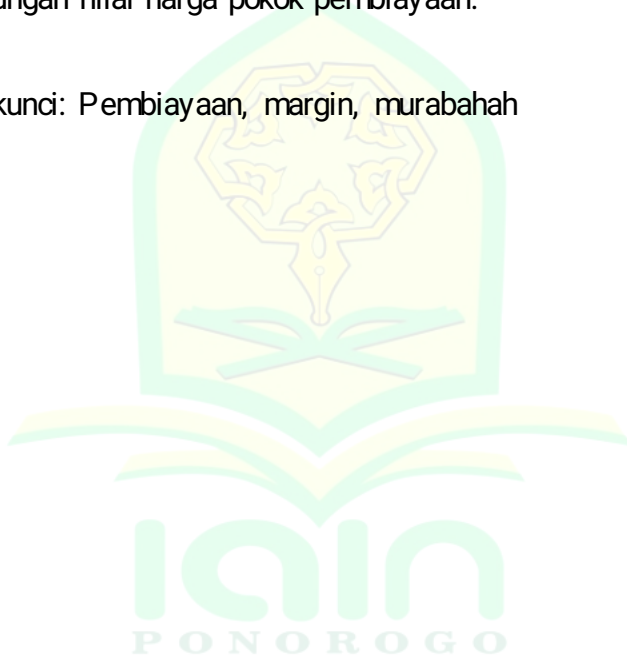
Margin keuntungan merupakan salah satu bentuk dari manajemen resiko suatu perusahaan. Penetapan margin keuntungan di perbankan syariah bertujuan untuk mengantisipasi timbulnya kemacetan dari nasabah dan menghindari kerugian. Margin merupakan selisih antara harga perolehan barang oleh bank dengan harga yang dijual kembali kepada nasabah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, peneliti melakukan penelitian secara langsung ke lapangan yaitu ke BSI KCP Ngronggo Kediri untuk mengamati secara langsung mekanisme penetapan margin pembiayaan murabahah yang di terapkan oleh pihak Bank BSI KCP Ngronggo Kediri. Peneliti menjadikan beberapa teori yang berkaitan dengan analisis mekanisme penetapan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah sebagai pijakan atau pedoman untuk peneliti melakukan penelitian dan membuktikan kebenaran yang terjadi di lapangan.

Penetapan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah pada Bank KCP Ngronggo Kediri berdasarkan rapat ALCO (Asset/Liability Management Commite),

margin yang ditetapkan tidak boleh dibawah BI rate yang telah dikeluarkan oleh Bank Indonesia. Maka, penetapan margin pada Bank BSI KCP Ngronggo Kediri melihat dari harga pasar kemudian margin keuntungan akan disesuaikan. Dalam penetapan harga jual pembiayaan murabahah, pihak BSI sudah sesuai dengan prinsip syariah, adapun metode penetapan harga jual pembiayaan murabahah yang digunakan BSI dengan metode (*flat*) yaitu margin keuntungan nilai harga pokok pembiayaan.

Kata kunci: Pembiayaan, margin, murabahah







KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAM ISLAM NEGERI (IAIN) PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat: Jl. Puspita Jaya Desa Pintu, Jenangan, Ponorogo 63492

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Sayyidatul Mu'awanah
NIM : 210816157
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Mekanisme Penetapan Margin Keuntungan Dalam
Pembiayaan Murabahah Pada Bank BSI KCP Ngronggo
Kediri

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian Munaqasah.

Ponorogo, 10 Mei 2022

Mengetahui,
Kaprodi



Dr. Amrin Wahyudi, M.E.I
NIP. 197502072009011007

Menyetujui,
Pembimbing

Ridho Rokamah, S. Ag., MSI
NIP. 197412111999032002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI
NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul : Mekanisme Penetapan Margin Keuntungan Dalam
Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia KCP
Ngronggo Kediri
Nama : Sayyidatul Mu'awanah
NIM : 210816157
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu
syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang :
Iza Hanifuddin, Ph.D.
NIP. 1196906241998031002

()

Penguji I :
Dr. Amin Wahyudi, M.E.I.
NIP. 197502072009011007

()

Penguji II :
Ridho Rokamah, S.Ag., MSI.
NIP. 197412111999032002

()

Ponorogo, 09 Juni 2022



Dekan FEBI IAIN Ponorogo


Drs. H. Zuhdi Hadi Aminuddin, M. Ag.
NIP. 197307142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang Bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sayyidatul Mu'awanah
NIM : 210816157
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi/Tesis: Mekanisme Penetapan Margin Keuntungan Dalam Pembiayaan Murabahah Pada BSI Syariah KCP Ngronggo Kediri

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di **etheses.iainponorogo.ac.id**. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 14 Juni 2022



Penulis
Sayyidatul Mu'awanah

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sayyidatul Mu'awanah

NIM : 210816157

Jurusan : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

"Mekanisme Penetapan Margin Keuntungan Dalam Pembiayaan Murabahah pada Bank BSI KCP Ngronggo Kediri"

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 10 Mei 2022

Saya menyatakan



Sayyidatul Mu'awanah

NIM: 210816157

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
LEMBAR PERSETUJUAN UJI AN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLI KASI	v
LEMBAR PERNYATAAN KEASLI AN TULI SAN.....	vi
DAFTAR I SI	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Studi Penelitian Terdahulu	6
F. Metode Penelitian.....	20
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	20
2. Lokasi/ Tempat Penelitian.....	21
3. Data dan Sumber Data.....	21
4. Teknik Pengumpulan Data.....	22
5. Teknik Pengolahan Data.....	24
6. Teknik Analisis Data.....	25
7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data.....	26
G. Sistematika Pembahasan	28
BAB II MEKANI SME PENETAPAN MARGIN KEUNTUNGAN DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BSI KCP NGRONGGO KEDIRI	
A. Kajian Teori	31
1. Konsep Penetapan Margin	

Keuntungan Pembiayaan Murabahah	31
a. Definisi Margin.....	31
b. Penetapan Margin.....	32
c. Referensi Margin Keuntungan.....	35
d. Penetapan Harga Jual	37
e. Persyaratan Perhitungan Keuntungan.....	38
f. Metode Penentuan Margin.....	39
2. Konsep Pembiayaan	40
a. Definisi Pembayaan	40
b. Jenis-jenis Pembiayaan.....	42
c. Fungsi Pembiayaan.....	42
d. Tujuan Pembiayaan.....	45
3. Konsep Murabahah	47
a. Definisi Murabahah.....	47
b. Landasan Hukum pembiayaan Murabahah.....	49
c. Rukun dan Syarat Murabahah.....	52
d. Jenis-jenis Murabahah.....	53
e. Alur Skema Murabahah.....	55
4. Faktor yang mempengaruhi tingkat margin	57
a. Penentuan harga jual.....	57
b. Adanya pembanding.....	59
c. Reputasi mitra pada pembiayaan sebelumnya.....	59
d. Alat ukur.....	60

KEUNTUNGAN DALAM PEMBIAYAAN
MURABAHAH PADA BSI KCP
NGRONGGO KEDIRI

A. Paparan Data.....	61
1. Profil Bank BSI KCP Ngronggo Kediri.	61
a. Sejarah Bank BSI KCP Ngronggo Kediri.....	61
b. Visi dan Misi BSI KCP Ngronggo Kediri.....	63
c. Struktur Organisasi BSI KCP Ngronggo Kediri.....	64
d. <i>Job Description</i> Organisasi BSI KCP Ngronggo Kediri.....	65
e. Produk-produk BSI KCP Ngronggo Kediri.....	72
2. Penetapan Margin Keuntungan Pembiayaan Murabahah.....	77
3. Faktor yang mempengaruhi tingkat margin.....	80

BAB IV MEKANI SME PENETAPAN MARGIN
KEUNTUNGAN DALAM PEMBIAYAAN
MURABAHAH PADA BSI KCP
NGRONGGO KEDIRI

A. Analisis.....	82
1. Analisis Penetapan Margin Keuntungan Dalam Pembiayaan Murabahah pada BSI KCP Ngronggo Kediri.....	82

2. Analisis faktor tingkat margin BSI KCP Ngronggo Kediri.....	88
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	90
B. Saran	90
DAFTAR PUSTAKA	



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dana dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dana atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.¹ Berdasarkan prinsip operasionalnya bank di Indonesia terbagi menjadi dua jenis bank konvensional dan bank syariah. bank syariah sebagai lembaga keuangan yang operasional serta produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Hadist.²

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang berfungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan penyertaan dari pemilik dana, fungsi lainnya adalah sebagai perantara bagi pihak yang memberikan kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai syariat islam.

Bank syariah didirikan dengan tujuan untuk mempromosikan serta mengembangkan penerapan prinsip islam, syariah serta tradisinya kedalam transaksi keuangan dan perbankan dan usaha yg terkait. Tujuan dari perbankan syariah adalah menunjang pelaksanaan pembangunan nasional. seperti melakukan fungsi untuk

¹ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2018), hlm.100.

² Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), hlm.15.

mendukung sektor riil melalui pembiayaan sesuai prinsip syariah serta transaksi riil, dalam rangka pemerataan kesejahteraan masyarakat. Pembiayaan menjadi upaya lembaga finansial dalam menggerakkan sektor riil mendapat perhatian tinggi dari perbankan syariah.

Pesatnya perkembangan perbankan syariah telah mendorong berkembangnya produk dan layanan jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat. Sebelum tahun 1997, produk perbankan syariah terbatas pada giro, tabungan dan deposito pada sisi penghimpun dana, sedangkan pada sisi pembiayaan hanya dua produk yang digunakan secara reguler yaitu bay bithaman 'ajil dan murabahah, yang pertama digunakan untuk pembiayaan investasi, sedangkan kedua digunakan untuk membiayai investasi, pembiayaan modal kerja.

Produk yang dikembangkan perbankan syariah, sampai saat ini murabahah adalah produk yang mendominasi potofolio hampir seluruh pembiayaan, pembiayaan murabahah disebut juga dengan prinsip jual beli dalam produk penyaluran dana bank syariah, yakni prinsip yang dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda.

Pembiayaan murabahah adalah suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan harga pokok barang, termasuk harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.

Pembiayaan murabahah dikenakan suatu transaksi, yaitu: tambahan keuntungan yang disebut margin, yang berarti selisih antara harga jual kepada nasabah dengan

harga beli bank. Harga jual tercantum dalam akad jual beli dan jika disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad, dalam perbankan murabahah biasanya selalu dilakukan dengan pembayaran angsuran.

Dalam prakteknya, pembiayaan murabahah kegiatan operasional di BSI KCP Ngronggo Kediri bertujuan untuk membantu masyarakat dalam menghadapi kesulitan ekonomi yang dihadapi terutama dalam hal *finansial* dan juga untuk mendapatkan sumber pendapatan bagi nasabah pembiayaan melalui negosiasi antara kedua belah pihak. Sumber pendapatan yang diperoleh dari produk pembiayaan adalah bagi hasil, margin, dan sewa atau jasa.

Berdasarkan wawancara dengan Hery Widya Pebrianto mengatakan jika penetapan margin pembiayaan murabahah berdasarkan ketentuan dan keputusan pihak bank, dikarenakan nasabah yang datang mengajukan pembiayaan murabahah ke BSI KCP Ngronggo Kediri belum mengerti mengenai perbankan syariah, hal tersebut mempengaruhi bank dalam menentukan tingkat margin pembiayaan terhadap nasabah pembiayaan murabahah.³

Dalam penentuan atau penetapan margin pada akad murabahah merupakan aspek yang sangatlah penting, sebab mengingat margin akan mempengaruhi terhadap harga produk yang sangat menentukan terhadap laku atau tidaknya suatu produk yang ditawarkan. Bila harga yang ditawarkan atau harga jual terlalu tinggi, maka daya beli terhadap produk murabahah akan kurang diminati oleh

³ Hery Widya Pebrianto, *Account Officer* BSI Kcp Ngronggo Kediri, *wawancara* 17 Oktober 2019.

nasabah serta kebalikannya. Hal ini sesuai dengan bunyi hukum permintaan perihal adanya hubungan yg bersifat negatif antara tingkat harga dengan jumlah barang yg diminta. " Bila harga naik , maka jumlah barang yang diminta turun serta apabila harga rendah jumlah barang yang diminta akan semakin tinggi" .

Pembiayaan murabahah dinilai lebih praktis dibandingkan dengan pembiayaan bagi hasil. Hal ini disebabkan kemiripan operasional murabahah dengan jenis kredit yg ditawarkan oleh lembaga keuangan konvensional. akan tetapi banyak juga masyarakat yg menganggap bahwa margin yang diberikan oleh Bank BRI Syariah tidak sama dengan bunga yang diberikan oleh Bank konvensional, bahkan bagi hasil yang diberikan BSI jauh lebih besar dari pada bunga yg diberikan Bank konvensional. Hal ini membentuk persepsi masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah menjadi kurang baik.

Adapun tujuan diadakan analisa pembiayaan yaitu agar pembiayaan yang diberikan nasabah itu tepat pada sasaran kepada pihak-pihak yang membutuhkan dana. Karena ini lembaga keuangan yang berlandaskan pada nilai-nilai islami dalam membiayai usaha harus sesuai dengan syariat islam. Kegiatan usaha mendapatkan manfaat serta tidak melanggar hukum islam. Pembiayaan merupakan sumber utama pendapatan bagi bank, maka pengelolaan dan penyaluran pembiayaan merupakan hal penting dalam mempengaruhi kinerja bank. Jika dalam penyeleksian calon nasabah kurang tepat dan banyak nasabah yang mengalami kredit macet maka bank akan mengalami kerugian.

Dari uraian diatas, maka penulis perlu menelaah latar belakang tersebut, oleh karena itu mengambil judul tentang **MEKANI S ME PENETAPAN MARGIN KEUNTUNGAN DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BSI KCP NGRONGGO KEDIRI .**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat ditarik suatu rumusan permasalahan yakni sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme penetapan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah pada BSI KCP Ngronggo Kediri?
2. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat margin di BSI KCP Ngronggo Kediri?

C. Tujuan Penelitian

1. Menganalisis mekanisme penetapan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah pada Bank BRI Syariah KCP Ngronggo Kediri?
2. Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat margin di BSI KCP Ngronggo Kediri?

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diharapkan penulis yakni agar berguna untuk hal-hal sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu berguna bagi peneliti selanjutnya atau penelitian yang sejenis. Serta sebagai kontribusi bagi para akademisi tentang bagaimana Strategi penetapan margin keuntungan

dalam pembiayaan murabahah.

2. Secara Praktis

- a. Sebagai upaya untuk menambah wawasan dan pengetahuan perihal penetaan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah pada BSI KCP Ngronggo sehingga dapat dijadikan informasi bagi para pembaca yang ingin mengajukan pembiayaan.
- b. Sebagai bahan evaluasi bagi lembaga keuangan syariah khususnya BSI KCP Ngronggo dan melakukan pekerjaan sesuai dengan ketepatan sehingga BSI semakin maju.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Penelitian ini berjudul "Mekanisme perhitungan margin (keuntungan) dalam pembiayaan murabahah pada BSI KCP Ngronggo Kediri". Penelitian ini tentunya tidak lepas dari beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai pandangan dan referensi serta acuan dalam penyusunannya. Adapun penelitian terdahulu yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

Skripsi Andriani, Mekanisme perhitungan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah di KJKS BMT Walisongo Semarang. 2015. Rumusan masalah bagaimana mekanisme penentuan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah di KJKS BMT Walisongo Semarang, metode apa yang digunakan dalam menentukan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah di KJKS BMT Walisongo Semarang. Dari penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa mekanisme perhitungan margin keuntungan pembiayaan murabahah yang diterapkan oleh

KJKS BMT Walisongo, Semarang ditentukan pada saat rapat dengan pengurus, Dewan syariah dan pengelola dimana saat ini persentase perhitungan margin keuntungan pembiayaan ada tiga macam yaitu *flat*, menurun dan musiman.⁴

Hasil skripsi Nurtantia Rosyida, Analisa kebijakan dalam penetapan margin pada pembiayaan murabahah di PT.BPRS Amanah Ummah. 2014. Metode yang digunakan dalam pemecahan masalah ini yaitu dengan menggunakan analisa deskriptif kualitatif yang meliputi pengumpulan data, analisa data, dengan cara menganalisa kebijakan dan faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan margin pembiayaan murabahah. Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa untuk mengetahui tingkat margin pembiayaan murabahah BPRS Amanah Ummah menggunakan teori dasar dalam menetapkan margin yaitu dengan menghitung rata-rata dari biaya operasional, deviden dan bagi hasil nasabah setelah mengetahui rata-ratanya kemudiandiambil nilai yang paling minimal, dan hasil akhirnya akan ditetapkan sebagai persentase margin pembiayaan murabahah.⁵

Skripsi Ienas Taisier Rasyada, Implementasi perhitungan margin pada pembiayaan murabahah di Bank Mega Syariah cabang Semarang. 2015. Metode yang

⁴ Andriani, "Mekanisme Perhitungan Margin Keuntungan Murabahah Di KJKS BMT Walisongo." *Skripsi* (Semarang: UIN Walisongo, 2015).

⁵ Rosyida Nurtantia, "Analisa Kebijakan Dalam Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di PT.BPRS Amanah Ummah." *Skripsi* (Bogor: UI KA Bogor, 2014).

digunakan adalah penelitian kualitatif yaitu peneliti kualitatif percaya bahwa kebenaran adalah dinamis dan dapat ditemukan hanya melalui penelaahan terhadap orang-orang melalui interaksinya dengan situasi sosial. Dari penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa kebijakan perhitungan margin keuntungan dan pengakuan pembayaran angsuran yang ditetapkan oleh Bank Mega Syariah yang kemudian diterapkan oleh kantor cabang termasuk cabang Semarang adalah dengan margin keuntungan *flat*.

Penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa persentase margin yang ditetapkan oleh Bank BRI Syariah adalah angka persentase margin untuk angsuran setiap bulannya dari pembiayaan yang diberikan, sehingga dalam plafon pembiayaan tertentu sudah jelas berapa persen margin yang harus dibayarkan oleh nasabah setiap bulannya, namun belum jelas berapa harga jualnya. Sedangkan dalam teori seharusnya persentase margin keuntungan adalah dihitung dari total plafon pembiayaan yang diberikan, setelah itu untuk penghitungan angsuran setiap bulan dilakukan berdasarkan pembagian antara harga jual dengan tenor waktu yang ditetapkan. Dimana untuk mengetahui harga jualnya adalah dengan menghitung terlebih dahulu jumlah antara harga beli dan margin keuntungan yang telah disepakati bersama⁶

Skripsi Aldi Tahir, Penetapan Margin Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Griya iB Hasanah di

⁶ Taisier Rasyada Ienas, "Perhitungan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Mega Syariah Cabang Semarang." *Skripsi* (Semarang: IAIN Semarang, 2015).

Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu. Jurusan Perbankan Syariah. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. 2016. Metode yang digunakan bagaimana penetapan margin akad murabahah pada produk Griya iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu dalam persepektif Ekonomi Islam? Adapun tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui penetapan margin akad Murabahah pada produk Griya iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu. tentang prosedur dan penentuan margin akad murabahah dalam produk Griya iB Hasanah yaitu penentuan margin Pembiayaan Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah cabang Bengkulu yakni berawal dari hasil Rapat Dewan Gubernur Bank Indonesia yang mengeluarkan kebijakan berdasarkan BI rate. Besaran BI rate tersebut kemudian dirapatkan kembali pada rapat ALCO (Asset/ Liability Management Comittee) dan dari rapat ALCO, maka diputuskanlah besaran margin keuntungan yang berlaku di Bank BNI Syariah seluruh Indonesia. Margin yang ditetapkan oleh ALCO ini tidak boleh di bawah BI rate yang telah dikeluarkan oleh Bank Indonesia sebelumnya. Hasilnya, penentuan margin murabahah Pembiayaan Griya iB Hasanah yang dijalankan oleh PT. Bank BNI Syariah cabang Bengkulu, ternyata belum sesuai dengan prinsip ekonomi Islam dan fatwa DSN tentang murabahah, yakni belum berdasarkan kesepakatan dalam menentukan margin dan mengandung unsur riba sebab bank mengambil keuntungan dengan cara menetapkan langsung berapa margin yang akan di berikan kepada calon debitur tersebut, tanpa adanya penjelasan terperinci mengenai penetapan angsuran yang akan di

bayar. Dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000.⁷

Skripsi Dewi Ervina Puspita Rini, Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Tingkat Suku Bunga Terhadap Pendapatan Margin Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Periode 2015-2018. Jurusan Perbankan Syariah. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. 2019. Rumusan masalah Bagaimana pengaruh pembiayaan murabahah terhadap pendapatan margin murabahah pada Bank Syariah Mandiri periode 2015-2018 serta Seberapa besar pengaruh pembiayaan murabahah terhadap pendapatan margin murabahah pada Bank Syariah mandiri periode 2015-2018.

Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linear sederhana, dimana metode ini digunakan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah terhadap pendapatan margin murabahah yang ditampilkan dalam persamaan regresi. Metode uji asumsi klasik diantaranya Uji Normalitas, Uji Heteroskedastisitas, Uji Autokorelasi dan untuk Uji Hipotesis diantaranya Uji Koefisien Korelasi, Uji Koefisien Determinasi dan Uji t (parsial) dengan bantuan program Statistic Product and Service Solution (SPSS) versi 22.0. Data yang digunakan adalah data bulanan dari tahun 2015-2018 yang dipublikasikan oleh website resmi Otoritas Jasa Keuangan (www.ojk.go.id).

Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa

⁷ Aldi Tahir, "Penetapan Margin Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu." *Skripsi* (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2016).

variabel pembiayaan murabahah berpengaruh signifikan terhadap pendapatan margin murabahah. Nilai koefisien antar variabel tingkat hubungannya adalah sangat kuat. Adapun hasil uji determinasi (R^2) sebesar 98,3%, sedangkan sisanya sebesar 1,7% ($100\% - 98,3\% = 1,7\%$) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.⁸

Skripsi M. Agus I zzi Faizin, Analisis Penetapan Margin Flat Pada Akad Murabahah Di Dalam Produk KPR Bank BNI Syariah Pusat Kuningan. Jurusan Ekonomi Syariah. 2017. Dalam penetapan harga flat yang dilakukan oleh bank BNI Syariah tentu mempertimbangkan beberapa aspek diantaranya liabilitas, NPF, Modal dan lain sebagainya, karena untuk menjaga nilai liabilitas bank BNI Syariah dalam menjalankan sistemnya. Beberapa faktor harus menjadi analisis kedepan untuk menentukan harga jual rumah kepada nasabah, karena untuk mengimbangi harga pasar dan juga pasar keuangan yang terjadi perubahan harga setiap waktunya.

Hasil dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa banyak pengaruh yang dapat mempengaruhi penetapan margin di dalam produk Griya iB i pada bank BNI Syariah serta proses apa saja yang dilakukan oleh bank BNI Syariah dalam menetapkan margin flat yang sesuai dengan buku panduan yang diterbitkan oleh OJK.⁹

⁸ Dewi Ervina Puspita Rini, " Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Tingkat Suku Bunga Terhadap Pendapatan Margin Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Periode 2015- 2018." *Skripsi* (B anten: UI N Sultan Maulana Hasanuddin, 2019).

⁹ M. Agus I zzi Faizin, "Analisis Penetapan Margin Flat Pada

Skripsi Mufidah NZ, Pelaksanaan Penetapan Profit Margin Produk Pembiayaan Murabahah pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar. Jurusan Perbankan Syariah. Fakultas Agama Islam. 2017. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu penelitian yang mendeskripsikan penetapan margin di Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa prosedur pembiayaan murabahah dan penetapan margin terlihat bahwa pengikatan akad jual beli dilakukan mendahului kepemilikan barang oleh bank, tidak hanya untuk pembelian barang tetapi juga untuk pembiayaan modal atau usaha, maka hal ini tidak sesuai dengan konsep akad murabahah yang sebenarnya. Penetapan margin mengacu pada akad bisnis yang memberikan kepastian pendapatan baik dari segi jumlah maupun waktu, seperti murabahah dan ijarah dengan menetapkan tingkat margin atau tingkat sewa. Adapun perhitungan profit margin melalui beberapa tahap yaitu dengan mengetahui harga pokok, uang muka yang dibayar nasabah, tambahan dana yang diberikan bank.¹⁰

Skripsi Rius Alfahni Basrin, Analisis Penetapan Margin Keuntungan KPR Syariah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Masamba. Jurusan Perbankan Syariah.

Akad Murabahah Di Dalam Produk KPR Bank BNI Syariah Pusat Kuningan" *Skripsi* (Jakarta: Institut Perguruan Tinggi Ilmu Al-Qur'an, 2017).

¹⁰ Mufidah NZ, " Pelaksanaan Penetapan Profit Margin Produk Pembiayaan Murabahah pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar." *Skripsi* (Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2017).

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. 2021 Penelitian ini membahas mengenai Analisis Penetapan Margin Keuntungan KPR Syariah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Masamba, untuk memperjelas anggapan masyarakat luar tentang perbedaan margin keuntungan KPR Syariah agar masyarakat lebih paham bahwa KPR Syariah dan KPR Konvensional memiliki perbedaan mulaidari keuntungan yang di peroleh, penetapan harga awal serta angsurannya yang bersifat tetap lebih memudahkan masyarakat bertransaksi dan mewujudkan untuk memiliki rumah impian.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif data yang diperoleh melalui dua sumber yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yang diperoleh dari wawancara langsung dengan staff BNI Syariah Masamba, sedangkan data sekunder diperoleh dari sumber lain yang berkaitan dengan penelitian seperti buku, internet, dan lain sebagainya. Hasil penelitian margin keuntungan KPR Syariah pada PT Bank BNI Syariah KCP Masamba menunjukkan persentase yang digunakan yaitu 6% dari hasil penjualan dengan menggunakan margin tetap yang sudah ditetapkan dari pemerintah pusat. Sehingga margin keuntungan untuk KPR Syariah bersifat tetap dan tidak berubah-ubah berdasarkan suku bunga.¹¹

Skripsi Sinta Bella, Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Penetapan Margin Keuntungan dalam

¹¹ Rius Alfahni Basrin, " Analisis Penetapan Margin Keuntungan KPR Syariah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Masamba." *Skripsi* (Sulawesi Selatan: IAIN Palopo, 2021).

Pembiayaan Murabahah BPRS Bandarlampung. Program studi Muamalah, Fakultas Syariah. 2018. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penetapan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah di BPRS Bandar Lampung dan Bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah tentang penetapan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah di BPRS Bandar Lampung. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Alasannya dalam mengkaji suatu penetapan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah dalam perbankan syariah dengan konsep hukum ekonomi syariah untuk melahirkan perspektif dimana akan muncul suatu masalah yang terfokus dalam penetapan margin keuntungan. Penelitian ini termasuk ke dalam jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif dan pengumpulan data dengan teknik wawancara, dokumentasi dan observasi langsung.

Berdasarkan hasil penelitian dapat dikemukakan bahwa praktik penetapan margin keuntungan di BPRS berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak, ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah. Dalam penentuan margin keuntungan seperti menetapkan margin 9%-24% bagi nasabah PNS, 12%-24% nasabah umum, dan 10%-24% nasabah dengan agungan deposito. Jika telah memenuhi rukun dan syarat dalam pembiayaan murabahah dan telah berdasarkan kesepakatan bersama diperbolehkan. Dalam pandangan hukum islam penetapan margin dalam pembiayaan murabahah diperbolehkan, selama tidak bertentangan dengan syariat islam. Fatwa-fatwa DSN-MUI

menjelaskan bahwa penetapan margin diperbolehkan dan menurut Kompleksi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pada pasal 20 ayat 6, dan menurut Al-Qur'an dan hadits menjelaskan bahwa dalam pembiayaan murabahah diperbolehkan adanya margin keuntungan berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu bank dan nasabah.¹²

Skripsi Sri Rakhayu, Sistem Penetapan Margin Murabahah Perspektif Hukum Islam di BMT Al-Birry Pinrang. Jurusan Hukum Ekonomi Islam (Muamalah), Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam. 2020. Metode yang digunakan deskriptif kualitatif, data dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data yang digunakan analisis induktif dan analisis deduktif.

Hasil penelitian yang didapatkan dari penelitian ini adalah produk-produk pada BMT Al-Birry Kab. Pinrang yaitu produk penghimpunan dana yang berbentuk tabungan yaitu tabungan pendidikan, tabungan haji dan tabungan qurban dan produk pembiayaan berupa pembiayaan *musarakah mudharabah* dan pembiayaan *murabahah*. Sistem penetapan margin yang diterapkan pada pembiayaan murabahah di BMT Al-Birry Kab. Pinrang menggunakan sistem dengan berlandaskan badan rapat tahunan Dewan Direksi di BMT Al-Birry dengan menentukan tingkat margin tergantung pada tingkat

¹² Sinta Bella, "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Penetapan Margin Keuntungan dalam Pembiayaan Murabahah BPRS Bandar Lampung." *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2018).

plafon yang diinginkan nasabah dengan menggunakan metode perhitungan dan penyelesaian dengan sistem *flat*, yakni menyelesaikan biaya angsuran merata setiap bulan sampai akhir jatuh tempo. Analisis Hukum Ekonomi Islam terhadap metode penetapan margin pembiayaan murabahah di BMT Al-Birry Kab. Pinrang memenuhi persyaratan dari segala sisi pembiayaan murabahah serta melihat dari teori keadilan Aristoteles yaitu keadilan komutatif, distributif, kodrat alam dan keadilan konvensional sudah sesuai. Serta dari teori Hukum Ekonomi Islam Syekh Yusuf Al-Qardawi dengan lima kaidahnya yaitu ekonomi ketuhanan, ekonomi akhlak, ekonomi kerakyatan, ekonomi pertengahan yang juga sudah sesuai dengan yang diterapkan BMT Al-Birry Kab. Pinrang.¹³

Skripsi Yudhistira Rangga Febra, Analisis Penetapan Margin Atas Produk Pembiayaan Murabahah Terhadap Keputusan Nasabah Pada BMT Assyafi'ah KC Karang Anyar. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan margin produk murabahah yang berdampak terhadap keputusan nasabah, serta bagaimana penetapan margin produk murabahah di BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang Karang Anyar dalam perspektif Ekonomi Islam. Adapun tujuan penelitian ini adalah ingin

¹³ Sri Rakhayu, "Sistem Penetapan Margin Murabahah Perspektif Hukum Islam di BMT Al-Birry Pinrang." *Skripsi* (Sulawesi Selatan: IAIN Parepare, 2020).

mengetahui faktor yang mempengaruhi penetapan margin terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan akad murabahah, untuk mengetahui bagaimana strategi penetapan margin produk murabahah di BMT Assyaf'iyah Kantor Cabang Karang Anyar dalam perspektif Ekonomi Islam.

Penelitian ini dilakukan pada BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang Karang Anyar Lampung Selatan, jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) dan menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi dan angket.

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar dalam menetapkan nilai margin sebesar 2,5% (angsuran) dan 4% (jatuh tempo) menggunakan formula Overhead Cost, Ekspektasi Bagi Hasil, Laba yang diinginkan dan Tingkat Resiko Pembiayaan. Nilai margin yang ditetapkan dapat berubah setiap saat sesuai dengan kebijakan yang diterapkan oleh pihak lembaga. Kemudian dalam menetapkan margin BMT Assyafi'iyah telah sah dalam Islam karena telah sesuai dengan cara berdagang Rasulullah yang didalamnya mengambil keuntungan yang wajar, tidak saling menzolimi dan menerapkan nilai-nilai dasar syariah yaitu keadilan (Adl), Tanggung Jawab (Khilafah) dan jaminan (Takaful) atau tolong menolong.¹⁴

¹⁴ Yudhistira Rangga Febra, "Analisis Penetapan Margin Atas Produk Pembiayaan Murabahah Terhadap Keputusan Nasabah Pada BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar." *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2018).

Skripsi Erlina Setiani, Mekanisme Perhitungan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BPRS Formes Yogyakarta. Jurusan Manajemen Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2018. Mekanisme perhitungan margin pada pembiayaan murabahah ditentukan menggunakan sebuah prosentase. Penetapan prosentase margin tersebut ditentukan berdasarkan keputusan Dewan Komisaris dan Direksi. Besarnya prosentase margin tergantung pada besarnya plafon pembiayaan yang diajukan nasabah. Metode perhitungan margin pada pembiayaan murabahah ada dua macam yaitu metode Flat dan metode Anuitas. Dengan adanya penerapan margin tersebut penyusun melakukan analisis menggunakan analisis SWOT. Hasil dari analisis ini yaitu terdapat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Kelemahan dan ancaman tersebut dapat diatasi dengan menggunakan seluruh kekuatan yang tersedia dan memanfaatkan peluang yang ada.

Skripsi Oviana Sakti, Penentuan Besaran Margin Pembiayaan Murabahah di Bank BRI Syariah KCP Metro. Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, 2016. Penentuan besaran margin pembiayaan murabahah di Bank BRI Syariah KCP Metro ditentukan berdasarkan standar penentuan dari bank yakni dari jumlah plafond pengajuan pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah yaitu dengan standar plafond sebesar 10.000.000 – 500.000.000 jt, Jaminan, serta Character calon nasabah pembiayaan. Pemberian margin pembiayaan murabahah yang diberikan bank kepada nasabah dapat dinegosiasi dan diberlakukannya tawar menawar sesuai kesepakatan

antara pihak bank selaku penjual dan pihak nasabah selaku pembeli, dikarenakan pada prinsipnya murabahah sama dengan jual beli, maka dalam praktiknya pihak Bank BRI Syariah KCP telah memenuhi rukun dan syarat jual beli yaitu adanya ljab qabul dan pihak yang berakad ikhlas dan ridho dalam melakukan pembiayaan murabahah.¹⁵

Skripsi Intan Khikmah Pratiwi, “Analisis Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah dan Implikasinya Terhadap Profitabilitas BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto”. Jurusan Perbankan Syariah. 2020. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat profitabilitas yang diukur menggunakan rasio *Net Interest Margin* (NIM), *Return On Assets* (ROA), dan *Return On Equity* (ROE) sudah mencapai standar minimal yang telah ditetapkan. Penetapan margin mempengaruhi besarnya laba yang diperoleh BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto, karena margin atau laba merupakan salah satu indikator yang digunakan untuk menghitung profit BMT menggunakan rasio profitabilitas yang terdapat dalam komponen laporan laba keuangan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. Dalam hal ini dapat dikatakan bahwa penetapan margin pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto sudah baik.¹⁶

Adapun penulisan ini berbeda dengan penulisan-

¹⁵ Oviana Sakti, “Penentuan Besaran Margin Pembiayaan Murabahah di Bank BRI Syariah KCP Metro.” *Skripsi* (Lampung: STAI N Jurai Siwo Metro, 2016).

¹⁶ Intan Khikmah Pratiwi, “Analisis Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah dan Implikasinya Terhadap Profitabilitas BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto” *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2020).

penulisan sebelumnya, seperti yang telah disebutkan di atas, dalam hal ini, belum ditemukan adanya penulisan yang berkaitan dengan Mekanisme Penetapan Margin pada Pembiayaan Murabahah di BSI KCP Ngronggo Kediri. Penulisan ini sebelumnya hanya membahas tentang peran Bank sebagai penyedia pembiayaan murabahah, rukun murabahah dan faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya margin dalam pembiayaan Syariah.

F. Metode Penelitian

1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti melakukan penelitian secara langsung ke lapangan yaitu ke BSI KCP Ngronggo Kediri untuk mengamati secara langsung mekanisme penetapan margin pembiayaan murabahah yang di terapkan oleh pihak BSI. Peneliti menjadikan beberapa teori yang berkaitan dengan analisis mekanisme penetapan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah sebagai pijakan atau pedoman untuk peneliti melakukan penelitian dan membuktikan kebenaran yang terjadi dilapangan.

Maka dapat disimpulkan penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) di mana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara triangulasi

(gabungan), analisis dan bersifat induktif/ kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.¹⁷

2. Lokasi/ Tempat Penelitian

Lokasi penelitian bertempat di kantor BSI KCP Ngronggo Kediri yang beralamatkan di Jl. Kapt en Tendean No.201, Ngronggo, Kecamatan Kota Kediri, Kota Kediri, Jawa Timur. Penulis melakukan penelitian di Bank tersebut karena BSI KCP Ngronggo Kediri sudah lama beroperasi yang dimulai pada tahun 2013. Peneliti merasa hal tersebut dirasa cocok untuk meneliti tentang penetapan margin pembiayaan murabahah yang pastinya banyak masyarakat yang beranggapan margin di BSI lebih besar dibandingkan bunga Bank Konvensional.

3. Data dan Sumber Data

Adapun data dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Data

Pada penelitian ini menggunakan data utama (*primer*) dan data tambahan (*sekunder*). Data utama adalah kata-kata dan tindakan orang yang diamati atau diwawancarai. Data tambahan (*sekunder*) adalah segala bentuk dokumen, baik dalam bentuk tertulis maupun foto atau data kedu an setelah data utama. Data tambahan dalam penelitian kualitatif adalah dokumen arsip, baik

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 9.

milik perorangan maupun dokumen sebuah instansi yang bersifat resmi kelembagaan.¹⁸ Data yang dibutuhkan penulis adalah tentang mekanisme penetapan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah mengingat masyarakat yang beranggapan margin di BSI lebih besar dibandingkan bunga Bank Konvensional. Selain itu peneliti juga memerlukan data mengenai sejarah, struktur organisasi, *jobdesk* BSI KCP Ngronggo Kediri.

b. Sumber Data

Adapun sumber data yang dibutuhkan oleh penulis untuk memecahkan masalah yang menjadi pokok pembatasan dalam penyusunan skripsi ini adalah sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya atau sumber data primer. Dalam hal ini sumber data diperoleh dari narasumber (informan) melalui wawancara dengan BOS, PINCAPEM BSI KCP Ngronggo Kediri.

4. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, penulis menggunakan beberapa teknik untuk memperoleh data yang dilakukan dengan cara berikut:

a. Wawancara

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis wawancara terstruktur maupun wawancara

¹⁸ Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif Panduan Penelitian Beserta Contoh Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2015), 70.

tidak terstruktur untuk mewawancarai pihak-pihak yang dianggap penting untuk memperoleh informasi dan data-data yang diperlukan dalam menggali informasi. Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan karyawan BSI KCP Ngronggo Kediri. Untuk membantu pelaksanaan wawancara peneliti menggunakan *handphone* sebagai sarana hasil wawancara. Wawancara ini bertujuan untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan penetapan margin pembiayaan murabahah di BSI KCP Ngronggo Kediri.

b. Observasi

Observasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi berperan serta, yaitu pengamatan terhadap suatu objek yang diteliti dengan ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data, dan ikut merasakan suka dukanya. Observasi partisipan atau observasi berperanserta dapat memperoleh data yang lebih lengkap, tajam dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak.¹⁹ Observasi yang dilakukan peneliti adalah observasi terus terang. Dalam hal ini peneliti melakukan pengumpulan data menyatakan terus terang kepada sumber data bahwa sedang melakukan penelitian. Jadi mereka yang diteliti akan mengetahui sejak awal sampai akhir tentang aktivitas peneliti.

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 227.

c. Dokumentasi

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan dokumentasi dengan tujuan untuk mendapatkan segala informasi atau data. Disini penulis mempelajari dokumen-dokumen yang terkait dengan masalah atau data penelitian seperti laporan keuangan dan lain-lain.

5. Teknik Pengolahan Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang di peroleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah di pahami oleh diri sendiri maupun orang lain.²⁰

Miles dan Huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. "Aktivitas dalam analisis data, yaitu: *data reduction, data display, conclusion drawing/ verification*."²¹

- a. Reduksi data (*data reduction*), adalah merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal penting untuk menyederhanakan data yang di

²⁰ Ibid, 244.

²¹ Ibid, 246.

peroleh di lapangan. .

- b. Penyajian data (*data display*), maksudnya menyajikan data yang sudah direduksi dalam bentuk teks yang bersifat naratif, sehingga memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan kegiatan apa yang akan di lakukan selanjutnya sesuai dengan apa yang di pahami.
- c. Penarikan kesimpulan (*conclusion*), merupakan perumusan kesimpulan setelah melakukan reduksi dan penyajian data untuk menjawab rumusan masalah.

6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, serta membuat kesimpulan yang mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.²² Dalam menganalisa data penulis menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif.

Yaitu metod penelitian yang menggambarkan secara objektif dan kritis dalam rangka memberikan perbaikan, tanggapan dan tawaran serta solusi terhadap masalah yang di hadapi dalam pelaksanaan penetapan Profit Margin produk pembiayaan murabahah di PT. Bank

²² | *ibid.*, 426.

BSI KCP Ngronggo Kediri. Dalam pelaksanaannya penganalisaan dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Inventarisir data, yaitu mengumpulkan dan menelaah seluruh data yang terkumpul dari berbagai sumber, baik sumber primer maupun sekunder.
- b. Klasifikasikan data, yaitu mengelompokkan seluruh data kedalam satuan.
- c. Menghubungkan data dengan teori yang sudah dikemukakan dalam kerangka pemikiran.
- d. Menganalisa dan mengkomparasikan unsur-unsur dalil yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.
- e. Menarik kesimpulan dari data-data yang dianalisa dan teori-teori dengan memperhatikan rumusan masalah yang telah ditentukan.

7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Dalam pengecekan keabsahan data, metode penelitian kualitatif menggunakan istilah berbeda dengan penelitian kuantitatif. Teknik pengecekan keabsahan data dalam penelitian kualitatif terdiri dari perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekukan dan menggunakan bahan referensi sebagai berikut:

- a. Perpanjangan pengamatan

Perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan untuk melakukan pengamatan kembali, wawancara dengan narasumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Dengan perpanjangan pengamatan ini berarti hubungan peneliti dengan narasumber akan semakin

terbentuk, semakin akrab, semakin terbuka serta saling mempercayai sehingga tidak ada informasi yang disembunyikan lagi. Dengan perpanjangan pengamatan ini, peneliti mengecek kembali apakah data yang telah diberikan selama ini merupakan data yang sudah benar atau tidak benar. Apabila setelah data dicek tidak benar maka peneliti melakukan pengamatan lagi yang lebih luas serta mendalam sehingga diperoleh data yang pasti kebenarannya.²³ Perpanjangan pengamatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan mendatangi kembali narasumber yang menjadi objek penelitian yaitu karyawan BSI KCP Ngronggo Kediri. Disini peneliti melakukan pengecekan kembali apakah data yang diperoleh sudah sesuai atau belum.

b. Peningkatan ketekunan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis. Dengan meningkatkan ketekunan itu, maka peneliti dapat melakukan pengecekan keabsahan data yang telah ditemukan itu salah atau tidak. Sebagai bekal peneliti untuk meningkatkan ketekunan adalah dengan cara membaca berbagai referensi buku maupun hasil penelitian atau dokumentasi-

²³ | *ibid.*, 270-271

dokumentasi yang terkait dengan temuan yang diteliti. Dengan membaca ini maka wawasan peneliti akan semakin luas dan tajam, sehingga dapat digunakan untuk memeriksa data yang ditemukan itu benar atau dapat dipercaya atau tidak.²⁴ Berdasarkan penjelasan diatas, dalam meningkatkan ketekukanan peneliti menggunakan berbagai referensi buku maupun hasil penelitian yang berkaitan dengan hasil temuan penelitian.

c. Menggunakan bahan referensi

Bahan referensi merupakan adanya pendukung untuk membuktikan data yang ditemukan oleh peneliti. Alat-alat bantu perekam data dalam penelitian kualitatif seperti kamera, *handycam*, alat perekam suara sangat diperlukan untuk mendukung kredibilitas data yang telah ditemukan oleh peneliti. Dalam laporan penelitian sebaiknya data-data yang dikemukakan perlu dilengkapi dengan foto-foto atau dokumen autentik sehingga menjadi lebih dipercaya.²⁵ Dalam hal ini alat bantu yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian adalah *handphone* yang digunakan sebagai alat perekam suara serta wawancara. Selain itu *handphone* juga digunakan untuk dokumentasi kegiatan pengumpulan data saat wawancara.

²⁴ | *ibid.*, 272

²⁵ | *ibid.*, 275

G. Sistematika Pembahasan

Untuk memahami isi penelitian ini, penulis membuat sistematika pembahasan agar pembaca bisa dengan mudah memahami isi dari penelitian. Sistematika pembahasan tersebut yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini merupakan bab yang berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, metode penelitian, sistematika pembahasan

BAB II : PENETAPAN MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH

Pada bab ini berisi landasan-landasan teori yang menguraikan hal-hal yang bersangkutan dengan materi yang akan dibahas dalam penelitian yaitu pertama, konsep penetapan margin keuntungan pembiayaan murabahah yang didalamnya terdapat definisi margin, penetapan margin, referensi margin keuntungan, penetapan harga jual, persyaratan untuk perhitungan margin keuntungan, metode penentuan margin, kebijakan dalam penentuan margin, kedua yaitu, konsep pembiayaan yang didalamnya terdapat definisi pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan, fungsi pembiayaan, tujuan pembiayaan, ketiga yaitu, didalamnya terdapat konsep murabahah meliputi, definisi murabahah, landasan hukum dan syariah pembiayaan murabahah, rukun dan syarat murabahah, jenis-jenis murabahah, manfaat dan resiko murabahah, alur skema murabahah, keempat yaitu didalamnya terdapat harga jual, adanya

pembandingan, reputasi mitra pada pembiayaan sebelumnya, alat ukur.

BAB III : PAPARAN DATA

Pada bab ini berisi tentang gambaran umum BSI KCP Ngronggo Kediri yang terdiri dari sejarah, struktur organisasi, visi dan misi, produk-produk, tugas dan tanggungjawab organisasi, data tentang pembiayaan murabahah

BAB IV : ANALISIS

Pada bab ini berisi tentang analisis penetapan margin keuntungan pembiayaan murabahah BSI KCP Ngronggo Kediri dan omset penjualan pembiayaan murabahah.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini terdiri dari kesimpulan dan hasil penelitian dan saran yang diajukan penulis yang diperoleh berdasarkan hasil penelitian



BAB II

MEKANI SME PENETAPAN MARGIN KEUNTUNGAN DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK BSI KCP NGRONGGO KEDIRI

A. Kajian Teori

1 Konsep Penetapan Margin Keuntungan Pembiayaan Murabahah

a. Definisi Margin

Pengertian margin berdasarkan Kamus besar Bahasa Indonesia pusat Bahasa Margin adalah untung kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi serta harga jual dipasar. Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa margin ialah tingkat selisih atau kenaikan nilai dari aset yang mengalami peningkatan nilai dari biaya produksi serta harga jual.¹

Margin keuntungan merupakan salah satu bentuk dari manajemen resiko suatu perusahaan. Penetapan margin keuntungan di perbankan syariah bertujuan untuk mengantisipasi timbulnya kemacetan dari nasabah dan menghindari kerugian. Margin merupakan selisih antara harga perolehan barang oleh bank dengan harga yang dijual kembali kepada nasabah.²

Margin adalah kenaikan bersih dari aset

¹Abdul Rachman, *Penetapan Margin Dalam Pembiayaan Murabahah*, Sekolah Tinggi Ekonomi Syariah (STES) / *Islamic Village*, 2016)

² Ridwansyah, *Mengenal Istilah-Istilah Dalam Perbankan Syariah*, (Bandar Lampung, Aura, 2016), hlm. 15.

bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan. Keuntungan juga bisa diperoleh dari pemindahan saling tergantung insidental yang sah dan tidak saling tergantung, kecuali transfer yang tidak saling tergantung dengan pemegang saham atau pemegang-pemegang rekening investasi tak terbatas dan yang setara dengan nya.³

Menurut Bambang Riyanto Profit Margin yaitu perbandingan antara *Net operating income* dengan *net sales* perbandingan dimana dinyatakan dalam persentase.⁴ Menurut Sofyan Syafri Harahap margin merupakan angka yang menunjukkan berapa besar persentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi.⁵

b. Penetapan Margin

Penetapan margin keuntungan yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segala jumlah maupun waktu, seperti pembiayaan *Murabahah*, *Ijarah bmutahia*

³ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 279.

⁴ Riyanto Bambang, *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan* (Yogyakarta: BPF, Edisi lima, 1999), hlm.37.

⁵ Sofyan Syafri Harapan, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), hlm 105.

bittamlık, Salam, Istishna.⁶ Metode penetapan margin yaitu: *Mark-up pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan *me-mark-up* biaya produksi komoditas yang bersangkutan. *Target-Retrun Pricing* adalah harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat *retun* atas besarnya modal yang di investasikan. Dalam bahasan keuangan dikenal dengan *Retrun On Investment* (ROI). Dalam hal ini perusahaan akan menentukan berapa *retrun* yang akan diharapkan atas modal yang di investasikan. *Received-Value Pricing* adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing, dimana perusahaan melakukan penambahan bahan atau perbaikan untuk meningkatkan kepuasan pembeli. *Value Pricing* adalah kebijakan harga yang kompetitif atas harga yang berkualitas tinggi.

Bank syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu, seperti pembiayaan *murabahah, ijarah, ijarah muntahia bit tamlık, salam, dan istisha*.⁷ Secara teknis yang dimaksud margin keuntungan

⁶Adiwarman Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 279.

⁷ Munawir, *Analisa Laporan Keuangan*, (Yogyakarta, Liberty, 2007) hlm.89

merupakan persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari perhitungan margin secara bulanan, maka dalam setahun ditetapkan 12 bulan.⁸Margin keuntungan adalah perbandingan antara *net operating income* dengan *net sales*.⁹

Menurut Faturrahman Djamil dalam bukunya yang berjudul *Penyelesaian pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah* mengatakan bahwa bank melakukan penetapan margin keuntungan dari harga jual sejumlah tertentu dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan diambil, biaya-biaya yang ditanggung termasuk antisipasi timbulnya kemacetan dan jangka waktu pengembalian. Hal ini ditunjang oleh undang-undang perbankan UU No. 10 Th. 1998 tentang perubahan undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan, Pasal 1 No. 13 dan pasal 6 huruf, yang berisikan tentang pembiayaan pada perbankan syariah.¹⁰

Secara umum penetapan margin keuntungan akad murabahah pada bank syariah menggunakan indikator yang hampir sama semua.

⁸Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Keuangan*, (Edisi Kelima), (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm.279

⁹Adiwarman A Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 87.

¹⁰ Abdul Rachman, *Penetapan Margin Dalam Pembiayaan Murabahah*, Sekolah Tinggi Ekonomi Syariah (STES) *Islamic Village*, 2016)

Adapun indikator yang digunakan yaitu: *cost of fund* yaitu biaya dana simpanan nasabah (bagi hasil yang harus dibagikan) biaya dana yang harus dikeluarkan setelah dana tersebut dikurangi likuiditas, biaya *overhead* yaitu semua biaya-biaya yang dikeluarkan oleh bank syariah dalam proses penghimpunan dana yang meliputi, beban promosi, personalia dan beban administrasi dan profit target yang diinginkan dengan mempertimbangkan tingkat inflasi, suku bunga pasar, premi resiko, *spread* dan cadangan piutang tertagih. Indikator ini semua menjadi landasan dasar dalam penetapan tingkat margin keuntungan murabahah pada bank syariah.¹¹

c. Referensi Margin Keuntungan

Referensi Margin Keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah. Margin keuntungan ditetapkan berdasarkan pertimbangan berikut:¹²

1) *Direct Competitor's Marker Rate* (DCMR)

Direct Competitor's Marker Rate (DCMR) adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat

¹¹ Miftah Isnarini, *Pembiayaan Murabahah dan penetapan margin KSPPs bt m Surya Madinah Tulungagung*. (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2018) artikel <http://blog.iain-tulungagung.ac.id/labfebi/2018/05/21/pembiayaan-murabahah-dan-penetapan-margin-kpps-btm-surya-madinah-tulungagung/> may 21, 2018.

¹² Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Keuangan*, (Edisi Kelima), (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm 280-281

margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat sebagai *kompetitor* langsung atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat sebagai kompetitor langsung terdekat.

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

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 *Asset Liability Committee (ALCO)* adalah asset kewajiban panitia dalam rapat bank syariah dan ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor yang tidak secara langsung.

3) *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)*

Expected Competitive Return for Investors (ECRI) adalah target bagi hasil *kompetitif* yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

4) *Acquiring Cost*

Acquiring Cost adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

5) *Overhead Cost*

Overhead Cost adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

d. Penetapan Harga Jual

Setelah memperoleh referensi margin keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli atau harga pokok atau harga perolehan bank dan margin keuntungan.

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli atau harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode, yaitu:¹³

1) Metode Margin Keuntungan Menurun (*Sliding*)

Margin keuntungan menurun adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan atau angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

2) Metode Keuntungan Rata-rata

Margin Keuntungan Rata-rata adalah margin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah

¹³ *Ibid*, 281-282.

angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap tiap bulan

3) Margin Keuntungan *Flat*

Margin Keuntungan *Flat* adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baik dari debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

4) Margin Keuntungan Annuitas

Margin Keuntungan Annuitas adalah margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.

e. Persyaratan untuk perhitungan margin keuntungan

Margin keuntungan = F (plafond) hanya bisa dihitung apabila komponen –komponen yang dibawah ini tersedia:

- 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)

f. Metode penentuan margin

Metode penentuan margin menurut Muhammad adalah sebagai berikut:¹⁴

1) *Mark-up Pricing*

Mark-up Pricing adalah tingkat harga dengan me-mark up biaya produksi komoditas yang bersangkutan

2) *Target-Return Pricing*

Target-Return Pricing adalah harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat *return* atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dalam bahasan keuangan dikenal dengan *return on investment* (ROI). Dalam hal ini perusahaan akan menentukan berapa *return* yang akan diharapkan atas modal yang diinvestasikan.

3) *Received-Value Pricing*

Received-Value Pricing adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai harga jual. Harga jual

¹⁴ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN), hlm. 134-137.

didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.

4) *Value Pricing*

Value Pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan *ono rego ono rupo*. Artinya: barang yang baik pasti harganya mahal.

2. Konsep Pembiayaan

a. Definisi Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah.¹⁵

Pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dibagi menjadi tiga bagian besar yaitu, produk penyaluran dana, produk penghimpunan dana dan produk jasa. Pada bank konvensional penyaluran dana dikenal dengan istilah kredit sedangkan pada perbankan syariah

¹⁵Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta, Ekonisia, 2005) hlm. 260

penyaluran dana dikenal dengan istilah pembiayaan.

Istilah pembiayaan pada intinya berarti / *believe, I Trust*, saya percaya, saya menaruh kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang berarti (*trust*) berarti lembaga pembiayaan selaku *sahib al-mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan katan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.¹⁶

Dalam UU Nomor 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai tertentu mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁷

Berdasarkan UU No 7 Tahun 1992, yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi

¹⁶Veithzal Rivai dan Andira Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008, hlm. 3.

¹⁷Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm 73

hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah harga, imbalan atau pembagian hasil.¹⁸

b. Jenis-jenis Pembiayaan

Pembiayaan terbagi menjadi dua jenis yaitu:

1) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi.

2) Pembiayaan Produktif

Pembiayaan Produktif adalah bentuk pembiayaan yang bertujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi, mulai dari saat pengumpulan bahan mentah, pengolahan, dan sampai kepada proses penjualan barang-barang yang sudah jadi.

c. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan memiliki beberapa fungsi yaitu:

1) Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan

¹⁸ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm 163

- deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.
- 2) Meningkatkan daya guna barang
 - a) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut meningkat.
 - b) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ketempat yang lebih bermanfaat.
 - 3) Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran perusahaan menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif apalagi secara kuantitatif.

- 4) Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi

peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pula maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh permodalan guna peningkatan usahanya.

5) Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain:

- a) Pengendalian inflasi
- b) Peningkatan ekspor
- c) Rehabilitasi prasarana
- d) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peran yang penting.

6) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan

ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus-menerus dengan pendapatan yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa negara.

d. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan yaitu sebagai berikut:

- 1) *Profitability* yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari hasil usaha yang dikelola bersama nasabah.
- 2) *Safety* yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

Selain itu ada pihak atau pelaku utama yang terlibat dalam setiap pemberian pembiayaan, sehingga dalam pemberian pembiayaan akan mencakup pula pemenuhan

tujuan ketiga pelaku utama tersebut, yaitu sebagai berikut

- a) Bank (Selaku mudharib atau shohibul maal)
 - (1) Penghimpunan dana masyarakat yang mengalami kelebihan dana
 - (2) Penyaluran atau pemberian pembiayaan merupakan bisnis utama dan terbesar hampir pada sebagian besar bank
 - (3) Penerimaan bagi hasil dari pemberian pembiayaan bagi bank merupakan sumber pendapatan terbesar
 - (4) Sebagai salah satu instrumen atau produk bank dalam memberikan pelayanan pada customer
 - (5) Sebagai salah satu media bagi bank dalam berkontribusi dalam pembagunan
 - (6) Sebagai salah satu komponen dari asset allocation approach
- b) Nasabah (Selaku shohibul maal atau mudharib)
 - (1) Sebagai pemilik dana yang menginginkan penitipan atau investasi atas dana yang dimiliki
 - (2) Sebagai salah satu potensi untuk mengembangkan usaha
 - (3) Dapat meningkatkan kinerja perusahaan
 - (4) Sebagai salah satu alternatif pembiayaan perusahaan
- c) Negara (Selaku regulator)

- (1) Sebagai salah satu sarana dalam memacu pembangunan
- (2) Meningkatkan arus dana dan jumlah uang beredar
- (3) Meningkatkan pertumbuhan perekonomian
- (4) Meningkatkan pendapatan negara dari pajak
- (5) Selain negara dan bank sentral, dalam operasional perbankan syariah adanya peran DSN yang mengawasi dan mengeluarkan fatwa berkaitan dengan kepatuhan atas aspek syariah.

3. Konsep Murabahah

a. Definisi Murabahah

Secara bahasa, kata Murabahah berasal dari bahasa arab dengan akar kata *ribh* yang artinya “keuntungan”. Sedangkan secara istilah, menurut Lukman Hakin, Murabahah merupakan akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang, dimana harga jual tersebut disetujui oleh pembeli.¹⁹ Sebagaimana telah dikutip Dimyauddin di dalam bukunya

¹⁹ Lukman Hakin, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Erlangga, 2012), hlm. 116-117

Murabahah Menurut Ibnu Rusy al Maliki adalah jual beli komoditas dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan.²⁰

Menurut Anwar, Murabahah adalah menjual suatu barang dengan harga pokok ditambah keuntungan yang disetujui bersama untuk dibayar pada waktu yang ditentukan atau dibayar secara angsuran.²¹

Salah satu skim fikih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah jual-beli murabahah. Transaksi murabahah ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dengan nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.

Murabahah memiliki beberapa fungsi, Murabahah memberi banyak manfaat kepada Bank Syariah yaitu adanya keuntungan yang

²⁰ Dimyahuddin Djuawaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Celeban Timur UH III, 2008), hlm 101.

²¹M. Syafi'i Anwar, *Alternatif Terhadap Sistem Bunga*, Jurnal Ulumul Qur'an 11, Edisi 9 Oktober 1991, hlm. 13.

muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem pembiayaan murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasi di bank syariah. Selain itu, dapat meningkatkan daya guna (*utility*) dari uang atau modal, meningkatkan daya guna suatu barang, meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang, pembiayaan menimbulkan kegairahan berusaha masyarakat, pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi, sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional dan sebagai alat hubungan ekonomi internasional.²²

Tujuan pembiayaan akad murabahah adalah untuk melindungi konsumen yang tidak berdaya terhadap tipu muslihat para pedagang yang curang karena konsumen tersebut tidak memiliki keahlian untuk dapat melakukan jual beli.²³

b. Landasan Hukum dan Syariah Pembiayaan Murabahah

1) Landasan Hukum Positif

Pembiayaan murabahah mendapatkan pengaturan dalam pasal 1 angka 13 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7

²²Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 102.

²³Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek Hukumnya* (Jakarta: Premedia Group, 2014), hlm. 226.

Tahun 1992 tentang perbankan. Pengaturan secara khusus terdapat dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2009 tentang perbankan syariah, yakni pasal 19 ayat (1) yang intinya menyatakan bahwa kegiatan usaha Bank Umum Syariah meliputi antara lain yaitu, menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad murabahah, akad salam, akad istishna, atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.²⁴

2) Al-Qur'an

Al-Qur'an surat Al-baqarah ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "*Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*".²⁵

Serta terdapat dalam surat An-nisaa' ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ
بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan*

²⁴ AbdulGhofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2000, hlm 108

²⁵ Agus Hidayatulloh, *Al-qur'an Transliterasi Perkata dan Terjemah Perkata*, (Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2012), hlm47

harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu' .

Ayat diatas melarang segala bentuk transaksi yang bathil. Diantara transaksi yang dikategorikan bathil adalah yang mengandung bunga (riba) sebagaimana aterdapat pada sistem kredit konvensional karena akad yang digunakan adalah utang. Berbeda dengan murabahah, dalam akad ini tidak ditemukan unsur bunga, karena menggunakan akad jual beli. Di samping itu, ayat ini mewajibkan untuk kebsahan antara para pihak yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang menjelaskan dan dipahami segala hal yang menyangkut hak dan kewajiban masing-masing.

- 3) Hadist
- حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدَّمَشْقِيُّ حَدَّثَنَا مَرْوَانَ بْنَ مُحَمَّدٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحِ الْمَدِينِيِّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدِ الْخُدْرِيِّ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّمَا

الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

I bnu majah- 2176

Artinya: "Telah menceritakan kepada kamin Al-Abbas bin Al-Walid Ad Dimasqi berkata, telah menceritakan kepada kami Abdul Aziz bin Muhammad dari Dawud bin Shalih Al Madini dari bapaknya berkata; aku mendengar Abu Sa'id ia berkata "Rasulullah Shalallahu'alaihi wasallam bersabda: "sesungguhnya jual beli berlaku saling ridla' .

HR.AI-Baihaqi dan I bnu Majah (Dari abu Sa'id Al-Khudri) bahwa Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِذَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان

Artinya: " Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka". (HR. Al -Baihaqi dan I bnu Majah, dan nilai shahih oleh I bnu Hibban).

Hadist diatas menjelaskan bahwasannya segala bentuk jual beli

termasuk murabahah harus dilakukan suka sama suka. Hadist ini dapat dijadikan landasan syariah bagi jual beli terutama syariat jual beli murabahah.

c. Rukun dan Syarat Murabahah

Dalam perikatan (akad) jual beli dipandang sah apabila telah terpenuhinya rukun dan syarat. Adapun rukunnya antara lain:

- 1) Ada pihak yang berakad yaitu penjual dan pembeli

Para pihak yang berakad harus memenuhi persyaratan bahwa mereka cakap secara hukum dan masing-masing melakukannya sukarela, tidak boleh ada unsur paksaan, kekhilafan ataupun penipuan.

- 2) Adanya objek akad yang terdiri dari barang yang diperjualbelikan dan harga

Objek yang diperjualbelikan tidak termasuk barang yang diharamkan atau dilarang, bermanfaat, penyerahannya dari penjual ke pembeli dapat dilakukan, merupakan hak milik penuh pihak yang berakad sesuai dengan spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.

- 3) Adanya sighthat akad yang terdiri ijab dan qobul

Sighthat akad harus jelas dan

disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad, antara ijab dan kabul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati, tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada hal atau kejadian yang akan datang, serta tidak membatasi waktu.

d. Jenis-jenis Murabahah

1) Murabahah tanpa pesanan

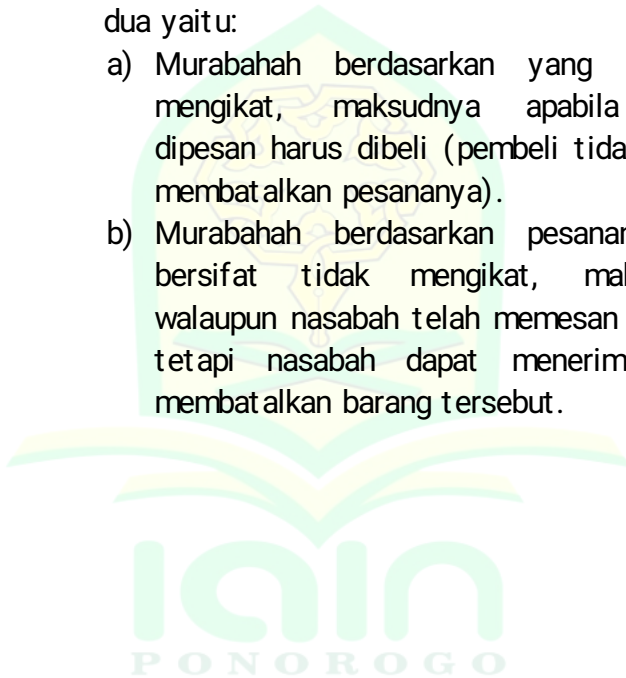
Murabahah tanpa pesanan maksudnya, ada yang pesan atau tidak, ada yang membeli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang-barang pada murabahah ini tidak berpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli. Dalam murabahah tanpa pesanan, bank syariah menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak. Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi jual beli murabahah dilakukan.

2) Murabahah dengan pesanan

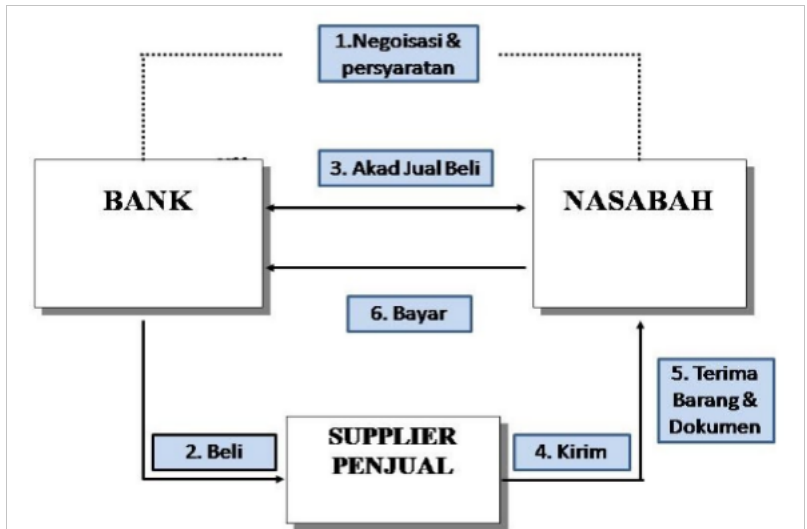
Murabahah dengan pesanan yaitu suatu penjualan dimana dua pihak atau lebih bernegosiasi dan berjanji satu sama lain untuk melaksanakan suatu kesepakatan bersama. Dimana pesanan (nasabah) meminta bank atau membeli aset yang kemudian

dimiliki secara sah oleh pihak kedua. Nasabah menjanjikan kepada bank untuk membeli aset yang telah dibeli dan memberikan keuntungan atas pesanan tersebut. Kedua belah pihak akan mengakhiri penjualan setelah kepemilikan aset pindah ke nasabah. Murabahah berdasarkan pesanan ini dibedakan menjadi dua yaitu:

- a) Murabahah berdasarkan yang bersifat mengikat, maksudnya apabila telah dipesan harus dibeli (pembeli tidak dapat membatalkan pesannya).
- b) Murabahah berdasarkan pesanan yang bersifat tidak mengikat, maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.



e. Alur Skema Murabahah



Gambar 4.1. Skema pembiayaan murabahah

Dari segi gambar diatas dapat dijelaskan proses pembiayaan murabahah sebagai berikut:

1. Negoisasi dan persyaratan, pada tahap ini melakukan negosiasi dengan pihak bank yang berhubungan dengan spesifikasi produk yang diinginkan oleh nasabah, harga beli dan harga jual, jangka pembayaran dan pelunasan, serta persyaratan-persyaratan lainnya yang harus dipenuhi oleh nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada bank syariah.
2. Bank membeli produk atau barang yang sudah disepakati dengan nasabah tersebut. Bank biasanya membeli ke *supplier*.
3. Akad jual beli, setelah bank membeli produk sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan

nasabah, maka selanjutnya bank menjualnya kepada nasabah disertai dengan penandatanganan akad jual beli antara pihak bank dan nasabah, pada akad tersebut dijelaskan hal-hal yang berhubungan dengan jual beli murabahah, rukun dan syarat-syaratnya yang harus dipenuhi.

4. *Supplier* mengirim produk barang yang dibeli oleh bank ke alamat nasabah sesuai dengan akad perjanjian yang telah disepakati antara bank dan nasabah sebelumnya.
5. Tanda terima barang dan dokumen, ketika barang sudah sampai ke alamat nasabah, maka nasabah harus menandatangani surat tanda terima barang dan mengecek kembali kelengkapan dokumen-dokumen produk atau barang tersebut.
6. Proses selanjutnya adalah nasabah membayar harga produk barang yang dibelinya dari bank, biasanya pembayaran dilakukan secara angsuran atau cicilan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati sebelumnya.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa transaksi jual beli murabahah dapat dicairkan setelah akad perjanjian jual beli murabahah ditandatangani dan bank sudah menerima dokumen-dokumen bukti transaksi dan penyerahan barang dari *supplier* kepada nasabah selaku wakil bank. Bank langsung membayar harga pembelian barang kepada *supplier*, sedangkan nasabah membayar pembelian barang tersebut kepada pihak bank dengan cara angsuran.

4. Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Margin

Murabahah pada BSI KCP Ngronggo Kediri

a. Harga jual

Penentuan harga jual sangat penting, karena selain mempengaruhi laba yang ingin dicapai perusahaan juga mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu dalam menentukan harga jual produk, tidak dapat dilakukan sekali saja tetapi harus selalu dievaluasi dan disesuaikan dengan kondisi yang sedang dihadapi perusahaan.

Penentuan harga jual yang salah bisa berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan dan akan mempengaruhi kontinuitas usaha perusahaan tersebut seperti kerugian terus menerus. Perubahan harga jual mempunyai tujuan untuk menyesuaikan agar harga baru yang ditetapkan dapat mencerminkan biaya saat ini (*current cost*) atau biaya masa depan (*future cost*), *return* yang diinginkan oleh perusahaan, reaksi pesaing dan sebagainya.

Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual:

a) Komposisi Pendanaan

Bank syariah pendanaannya sebagian besar diperoleh dari dana giro dan tabungan, nisbah nasabah tidak setinggi deposito (bonus untuk giro cukup rendah karena diserahkan sepenuhnya pada kebijakan bank syariah), maka penentuan keuntungan akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang

pendanaannya porsi terbesar dari deposito

b) Tingkat persaingan

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

c) Resiko pembiayaan

Pada pembiayaan yang beresiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi

d) Jenis nasabah

Nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima, dimana usahanya besar dan kuat, bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan kepada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi

e) Kondisi perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: revival, resensi dan depresi, jika perekonomian secara umum berada pada dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih. Namun pada kondisi lainnya (resensi dan depresi) bank tidak rugi pun sudah bagus, namun keuntungan sangat tipis

f) Tingkat keuntungan yang diharapkan bank

Secara kondisional, hal ini (selisih antara dua barang) terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga risiko atas suatu sektor pembiayaan terhadap debitur yang bersangkutan. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya setiap tahun tentu telah menetapkan berapa besaran keuntungan yang di anggarkan. Anggaran keuntungan inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan margin ataupun nisbah bagi hasil untuk bank.

a. Adanya pembandingan

Pembandingan yaitu penentu harga barang sebanding dengan aktivitas transaksi yang dilakukan oleh bank terhadap supplier. Artinya, harga barang yang ditetapkan oleh pihak bank harus sebanding dengan harga yang dilakukan terhadap supplier.

b. Reputasi mitra pada pembiayaan sebelumnya

Reputasi mitra dilihat dari kelancaran angsuran, perkembangan prospek usaha, loyalitas serta tujuan usaha. Maksudnya ialah reputasi nasabah dalam mengangsur pembiayaan tersebut dapat dilihat dari cara nasabah dalam membayar angsuran apakah tepat waktu atau tidak, dan dalam perkembangan prospek usaha mereka mendukung atau tidak untuk membyarangsuran.

c. Alat ukur

Bank melakukan perhitungan berdasarkan rumus harga jual atau standar penentuan harga. Dalam penentuan harga, harga jual yang ditetapkan menjadi fleksibel dalam bersaing. Kemudian sebelum margin ditentukan, ada hal-hal yang berkaitan dalam penentuan besaran margin, antara lain

a) Jangka waktu angsuran

ada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembiayaan secara angsuran. Besarnya piutang/ angsuran tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.

b) Besarnya pembiayaan yang diajukan oleh nasabah

Margin yang ditetapkan oleh pihak bank tergantung pada besarnya pembiayaan yang diajukan oleh nasabah. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi margin yaitu jenis barang, penetapan harga, jangka waktu atau angsuran, dan besarnya pembiayaan

²⁶ Jihad, " Faktor- faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Murabahah Bank Syariah Di Indonesia". Vol. 6 No. 2, 2009, hlm. 161

yang diajukan nasabah.



BAB III

MEKANI SME PENETAPAN MARGIN KEUNTUNGAN DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK BSI KCP NGRONGGO KEDIRI

A. Paparan Data

1. Profil Bank BSI KCP Ngronggo Kediri.

a. Sejarah Bank BSI KCP Ngronggo Kediri

Berawal dari akuisisi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. terhadap Bank Jasa Artapada 19 Desember 2007 dan setelah mendapat izin dari Bapak Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT Bank Syariah Indonesia Tbk secara resmi beroperasi. Kemudian PT Bank Syariah Indonesia Tbk merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Aktivitas PT Bank Syariah Indonesia Tbk semakin kokoh pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Syariah Indonesia (Persero) Tbk., untuk melebur ke dalam PT Bank Syariah Indonesia Tbk (proses spin off) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Syariah Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje

Raharjo selaku Direktur Utama PT Bank Syariah Indonesia Syariah Tbk.¹

Kantor awal PT Bank BSI KC Kediri pada 2009 yang beralamatkan di Jalan Pahlawan Kusuma Bangsa No. 2 Kediri. Kemudian pada 2010 terdapat Kantor Kas yang berada di Tulungagung. Seiring dengan perkembangan, kantor PT. Bank BSI pindah ke Jalan Hayam Wuruk TC No. A1-A2 pada tahun 2011. Pada saat itu PT. Bank BSI memiliki UMS (Unit Mikro Syariah) yang terdiri dari beberapa bagian yaitu Tulungagung, Nganjuk, Pare, Kediri dan Ngronggo, Dimana Tulungagung sudah mempunyai kantor sendiri dan yang lainnya masih tergabung di KC Kediri tetapi mempunyai ruang tersendiri di kantor tersebut. Pada tahun 2013 bagian-bagian UMS yang terdiri dari Nganjuk, Pare dan Ngronggo spin off berada sesuai lokasinya masing-masing. Alamat dari KCP Nganjuk berada di Jalan Yos Sudarso No. 15c, Payaman, Kec. Nganjuk, Kabupaten Nganjuk. Sedangkan KCP Pare berada di Jalan Lawu No. 6A, Perdana, Pare, Kec. Pare, Kediri. Kemudian KCP Ngronggo berada di Jalan Kaptan Tendean 201, Kediri. Pada tahun 2013 juga telah berdiri KC Madiun yang mempunyai KCP Magetan, KCP Ponorogo dan KCP Ngawi. Pada tahun 2016 PT Bank BSI pindah kantor lagi di

¹BSI, "Sejarah BSI", dalam https://www.bsi.co.id/tentang_kami.php?f=sejarah, (diakses pada 20 Februari 2021, jam 09.13).

Ruko Hasaanuddin Bussines Center Jalan Hassanuddin No. 21 Kediri hingga sekarang.²

b. Visi dan Misi Bank BSI KCP Ngronggo Kediri

BSI KCP Ngronggo Kediri mempunyai visi dan misi sebagai berikut:

1) Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

2) Misi

a) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.

b) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

c) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.

d) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan kenyamanan pikiran.³

²Yuri Candra, *Wawancara*, 11 Mei 2021.

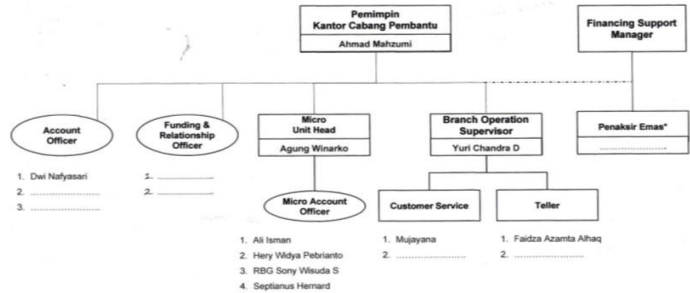
³BSI, "Sejarah BSI", dalam https://www.bsi.co.id/tentang_kami.php?f=sejarah, (diakses pada 20 Februari 2021, jam 09.45).



- c. **Struktur Organisasi Bank BSI KCP Ngronggo Kediri**
Struktur organisasi BSI KCP Ngronggo Kediri dapat digambarkan sebagai berikut:

STRUKTUR ORGANISASI
KCP NGRONGGO KEDIRI
PT BANK BRISYARIAH Tbk

(Sesuai SK NO.KEP.B.039-PDR/07-2019)



Kediri, 04 Desember 2019

Catatan:
- - - - - : Jalur Koordinasi
* : Pada KCP yang memiliki bisnis Gadai

Ahmad Mahzumi
Pincapem

Sumber: B RI Syariah KCP Ngronggo Kediri
Gambar 4.2. Struktur Organisasi BSI KCP
Ngronggo Kediri.⁴

Berdasarkan hal di atas dapat diketahui bahwa struktur organisasi BSI KCP Ngronggo Kediri sebagai berikut:

- 1) Kantor cabang pembantu yaitu Ahmad Mahzumi
- 2) *Account Officer* yaitu Dwi Nafyasari
- 3) *Unit Head Mikro* yaitu Agung Winarko
- 4) *Account Officer Mikro* yaitu Ali Isman, Hery Widya Pebrianto, RBG Sony Wisuda Setyono dan Septianus Hernard
- 5) *Branch Operation Supervisor* yaitu Yuri Candra D
- 6) *Customer Service* yaitu Mujayana
- 7) *Teller* yaitu Faidza Azamta Alhaq

⁴Yuri Candra, *Dokumentasi*, 11 Mei 2021.

d. *Job Description* Organisasi BSI KCP Ngronggo Kediri

Adapun *job description* organisasi BSI KCP Ngronggo Kediri yaitu sebagai berikut:

- 1) Pimpinan Kantor Cabang Pembantu⁵
 - a. Mengarahkan, mengkoordinasikan, dan mengusulkan Rencana Kerja Anggaran di KCP, serta memantau dan mengevaluasi pelaksanaannya, serta mengkoordinasikan pelaporannya untuk memastikan kesesuaian pelaksanaan dengan Rencana Kerja Anggaran yang ditetapkan.
 - b. Merencanakan, mengembangkan, dan mengkoordinasikan kegiatan pemasaran produk pembiayaan, pendanaan, dan jasa lainnya untuk memastikan tercapainya Rencana Kerja Anggaran secara efektif dan efisien.
 - c. Melakukan pembinaan dan membina hubungan baik dengan nasabah pendanaan dan pembiayaan KCP untuk mempertahankan dan mengembangkan portofolio pembiayaan, simpanan dan jasa lainnya.
 - d. Memantau portofolio pembiayaan, pendanaan, jasa lainnya dan pelayanan cabang untuk memastikan kualitas

⁵ Yuri Candra, *Dokumentasi*, 11 Mei 2021.

portofolio pembiayaan dan perkembangan pendanaan yang sehat dan menguntungkan, serta pelayanan yang memuaskan nasabah.

- e. Membina, mengarahkan, dan mengawasi kegiatan operasional KCP agar sesuai dengan sistem dan prosedur yang ditetapkan dalam rangka memenuhi kepentingan nasabah dengan tetap memperhatikan kepentingan perusahaan.
- 2) *Account Officer*⁶
 - a) Menyusun rencana dan melaksanakan kegiatan pemasaran serta prakarsa pembiayaan sesuai ketentuan yang berlaku dan sesuai kewenangan bidang tugasnya agar target ekspansi pembiayaan tercapai.
 - b) Melakukan pembinaan pembiayaan baik langsung (*on site*) maupun tidak langsung (*off site*) sesuai kewenangan bidang tugasnya terhadap nasabah binaannya untuk memastikan bahwa kinerja pembiayaan nasabah dapat terjaga dalam kategori *performing financing*.
 - c) Melakukan kegiatan *cross selling* produk BSI lainnya sesuai kewenangan bidang tugasnya untuk meningkatkan pendapatan BSI sesuai target yang ditetapkan.
 - d) Memberikan pelayanan yang profesional dan sebaik mungkin dalam hal realisasi

⁶ Yuri Candra, *Dokumentasi*, 11 Mei 2021.

- pembiayaan, menangani keluhan dan permasalahan nasabah sesuai kode etik BSI .
- e) Mengkoordinasikan dan memantau pelaksanaan tindak lanjut audit di kantor cabang sesuai kewenangan bidang tugasnya untuk memastikan tindak lanjut perbaikan dilaksanakan sebagai tanggapan positif atas temuan audit.
 - f) Melaksanakan tugas-tugas kedinasan lainnya dari Atasan (*Pinca/ Pincapem/ Marketing Manager*) sesuai peran dan kompetensinya untuk mencapai target atau standar yang ditetapkan secara efektif dan efisien.
- 3) *Unit Head Micro*⁷
- a) Menyetujui proses pembiayaan sampai Rp. 200.000.000.
 - b) Mengelola *Account Officer Micro* untuk mencapai target pembiayaan dan mendapatkan nasabah baru serta nasabah *Take Over*.
 - c) Memastikan berjalannya disiplin proses serta melaksanakan *Sales Process (Pipeline, DSAR, WSAR, Joint Field Work, Meeting Berkala dan Papan Sales)*.

⁷ Yuri Candra, *Dokumentasi*, 11 Mei 2021.

- d) Memastikan *Sustainable Growth* dan *Sales Performance* setiap nasabah.
- e) Menggali potensi, membangun dan membina komunitas di radius UMS yang ditetapkan.
- f) Melakukan monitor berkala terhadap kualitas pembiayaan dan proses *maintenance* nasabah dengan melakukan proses analisa dan kunjungan.
- g) Melakukan monitor pembayaran angsuran, keterlambatan angsuran serta proses penagihan.
- h) Melakukan pembinaan dan monitoring kepada *Unit Financing Support* (UFS) dalam menjalankan prosedur operasional sesuai dengan sistem dan prosedur operasional yang berlaku.
- i) Bertanggungjawab atas penyediaan laporan ke Kantor Pusat dan Kantor Cabang / Kantor Cabang Pembantu yang akurat dan berkala berkaitan dengan performa UMS.
- j) Meminimisasi resiko *Financing Risk* dan *Operational Risk*.
- k) Memantau proses *Financing Support* antara lain adalah proses pencairan, *filling* dokumen serta kegiatan *custody*
- l) Mengelola dan mengembangkan karyawan di setiap UMS dengan cara memberikan motivasi, pelatihan, *coaching* secara berkala.
- m) Menangani *turnover* tenaga kerja.
- n) Membangun reputasi BSI di areanya.

- o) Menandatangani perjanjian pembiayaan dan pengikatan jaminan.
 - p) Berdasarkan surat tugas dapat menandatangani putusan pembiayaan di UMS lain apabila UMS Head unit lain tersebut berhalangan hadir.
 - q) Membangun relasi dengan aparat setempat di areanya.
- 4) *Branch Operation Supervisor*⁸
- a) Menyediakan layanan operasi *front office* sesuai standar yang berlaku di BSI secara konsisten.
 - b) Melaksanakan layanan pencairan pembiayaan sesuai dengan ketentuan dan prosedur operasional yang berlaku.
 - c) menyetujui atau otorisasi transaksi layanan operasi *front office* sesuai kewenangannya.
 - d) Membimbing dan melakukan *coaching* kepada teller dan *customer service* dalam melaksanakan tugasnya.
 - e) sebagai narasumber dalam layanan operasi *front office* baik internal bank maupun dengan jaringan bank eksternal lainnya.
 - f) Melakukan sosialisasi secara rutin dan evaluasi atas kebijakan atau prosedur yang telah diterbitkan.
 - g) Penyelesaian *complain* atau keluhan nasabah sesuai SLA.

⁸ Yuri Candra, *Dokumentasi*, 11 Mei 2021.

- 5) *Account Officer Micro*⁹
 - a) Menawarkan dan menjual produk bank kepada nasabah.
 - b) Memberikan pelayanan, melakukan penagihan, pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah yang telah memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank.
 - c) Menjaga hubungan baik dengan nasabah.
 - d) Bertanggungjawab secara langsung terhadap hasil kinerja dan pencapaian target.

- 6) *Customer Service*¹⁰

Melayani nasabah dalam pembukaan, penatausahaan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya sesuai Kebijakan/ Prosedur/ Mekanisme Operasional dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent* (implementasi fungsi *service provider*), memberikan dukungan kepada AOM, UH, *Supervisor Layanan, Operation dan Service Manager*, Pemimpin Cabang Pembantu/ Pemimpin Cabang berupa:

- a) Memproses layanan pembukaan rekening pendanaan, layanan pembukaan rekening pembiayaan dan pelayanan jasa bank lainnya. mengelola/ menatausahakan dokumen pembukaan rekening, dokumen penutupan rekening serta dokumen jasa bank lainnya

⁹ Yuri Candra, *Dokumentasi*, 11 Mei 2021

¹⁰ Yuri Candra, *Dokumentasi*, 11 Mei 2021

- sesuai dengan SOP dan SLA.
- b) Sebagai narasumber dalam memberikan informasi kepada nasabah/ calon nasabah tentang layanan, produk-produk BSI .
 - c) Menyelesaikan permasalahan/ keluhan/ komplain nasabah baik yang diterima secara langsung maupun yang diterima melalui media elektronik sesuai prosedur operasional dan ketentuan yang berlaku.
 - d) Menatausahakan dengan tertib dokumen aplikasi nasabah, baik dokumen pembukaan rekening (pendanaan dan/ atau pembiayaan), pencetakan dokumen pembiayaan Mikro, maupun dokumen pelayanan jasa bank lainnya.
 - e) Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan langsung dan atau Pemimpin Cabang Pembantu.
 - f) Menjadi bagian dari tim operasional, dapat bekerjasama dan berkomunikasi efektif.
- 7) Teller¹¹
- Menjalankan transaksi tunai & non tunai secara cepat dan akurat sesuai limit atau kewenangannya, serta sesuai Kebijakan/ Prosedur/ Mekanisme Operasional dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent* (implementasi fungsi *service*

¹¹Yuri Candra, *Dokumentasi*, 11 Mei 2021.

provider), memberikan dukungan kepada Kepala Kantor Kas, *Supervisor* Layanan, *Operation* dan *Service Manager*, Pemimpin Cabang/ Pemimpin Cabang Pembantu berupa:

- a) Memproses transaksi tunai dan non tunai sesuai instruksi nasabah.
- b) Melaksanakan kegiatan pengisian ATM dan administrasi lainnya.
- c) Pelaksanaan pelaporan Asuransi On Line.
- d) Input data pelaporan LTKT.
- e) Menjadi bagian dari tim operasional, dapat bekerjasama dan berkomunikasi efektif.

e. Produk-produk BSI KCP Ngronggo Kediri

Dalam pengembangan bisnisnya BSI KCP Ngronggo Kediri mempunyai berbagai macam produk yang terdiri dari produk *funding* dan produk *financing* sebagai berikut:

1) Produk Penghimpun Dana (*Funding*)

a) Tabungan Faedah

Tabungan faedah produk simpanan yang dimiliki oleh BRI Syariah untuk nasabah perorangan dalam memudahkan bertransaksi. Tabungan faedah BSI adalah tabungan BSI yang gratis admin bulanan. Akad yang digunakan yaitu *wadi'ah yad dhamanah*.

b) Tabungan Faedah Haji

Tabungan faedah haji yaitu produk

simpanan yang menggunakan akad bagi hasil sesuai prinsip syariah. Khusus bagi calon haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH). Akad yang digunakan yaitu *mudharabah mut hlaqah*

c) Tabungan Faedah Impian

Tabungan faedah impian yaitu produk simpanan berjangka dari BSI untuk nasabah perorangan yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya (kurban, pendidikan, liburan dan belanja) dengan terencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin bulanan. Akad yang digunakan yaitu *mudharabah mut hlaqah*.¹²

d) Simpanan Faedah

Simpanan Faedah merupakan simpanan dana pihak ketiga dengan akad *mudharabah* dimana nasabah sebagai pemilik dana dan bank sebagai pengelola dana, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisab dan jangka waktu yang disepakati antara bank dengan nasabah. Akad yang digunakan yaitu *Mudharabah mut laqah*.

e) Sempel

¹² BSI, "Sejarah BSI", dalam https://www.bsi.co.id/tentang_kami.php?f=sejarah, (diakses pada 20 Februari 2021, jam 10.14).

Simpel (simpanan pelajar) yaitu tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank- bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Akad yang digunakan yaitu *wadi'ah yad dhamamah*.

f) Giro Faedah

Giro faedah yaitu simpanan investasi dana nasabah pada BRI Syariah dengan menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* yang penarikannya dapat dilakukan sesuai kesepakatan dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan.

g) Deposito Faedah

Deposito faedah yaitu produk simpanan berjangka menggunakan akad bagi hasil sesuai prinsip syariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan optimal. Akad yang digunakan yaitu *mudharabah mut hlaqah*.¹³

¹³ BSI, "Sejarah BSI", dalam https://www.bsi.co.id/tentang_kami.php?f=sejarah, (diakses pada 20 Februari 2021, jam 10.14).

2) Produk Pembiayaan (*Financing*)

a) KPR Sejahtera

KPR sejahtera yaitu pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*)/ sewa menyewa (*ijarah*) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan. Produk ini yang membantu masyarakat dalam mewujudkan impian untuk membeli rumah.

b) Oto Faedah BSI

Oto Faedah BSI merupakan pembiayaan kepemilikan mobil untuk masyarakat perorangan dalam memenuhi kebutuhan kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*).

c) Pembiayaan Umroh

Pembiayaan Umroh merupakan pembiayaan yang membantu masyarakat dalam memenuhi impian untuk beribadah dan berziarah ke baitullah.

d) Kepemilikan Multi Faedah Purna

Kepemilikan Multi Faedah Purna merupakan kepemilikan multifaedah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada

para pensiun untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan paket barang atau jasa dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) dan sewa menyewa (ijarah).

e) Kepemilikan Multi Faedah Pra Purna

Kepemilikan Multi Faedah Pra Purna merupakan fasilitas pembiayaan kepada para PNS aktif yang akan memasuki masa pensiun untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan paket barang atau jasa dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) atau sewa menyewa (ijarah)

f) Kepemilikan Multi Faedah

Kepemilikan Multi Faedah merupakan pembiayaan yang diberikan khusus kepada karyawan untuk memenuhi segala kebutuhan (barang/jasa) yang bersifat konsumtif dengan cara yang mudah.

g) Pembiayaan Kepemilikan Emas

Pembiayaan Kepemilikan Emas merupakan pembiayaan kepada perorangan untuk tujuan kepemilikan emas dengan menggunakan akad murabahah dimana pengambilan pembiayaan dilakukan dengan mengangsur setiap bulan sampai dengan jangka waktu selesai sesuai kesepakatan.

h) Qardh Beragun Emas

Qardh Beragun Emas merupakan pembiayaan dengan agungan berupa emas, dimana emas yang diagunkan disimpan dan

dipelihara oleh BSI selama jangka waktu tertentu dengan membayar biaya penyimpanan dan pemeliharaan atas emas.

i) Mikro Faedah

Mikro Faedah merupakan skema pembiayaan mikro BSI menggunakan akad murabahah (jual beli) dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi.

2. Penetapan Margin Keuntungan Pembiayaan Murabahah

Margin keuntungan merupakan indikator yang dapat digunakan untuk melihat berapa banyak uang yang diperoleh dari operasi perusahaan tempat kita beroperasi. Margin keuntungan juga dapat digunakan untuk mengukur seberapa baik kinerja kita dengan buruk karena kita menggunakan pendapatan untuk membayar semua pengeluaran untuk bisnis. Dengan kata lain, margin keuntungan menentukan berapa persentase pendapatan yang dihasilkan oleh bisnis yang dikelola. Hal ini berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Mahzumi sebagai Pincapem sebagai berikut:

“Margin keuntungan murabahah didapatkan dari harga beli barang ditambah margin sebagai keuntungan yang akan diperoleh BSI KCP Ngronggo

yang termasuk dalam perbankan konvensional.”¹⁴

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa penetapan margin pembiayaan murabahah di Bank BSI sesuai dengan syariat Islam berbeda dengan bunga yang ditawarkan oleh Bank konvensional. Dalam praktiknya penetapan margin yang ditawarkan bank syariah lebih tinggi dibandingkan bank konvensional.

Persentase yang ditetapkan oleh BSI KCP Ngronggo Kediri, berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Mahzumi sebagai berikut:

“Ketentuannya berdasarkan Rapat Dewan Direksi yang mengeluarkan kebijakan berdasarkan BI rate. Besaran BI rate tersebut kemudian dirapatkan kembali pada rapat ALCO (Asset/ Liability Management Committee) dan dari rapat ALCO.”¹⁵

Dalam wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa BSI KCP Ngronggo Kediri dalam penentuan margin keuntungan berdasarkan hasil rapat ALCO. Besaran pembiayaan berdasarkan negosiasi antara

¹⁴ Ahmad Mahzumi, *Wawancara*, 12 April 2022

¹⁵ Ahmad Mahzumi, *Wawancara*, 12 April 2022

pihak bank dengan pihak nasabah dengan menawarkan standar margin 6%.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat di simpulkan bahwa penetapan margin keuntungan pembiayaan murabahah BSI KCP Ngronggo Kediri berdasarkan ketentuan dari rapat ALCO, maka diputuskanlah besaran margin keuntungan yang berlaku di BSI KCP Ngronggo Kediri. Margin yang ditetapkan oleh ALCO ini tidak boleh di bawah BI rate yang telah dikeluarkan oleh Bank Indonesia. Maka, penetapan margin BSI KCP Ngronggo Kediri melihat harga dipasar kemudian margin keuntungan akan disesuaikan.

Penetapan margin yang ditetapkan oleh BSI KCP Ngronggo kediri, berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Mahzumi sebagai berikut:

“Besarnya margin yang ditetapkan oleh Bank BSI KCP Ngronggo kediri berdasarkan jumlah plafon.”

Dalam wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa besarnya margin pembiayaan murabahah di BSI KCP Ngronggo Kediri berdasarkan jumlah plafon yang diajukan oleh calon nasabah, serta perhitungan persentasenya menggunakan metode flat.

Mekanisme pembiayaan murabahah pada BSI

KCP Ngronggo. Berikut Menurut Bapak Yuri Candra:
" Calon nasabah mendatangi kantor BSI KCP Ngronggo Kediri untuk mendapatkan pemahaman mengenai pembiayaan, calon nasabah kemudian mempelajari akad pembiayaan murabahah, tahap selanjutnya calon nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan, pihak bank selanjutnya mengecek berkas calon nasabah, pihak bank berhak menentukan berapa besaran biaya yang harus dikeluarkan untuk membiayai calon nasabah, calon nasabah akan menerima surat persetujuan dari pihak bank, calon nasabah menandatangani berkas, tahapan selanjutnya pihak bank mengisi formulir pembukaan rekening serta biaya administrasi".¹⁶

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa nasabah yang mengajukan pembiayaan di BSI harus memiliki rekening agar lebih mempermudah pihak bank dengan pihak nasabah dalam melakukan angsuran tiap bulannya.

3. Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Margin Murabahah BSI KCP Ngronggo Kediri

Perusahaan dalam menetapkan harga jual produknya tentu saja akan memperhitungkan biaya-biaya yang muncul dalam proses produksi dari barang yang dihasilkan, antara lain biaya bahan baku, biaya

¹⁶ Yuri Candra, *Wawancara*, 12 April 2022

tenaga kerja langsung. Berikut menurut Bapak Yuri Candra:

“Harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan.”

Dari wawancara diatas dapat diambil kesimpulan bahwa harga jual adalah jumlah moneter (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibebankan oleh produsen kepada konsumen atas barang atau jasa yang diserahkan senilai biaya produksi ditambah dengan keuntungan yang diharapkan produsen.



BAB IV

MEKANI SME PENETAPAN MARGIN KEUNTUNGAN DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK BSI KCP NGRONGGO KEDIRI

A. Analisis

1 Analisis Penetapan Margin Keuntungan Dalam Pembiayaan Murabahah pada Bank BSI KCP Ngronggo Kediri

Berdasarkan data yang diberikan, pembiayaan Murabahah biasanya digunakan untuk pembiayaan berjangka seperti pembiayaan kepemilikan rumah, pembiayaan modal usaha, pembiayaan kendaraan, dll. Pembiayaan murabahah didasarkan pada prinsip jual beli, dengan selisih antara harga jual dan harga beli sebagai keuntungan (margin).

Menurut Adiwarmanto A Karim Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli atau harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat di hitung dengan menggunakan empat metode.¹ Berdasarkan data diatas dapat dianalisis bahwa dalam perhitungan margin yang digunakan Bank BSI KCP Ngronggo Kediri menggunakan metode flat.

Pada penentuan harga jual Bank BSI KCP Ngronggo Kediri menggunakan metode penambahan harga barang yang di inginkan nasabah serta Bank

¹Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Keuangan*, (Edisi Kelima), (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm 281-282.

BRI Syariah KCP Ngronggo Kediri menetapkan margin keuntungan berupa persentase. Dalam penetapan margin keuntungan pembiayaan murabahah BSI KCP Ngronggo Kediri berdasarkan ketentuan dari rapat ALCO, margin yang ditetapkan oleh tidak boleh di bawah BI rate yang telah dikeluarkan oleh Bank Indonesia. Maka, penetapan margin Bank BRI Syariah KCP Ngronggo Kediri melihat harga dipasar kemudian margin keuntungan akan disesuaikan.

Adanya proses tawar menawar antara pihak nasabah dengan pihak bank dalam penentuan harga jual. Misalnya Bank BSI KCP Ngronggo Kediri margin murabahahnya 18% pertahun, kemudian pihak nasabah menawar margin kepada pihak bank sebesar 15% pertahun.

Contoh:

Pak agus memiliki tanggungan pembiayaan murabahah di Bank BSI KCP Ngronggo Kediri sebesar Rp. 10.000.000 dengan angsuran dalam jangka waktu 1 tahun. Dari contoh diatas dapat di ketahui:

Plafon	: Rp.10.000.000
Jangka Waktu	: 1 Tahun
Persentase Margin	: 12%
Perhitungannya	
Pokok	: plafon : jangka waktu
	: Rp. 10.000.000 : 12
	: Rp. 833.333 perbulan
Margin	: plafon x persentase

margin

: Rp. 10.000.000 x 12%

: Rp. 1200.000 pertahun

: Rp. 100.000 perbulan

Jumlah angsuran : pokok + margin

: Rp. 833.333 + Rp. 100.000

: Rp. 933.333 perbulan

Contoh hitungan margin diatas yaitu menggunakan metode flat. Metode flat adalah metode yang perhitungan antara cicilan pokok dan cicilan bulanan marginnya sama atau tetap sampai pinjaman tersebut selesai. Dari perhitungan di atas, skema angsuran perbulan akan terbentuk sebagai berikut:

Bulan	Angsuran pokok	Angsuran Margin	Total angsuran	Sisa angsuran pokok	Sisa angsuran margin
1	833.333	100.000	933.333	9.166.667	1100.000
2	833.333	100.000	933.333	8.333.334	1000.000
3	833.333	100.000	933.333	7.500.001	900.000
4	833.333	100.000	933.333	6.666.668	800.000
5	833.333	100.000	933.333	5.833.335	700.000
6	833.333	100.000	933.333	5.000.002	600.000
7	833.333	100.000	933.333	4.166.669	500.000

Bulan	Angsuran pokok	Angsuran Margin	Total angsuran	Sisa angsuran pokok	Sisa angsuran margin
8	833.333	100.000	933.333	3.333.336	400.000
9	833.333	100.000	933.333	2.500.003	300.000
10	833.333	100.000	933.333	1666.670	200.000
11	833.333	100.000	933.333	833.333	100.000
12	833.333	100.000	933.333	0	0

Jadi, dari contoh diatas dapat disimpulkan nasabah melakukan angsuran pokok serta marginnya tetap setiap bulannya dengan angsuran Rp. 933.333.

Berdasarkan pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa Bank BSI KCP Ngronggo Kediri telah menerapkan penetapan margin keuntungan dengan metode flat. Tetapi dalam hal ini beberapa masyarakat masih beranggapan jika margin yang ditetapkan oleh Bank BSI KCP Ngronggo Kediri jauh lebih tinggi dibandingkan dengan bunga yang di tawarkan oleh Bank konvensional.

Dalam mekanisme margin pembiayaan murabahah pada BSI KCP Ngronggo Kediri sebagai berikut:

- a. Calon nasabah mendatangi kantor BSI KCP Ngronggo Kediri untuk mendapatkan informasi

- secara jelas mengenai pembiayaan murabahah
- b. Kemudian calon nasabah memahami pembiayaan murabahah serta kewajibannya
 - c. Calon nasabah melengkapi berkas-berkas serta formulir permohonan pembiayaan murabahah, mengisi data pribadi, pendapatan tiap bulan, serta data yang akan dijadikan sebagai barang jaminan.
 - d. Bank melakukan pengecekan *BI checking*, kemudian bank akan menganalisa
 - e. Bank menentukan besaran biaya yang bisa dikeluarkan untuk calon nasabah dan nasabah menyetujui
 - f. Nasabah mendapatkan surat persetujuan dari BSI
 - g. Persetujuan pihak nasabah dengan pihak bank
 - h. Nasabah menandatangani berkas diatas materai
 - i. Nasabah melakukan pembukaan rekening dan membayar biaya administrasi
 - j. Pembiayaan akan dicairkan pihak bank kepada pihak nasabah.

Nasabah BSI membuka rekening pembiayaan sebagai kewajiban, hal ini juga dapat mempermudah pihak nasabah untuk pembayaran angsuran tiap bulannya. Syarat-syarat pembukaan rekening yaitu meliputi:

- 1) Nasabah mengisi formulir pembukaan rekening

- 2) Foto copy KTP atau SI M
- 3) Menyerahkan setoran awal RP. 100.000,00
- 4) Foto copy NPWP

Dalam pembiayaan murabahah di BSI Syariah KCP Ngronggo Kediri persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah sebagai berikut:

- a) Formulir permohonan pembiayaan
- b) Fotocopy KTP suami istri
- c) Fotocopy Kartu Keluarga
- d) Fotocopy NPWP
- e) Surat persetujuan suami/ istri
- f) Pas photo suami dan istri
- g) Fotocopy KK, KTP suami dan istri, akta nikah serta NPWP

Berdasarkan mekanisme diatas bank selaku penjual memesan barang yang diinginkan oleh nasabah terlebih dahulu kepada pemasok, kemudian pihak bank memberi perintah kepada pemasok untuk mengirimkan barang kepada nasabah bank. Kemudian nasabah menerima barang dari pemasok serta nasabah menerima dokumen kepemilikan barang yang di terima. Nasabah akan mengangsur pembiayaannya kepada pihak bank setiap bulan.

Yuri Candra sebagai BOS (*Branch Operation Supervisor*) mengatakan jika mekanisme pembiayaan murabahah pada BSI KCP Ngronggo Kediri terdiri dari 2

jenis, yaitu pelaksanaannya secara langsung dan pelaksanaan akad murabahah dengan menggunakan akad wakalah. Dari kedua jenis tersebut pembiayaan murabahah yang paling banyak diminati oleh nasabah merupakan akad murabahah dengan wakalah, hal ini terjadi karena kebutuhan barang yang diinginkan nasabah tidaklah sama, terutama untuk kebutuhan penambahan modal.

2. Faktor yang mempengaruhi tingkat margin pada BSI KCP Ngronggo Kediri

Harga jual menurut Achmad merupakan perkiraan nilai tukar dari produk yang ditentukan dengan uang.² Harga jual adalah harga pada waktu menjual. Harga jual adalah harga yang diperoleh dari penjumlahan biaya produksi total ditambah dengan *mark up* yang digunakan untuk menutup biaya *overhead* pabrik perusahaan.

Menurut Greory Lewis, sebagaimana dikutip Achmad, harga jual adalah sejumlah uang yang

² Achmad Slamer dan Sumarli, *Pengaruh Perkiraan Biaya Produksi dan Laba yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada Industri Kecil Genteng Pres*, Jurnal Ekonomi dan Manajemen, Dinamika, Vol 11, 2, 2002, hal. 51

bersedia dibayar oleh pembeli dan bersedia diterima oleh penjual. Harga jual adalah nilai yang tercermin dalam daftar harga, harga eceran, dan harga adalah nilai akhir yang diterima oleh perusahaan sebagai pendapatan *net price*. harga jual merupakan penjumlahan dari harga pokok barang yang dijual, biaya administrasi, biaya penjualan, serta keuntungan yang diinginkan.³

Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa harga jual yang dimaksud adalah nilai akhir barang yang merupakan penjumlahan dari biaya-biaya produksi dan biaya lain untuk memproduksi suatu barang ditambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan.

Menurut Fandi Tjiptono dalam Achmad mengemukakan bahwa penetapan harga jual mempunyai beberapa tujuan:

- a. Tujuan berorientasi pada margin. Asumsi teori ekonomi klasik menyatakan bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga jual yang dapat menghasilkan harga jual paling tinggi
- b. Tujuan berorientasi pada volume. Harga jual ditetapkan sedemikian rupa agar dapat mencapai volume penjualan

³ *Ibid*, hlm. 47

- c. Tujuan berorientasi pada citra (*Image*). Citra suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga jual. Perusahaan dapat menetapkan harga jual tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra prestisius. Harga rendah dapat digunakan untuk membentuk citra nilai tertentu
- d. Tujuan-tujuan lainnya. Harga dapat pula ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan ulang atau menghindari campur tangan pemerintah.

Berdasarkan data yang diberikan pihak BSI KCP Ngronggo Kediri Bapak Yuri Chandra selaku BOSS Dalam faktor yang mempengaruhi tingkat margin keuntungan terdiri dari harga jual merupakan besaran harga yang akan dibebankan kepada nasabah yang diinginkan oleh perusahaan. Adanya perbandingan harga jual yang berbeda dari pihak BSI KCP Ngronggo Kediri dengan bank lainnya. Dalam penetapan harga jual pembiayaan murabahah, pihak BSI sudah sesuai dengan prinsip syariah, hal ini disebabkan dalam penerapannya sudah memenuhi

persyaratan berdasarkan Al-Qur'an dan hadits. BSI KCP Ngronggo Kediri menetapkan harga beli ditambah margin keuntungan yang ditentukan oleh pihak bank. Adapun metode penetapan harga jual pembiayaan murabahah yang digunakan BSI dengan metode (*flat*) yaitu margin keuntungan nilai harga pokok pembiayaannya.



BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Penetapan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah pada Bank BSI KCP Ngronggo Kediri berdasarkan rapat ALCO (Asset/Liability Management Commite), margin yang ditetapkan tidak boleh dibawah BI rate yang telah dikeluarkan oleh Bank Indonesia. Maka, penetapan margin pada Bank BSI KCP Ngronggo Kediri melihat dari harga pasar kemudian margin keuntungan akan disesuaikan.
2. Dalam penetapan harga jual pembiayaan murabahah, pihak BSI sudah sesuai dengan prinsip syariah, Adapun metode penetapan harga jual pembiayaan murabahah yang digunakan BSI dengan metode (*flat*) yaitu margin keuntungan nilai harga pokok pembiayaannya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian Tugas Akhir ini, Adapun saran-saran yang dapat penyusun berikan, sebagai berikut:

1. Dalam pembiayaan dengan akad murabahah, BSI KCP Ngronggo Kediri hendaknya memberikan penjelasan mengenai penentuan margin keuntungan pembiayaan murabahah yang mengikutin aturan DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000, yaitu harus menentukan keuntungan sesuai kesepakatan bersama.
2. BSI KCP Ngronggo Kediri harus lebih baik dan mempertahankan tingkat margin pembiayaan

murabahah.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman, *Penetapan Margin Dalam Pembiayaan Murabahah*, Sekolah Tinggi Ekonomi Syariah (STES) *Islamic Village*, 2016)
- Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2000)
- Adiwarman A Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001).
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Keuangan*, (Edisi Kelima), (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004).
- Agus Hidayatulloh, *Al-qur'an Transliterasi Perkata dan Terjemah Perkata*, (Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2012)
- Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2018).
- Aldi Tahir, "Penetapan Margin Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu." *Skripsi* (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2016).
- Andriani, "Mekanisme Perhitungan Margin Keuntungan Murabahah Di KJKS BMT Walisongo." *Skripsi* (Semarang: UI N Walisongo, 2015).
- BSI, "Sejarah BSI", dalam https://www.BSI.co.id/tentang_kami.php?f=sejarah, (diakses pada 20 Februari 2021, jam 09.13).
- Dewi Ervina Puspita Rini, "Pengaruh Pembiayaan

- Murabahah dan Tingkat Suku Bunga Terhadap Pendapatan Margin Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Periode 2015-2018." *Skripsi* (Banten: UIN Sultan Maulana Hasanuddin, 2019).
- Dimyahuddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Celeban Timur UH III, 2008).
- Eka Dwi Tri Lestari, "Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Usaha Nasabah PT BPRS Ummu Bangil Pasuruan" *Skripsi* (Bandung: UIN Sunan Gunung Djati, 2021).
- Fitriani Prastiawati dan Emile Setia Darma, "Peran Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya dari Sektor Mikro Perdagangan Pasar Tradisional". *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, Vol. 17 No.2, (Juli, 2016).
- Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif Panduan Penelitian Beserta Contoh Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2015).
- Intan Khikmah Pratiwi, "Analisis Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah dan Implikasinya Terhadap Profitabilitas BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto" *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2020).
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2002)
- Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013).
- Lukman Hakin, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam* (Yogyakarta:

Erlangga, 2012.

M. Syafi'i Anwar, *Alternatif Terhadap Sistem Bunga*, Jurnal Ulumul Qur'an II, Edisi 9 Oktober 1991

M. Agus Izzil Faizin, "Analisis Penetapan Margin Flat Pada Akad Murabahah Di Dalam Produk KPR Bank BNI Syariah Pusat Kuningan" *Skripsi* (Jakarta: Institut Perguruan Tinggi Ilmu Al-Qur'an, 2017).

Miftah Isnarini, *Pembiayaan Murabahah dan penetapan margin KSPPs btm Surya Madinah Tulungagung*. (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2018) artikel <http://blog.iain-tulungagung.ac.id/labfebi/2018/05/21/pembiayaan-murabahah-dan-penetapan-margin-kpps-btm-surya-madinah-tulungagung/may-21-2018>.

Mufidah NZ, "Pelaksanaan Penetapan Profit Margin Produk Pembiayaan Murabahah pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar." *Skripsi* (Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2017).

Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004)

Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001)

Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta, Ekonisia, 2005)

Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN).

Munawir, *Analisa Laporan Keuangan*, (Yogyakarta, Liberty, 2007)

- Oviana Sakti, "Penentuan Besaran Margin Pembiayaan Murabahah di Bank BSI KCP Metro." *Skripsi* (Lampung: STAI N Jurai Siwo Metro, 2016).
- Ridwansyah, *Mengenal Istilah-Istilah Dalam Perbankan Syariah*, (Bandar Lampung, Aura, 2016).
- Rius Alfahni Basrin, "Analisis Penetapan Margin Keuntungan KPR Syariah pada PT.Bank BNI Syariah Cabang Masamba." *Skripsi* (Sulawesi Selatan: IAIN Palopo, 2021).
- Riyanto Bambang, *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan* (Yogyakarta: BPFE, Edisi lima, 1999).
- Rosyida Nurtantia, "Analisa Kebijakan Dalam Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di PT.BPRS Amanah Ummah." *Skripsi* (Bogor: UIKA Bogor, 2014).
- Sinta Bella, "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Tentang Penetapan Margin Keuntungan dalam Pembiayaan Murabahah BPRS Bandar Lampung." *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2018).
- Sofyan Syafri Harapan, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010).
- Sri Rakhayu, "Sistem Penetapan Margin Murabahah Perspektif Hukum Islam di BMT Al-Birry Pinrang." *Skripsi* (Sulawesi Selatan: IAIN Pare-pare, 2020).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016).
- Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek Hukumnya* (Jakarta: Premedia Group, 2014)

- Taisier Rasyada Ienas, "Perhitungan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Mega Syariah Cabang Semarang." *Skripsi* (Semarang: IAIN Semarang), 2015
- Veithzal Rivai dan Andira Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008)
- Yudhistira Rangga Febra, "Analisis Penetapan Margin Atas Produk Pembiayaan Murabahah Terhadap Keputusan Nasabah Pada BMT Assyafi'ah KC Karang Anyar." *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2018).

