

# **ANALISIS PENETAPAN MARGIN FLAT PADA AKAD MURABAHAH DI DALAM PRODUK KPR**

(Studi Kasus Bank BNI Syariah Pusat Kuningan)

## **SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Pada Institut Perguruan Tinggi Ilmu Al-Qur'an (PTIQ) Jakarta



Oleh :

**M. Agus Izzi Faizin**

NIM: 13.02.0085

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS SYARI'AH**

**INSTITUT PERGURUAN TINGGI ILMU ALQUR'AN**

**JAKARTA**

**2017 M / 1438 H**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama :M. Agus Izzi Faizin

NPM :13.02.0085

Program Studi :Ekonomi Syariah

Fakultas :Syari'ah

Judul Skripsi :**Analisis Penetapan Margin Flat Pada Akad Murabbahah di dalam Produk KPR**

**(Studi Kasus di Bank BNI Syariah Pusat Kuningan)**

Menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini adalah murni hasil karya sendiri. Apabila saya mengutip dari karya orang lain maka saya akan mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
2. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil tiruan (plagiat), maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan sanksi yang berlaku di lingkungan Institut Perguruan Tinggi Ilmu Alquran Jakarta dan peraturan perundang-undangan yang berlaku

Jakarta, 18 September 2017

Yang membuat pernyataan,



**M. Agus Izzi Faizin**

**HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**Skripsi dengan Judul:**

**ANALISIS PENETAPAN MARGIN FLAT PADA AKAD MURABBAHAH  
DIDALAM AKAD KPR**

**(Studi Kasus di Bank BNI Syariah Pusat Kuningan)**

Skripsi

Diajukan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Pada Institut Perguruan Tinggi Ilmu Al-Qur'an (PTIQ) Jakarta

Oleh:

**M. Agus Izzi Faizin**

NIM: 13.02.0085

Telah dibimbing oleh kami dan menyetujui untuk selanjutnya dapat diajukan

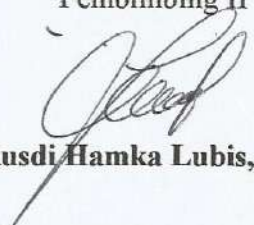
Jakarta, 18 September 2017

Menyetujui:

Pembimbing I

  
**Andi Iswandi, SHI LL.M**

Pembimbing II

  
**Rusdi Hamka Lubis, M.Si**

Mengetahui,

Ketua Jurusan/Progam Ekonomi Syariah

  
**JAK Miftahus Sururi, M.Kom**



## HALAMAN PENGESAHAN

Nama : M. Agus Izzi Faizin  
NPM : 13.02.0085  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syari'ah  
Judul Skripsi : Analisis Penetapan Margin Flat Pada Akad Murabahah didalam Produk KPR (Studi Kasus di Bank BNI Syariah Pusat Kuningan)

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Syari'ah Institut Perguruan Tinggi Ilmu Al-Qur'an (Jakarta).

## DEWAN PENGUJI

No	Nama penguji	Jabatan dalam Tim	Tanda Tangan
1.	Andi Iswandi, SHI, LLM	Ketua	
2.	Imam Fachruddin, MA	Penguji I	
3.	Miftahus Sururi, M.Kom	Penguji II	
4.	Andi Iswandi, SHI, LLM	Anggota/pembimbing I	
5.	Rusdi Hamka Lubis, M.Si	Anggota/pembimbing II	
6.	Abdul Rosyid, S.Pd	Panitera/Sekretaris	

Jakarta, 25 Oktober 2017

Mengetahui

Dekan Fakultas Syari'ah

Institut PTIQ Jakarta

  
Andi Iswandi, SHI, LLM.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah awt. Hanya dengan izin-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini sebagai bagian akhir dari tugas akademis di Perguruan Tinggi Ilmu Al-Qur'an Jakarta. shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita, Nabi Muhammad SAW, sebagai pembawa ajaran Islam bagi umat manusia. Semoga tercurah juga kepada keluarga, sahabat-sahabat beliau, serta seluruh umatnya.

Penulisan Skripsi ini tidak akan terwujud tanpa dorongan dan pertolongan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyelesaian Skripsi ini. dan pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ungkapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. **Prof. Dr. H. Nasaruddin Umar, MA** selaku Rektor Institut Perguruan Tinggi Ilmu Al-Qur'an (PTIQ) Jakarta. Terimakasih penulis ucapkan kepada beliau, yang mana telah memimpin kampus tercinta ini selama penulis mengemban ilmu di dalamnya. Terima kasih pula atas segala ilmu yang telah beliau ajarkan kepada penulis, semoga ilmu ini bermanfa'at dan barakah sampai kapanpun.
2. **Andi Iswandi, SHI, LLM** selaku Dekan Fakultas Syari'ah. Terimakasih atas semua arahan, bimbingan, dan bantuannya yang telah banyak membantu penulis dalam penyelesaian Skripsi ini.
3. **Miftah Sururi, M.Kom** selaku kaprodi Ekonomi Syariah di Fakultas Institut Perguruan Tinggi Ilmu Al-Qur'an (PTIQ) Jakarta, yang selalu memberikan arahan kepada penulis mengenai sistematika penulisan, mulai sejak awal penyusunan sampai selesai.
4. Segenap jajaran Dosen Fakultas Syari'ah Institut PTIQ Jakarta terkhusus kepada **Imam Fakhruddin, MA** yang telah memberikan berbagai pendidikan dan ilmu kepada penulis selama menuntut ilmu di Institut PTIQ Jakarta dan di organisasi **IESA JAKARTA**.
5. Kepada dosen pembimbing dalam penyusunan skripsi ini, yaitu **Andi Iswandi S.HI, LLM dan Rusdi Hamka Lubis, M.Si** Tanpa bimbingan

beliau tidak mungkin penulis bisa menyelesaikan penulisan dalam Skripsi ini dengan baik.

6. **PT. Bank BNI Syariah Pusat**, terimakasih penulis ucapkan karena telah bersedia menjadikan tempatnya untuk penulis jadikan penelitian. Terimakasih pula kepada segenap pengurus Pegawai PT. Bank BNI Syariah pusat yang tidak sebutkan namanya satu-persatu, tanpa mengurangi rasa hormat penulis kepada mereka.
7. Teman-teman seperjuangan Mahasiswa **Progam Studi Ekonomi Syariah periode 2013** Fakultas Syari'ah PTIQ Jakarta. Terimakasih atas saran dan masukanya dan telah menjadi teman suka-duka selama kuliah. Mudah-mudahan hubungan ini berlanjut sampai kapanpun.

Diluar daripada itu, Skripsi ini juga penulis persembahkan kepada keluarga tercinta, yang telah memberikan dukungan penuh kepada penulis. Untuk itu dengan penuh rasa syukur skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta penulis, yang paling penulis cintai dan hormati bapak **Zaenal Arifin** dan ibunda **Saidah**, terimakasih penulis sampaikan kepada kalian berdua yang telah membiayai penulis mencari ilmu di PTIQ Jakarta mulai awal hingga akhir dan telah penuh dengan kesabaran dalam mendidik penulis selama ini semoga kalian mendapatkan curahan rahmat dan kasih sayang Allah swt, dan dijadikan penghuni surga kelak, Amin.
2. **K. Hadi Hadiatullah, SQ, MA**, selaku Pengasuh Pondok Pesantren Dar el-Fikr, rasa terimakasih penulis sampaikan kepada beliau yang telah sabar dan ikhlas dalam mengarahkan penulis menuju jalan kebaikan.

Demikian kiranya ucapan terimakasih yang dapat penulis tuangkan dalam karya tulis ini. Penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya jika ada pihak-pihak yang belum penulis sebutkan namanya dalam ucapan terimakasih ini, semua ini karena keterbatasan penulis untuk menuangkan di sini.

Penulis sangat menyadari dalam menulis ini masih sangat banyak kekurangan. Untuk itu, penulis berharap kritik dan saran yang mudah-mudahan dapat

menjadikan penulisan ini lebih baik lagi. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk kemajuan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang hukum. Atas segenap perhatiannya, penulis ucapkan terima kasih yang banyak.

Jakarta, 25 Oktober 2017

Penulis

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS  
AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Nama :M. Agus Izzi Faizin

NPM :13.02.0085

Progam Studi :Ekonomi Syariah

Fakultas :Syari'ah

Karya : Skripsi

Demi Pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Perguruan Tinggi Ilmu Al-Qur'an Jakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non exclusive Royalty Free Righ) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**Analisis Penetapan Margin Flat pada Akad Murabahah di dalam Produk KPR (Studi Kasus di Bank BNI Syariah Pusat Kuningan)**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Perguruan Tinggi Ilmu Al-Qur'an berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya tanpa meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal: 25 Oktober 2017

Yang menyatakan,

**(M. Agus Izzi Faizin)**



## **ABSTRAK**

Nama :M. Agus Izzi Faizin  
Progam Studi :Ekonomi Syariah  
Judul :Analisis Penetapan Margin Flat pada Akad Murabahah didalam Produk KPR (Studi Kasus di Bank BNI Syariah Pusat Kuningan)

Pembahasan produk iB Griya bank BNI Syariah ini merupakan hasil wawancara dan analisis atas semua yang dilakukan bank BNI Syariah dalam proses menentukan margin keuntungan dan harga jual bank kepada nasabah. Hasil wawancara ditranskip dan dianalisis dengan teori teori yang terdapat pada buku panduan yang diterbitkan oleh OJK dan dibantu dengan dokumentasi yang dimiliki oleh bank BNI Syariah.

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 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

Kata kunci : KPR, Akad Murabahah

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 2.1</b>	: Persamaan Dan Perbedaan Bank Islam/Syariah .....	10
<b>Tabel 4.1</b>	: Ketentuan Setoran Awal Bank BNI Syariah.....	48
<b>Tabel 4.2</b>	: Nisbah Untuk Akad Murabahah .....	51
<b>Tabel 4.3</b>	: Biaya Untuk Murabahah Dalam Rupiah .....	52
<b>Tabel 4.4</b>	: Biaya Untuk Murabahah Dalam Dollar .....	53
<b>Tabel 4.5</b>	: Biaya iB Hasanah .....	56
<b>Tabel 4.6</b>	: Penetapan Harga Dan Keuntungan Yang Diberikan Kepada Bank Syariah .....	73
<b>Tabel 4.7</b>	: Penetapan Margin Murabahah Yang Harus Dilakukan Oleh Lembaga Keuangan Syariah .....	76
<b>Tabel 4.8</b>	: Standarisasi Pelunasan Dipercepat Dan Potongan Harga .	77
<b>Tabel 4.9</b>	: Standarisasi OJK Perihal Wanprestasi Pada Akad Murabahah.....	79

## **DAFTAR GAMBAR**

<b>Gambar 2.1</b>	: Skema Transaksi Murabahah .....	28
<b>Gambar 4.1</b>	: Struktur Organisasi Bank BNI Syariah .....	45
<b>Gambar 4.2</b>	: Mekanisme Penetapan Margin Bank BNI Syariah .....	65

## DAFTAR ISI

<b>Halaman Judul.....</b>	<b>i</b>
<b>Halaman Pernyataan Orisinilitas.....</b>	<b>ii</b>
<b>Halaman Persetujuan Pembimbing.....</b>	<b>iii</b>
<b>Halaman Pengesahan.....</b>	<b>iv</b>
<b>Kata Pengantar.....</b>	<b>v</b>
<b>Halaman Pernyataan Persetujuan Publikasi.....</b>	<b>viii</b>
<b>Abstrak.....</b>	<b>ix</b>
<b>Daftar Tabel .....</b>	<b>x</b>
<b>Daftar Gambar.....</b>	<b>xi</b>
<b>Daftar Isi .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I :PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
<b>A. Latar Belakang Masalah.....</b>	<b>1</b>
<b>B. Permasalahan.....</b>	<b>5</b>
1. Identifikasi Masalah.....	5
2. Pembatasan Masalah.....	6
3. Perumusan Masalah.....	6
<b>C. Manfaat dan Tujuan Penelitian .....</b>	<b>6</b>
<b>D. Sistematika Penulisan.....</b>	<b>7</b>
<b>BAB II : TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>9</b>
<b>A. LANDASAN TEORI.....</b>	<b>9</b>
1. Pengertian perbankan syariah.....	9
2. Prinsip operasional bank syariah.....	12
3. Penghimpunan dana bank syariah.....	15
4. Pembiayaan bank syariah .....	18
5. Pembiayaan murabahah.....	24
6. Pengertian margin bank syariah.....	27

7. Perhitungan margin bank .....	31
<b>B. Penelitian Terdahulu Yang Relevan .....</b>	<b>34</b>
<b>C. Fokus Penelitian .....</b>	<b>38</b>
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>39</b>
A. Jenis penelitian .....	39
B. Teknik pengumpulan data .....	41
C. Teknik analisis data .....	43
<b>BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA .....</b>	<b>44</b>
<b>A. Kondisi Objektif bank BNI Syariah.....</b>	<b>44</b>
1. Latar Belakang Berdiri .....	44
a. Visi dan Misi .....	45
b. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah .....	46
<b>B. Produk Bank BNI Syariah Pusat .....</b>	<b>47</b>
<b>C. Temuan Hasil Penelitian .....</b>	<b>62</b>
1. Mekanisme Penetapan Margin Pada akad Murabahah di dalam produk KPR bank BNI Syariah .....	62
2. Faktor faktor yang mempengaruhi penetapan margin murabahah KPR di bank BNI Syariah .....	66
3. Kesesuaian Produk Griya BNI Syariah dengan Buku panduan OJK.....	67
a. Standar Umum SOP Pembiayaan Murabahah .....	67
b. Penerapan Sistem Murabahah Griya iB Bank BNI Syariah .....	71
<b>D. Analisis Temuan Hasil Penelitian.....</b>	<b>73</b>
<b>BAB V : PENUTUP.....</b>	<b>81</b>
<b>A. Kesimpulan.....</b>	<b>81</b>
<b>B. Saran-Saran.....</b>	<b>82</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>83</b>

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

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

Perbankan konvensional mempunyai prinsip yang berbeda dengan prinsip perbankan syariah dari segala sistem maupun landasan yang dijadikan rekomendasi atas pelaksanaan perbankan tersebut.

Dalam prinsip perbankan konvensional uang dijadikan sebagai komoditas,<sup>1</sup> Akibatnya kegunaan uang pada dewasa ini lebih banyak diperjualbelikan untuk mendapatkan keuntungan yang terus bertambah dari pada dijadikan sebagai alat tukar dalam transaksi jual beli, dengan menjadikan pinjaman uang dan kegiatan kredit sebagai produk utama dari lembaga perbankan konvensional tersebut hal ini didukung oleh instrumen yang digunakan oleh perbankan konvensional tersebut yaitu bunga bank (*interest*).

Disadari atau tidak bunga bank merupakan salah satu faktor utama penyebab terjadinya krisis moneter pada tahun 1998, kegagalan ini bukanlah suatu tudingan tanpa alasan.<sup>2</sup> Karena dalam faktanya semua lembaga keuangan, baik itu bank ataupun non bank berusaha menarik dana dari masyarakat dengan memunculkan tingginya bunga yang akan dikembalikan dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dengan memperoleh imbalan berupa bunga. Karena dalam prinsipnya adalah memperoleh keuntungan, maka keserakahan akan mendorong lembaga keuangan untuk menyalurkan dana pada pihak manapun secara besar-besaran, akibatnya banyak kredit macet yang berdampak besar pada lembaga keuangan itu sendiri.

Di Amerika Serikat sistem ini memacu pada kredit perumahan yang akhirnya akan mempengaruhi krisis global karena tidak sanggupnya para kreditur dalam membayar pinjaman yang diberikan oleh bank kemudian menjual rumah yang di kreditnya kepada pihak lain.

---

<sup>1</sup> Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islam*, (Jakarta: Prenadamedia grup, 2014), hal.78.

<sup>2</sup> Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islam*, hal.233.



Islam memandang mengenai apapun yang berfungsi sebagai uang, maka fungsinya adalah hanyalah sebagai alat tukar (*medium of Change*).<sup>3</sup> Karena Islam memandang uang bukanlah suatu komoditas yang bisa diperjualbelikan dengan kelebihan baik secara *on the spot* maupun bukan. Imam ghozali mengatakan "bahwa emas dan perak hanyalah logam di dalam zatnya sendiri tidak ada manfaatnya atau tujuannya, keduanya akan memiliki nilai jika digunakan dalam suatu pertukaran.<sup>4</sup> Ibarat cermin, ia tidak memiliki warna namun ia bisa mencerminkan semua warna". Hal ini dipertegas lagi oleh Choudhury bahwa konsep uang tidak diperkenankan untuk diaplikasikan pada komoditi, sebab dapat merusak kestabilan moneter sebuah negara.

Dalam permasalahan modal Islam menempatkan uang pada bentuk *Circulating Capital* (modal yang bersikulasi,<sup>5</sup> yang artinya uang dapat dipinjamkan akan tetapi tidak dapat disewakan. Hal ini disebabkan karena Ijarah (Sewa menyewa) dalam Islam hanya dapat dilakukan kepada benda-benda yang memiliki karakteristik substansinya dapat dinikmati secara terpisah atau sekaligus. Sedangkan uang tidak memiliki sifat seperti tersebut, karena ketika seorang menggunakan uang, maka jumlah uang itu habis dan hilang. Kalau ia menggunakan uang tersebut dari pinjaman, maka ia menanggung hutang sebesar jumlah yang dipergunakan dan harus mengembalikan dalam jumlah yang sama bukan substansinya.

Bagi mereka yang tidak dapat memproduksi hartanya, Islam menganjurkan untuk melakukan investasi dalam kegiatan ekonominya dengan prinsip Musyarakah atau Mudharabah, yaitu bisnis dengan bagi hasil. Dalam prinsip mudharabah perbankan berfungsi sebagai mitra bisnis, baik bagi nasabah penabung maupun bagi nasabah pengguna dana.<sup>6</sup> Bila tidak ingin mengambil resiko karena ber-musyarakah atau ber-mudharabah, maka Islam sangat menganjurkan untuk melakukan Qard yaitu meminjamkannya tanpa

---

<sup>3</sup> Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islam*, hal.78.

<sup>4</sup> Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Press, 2012), hal.336.

<sup>5</sup> Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, hal.95.

<sup>6</sup> Muhamad Sadi, *Konsep Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Setara press, 2015), hal.74.

imbalan apapun karena meminjamkan uang untuk memperoleh imbalan adalah riba.

Motif permintaan akan uang adalah untuk memenuhi kebutuhan transaksi (*money demand for transaction*) dan untuk berjaga jaga,<sup>7</sup> Spekulasi dalam Pengertian Keynes, tidak akan dibenarkan dalam Islam. Rasulullah telah menyadari kelemahan dari salah satu bentuk pertukaran di zaman dahulu yaitu barter (*bai' al muqayyadah*), di mana barang saling dipertukarkan. Rasulullah Saw juga menyadari akan kesulitan-kesulitan dan kelemahan - kelemahan akan sistem pertukaran ini, lalu beliau ingin menggantinya dengan sistem pertukaran melalui uang. Karena Permintaan uang dalam ekonomi Islam sangat berhubungan dengan tingkat pendapatan dan pengeluaran.

Islam juga tidak mengenal konsep "*time value of money*", tetapi Islam mengenal konsep "*economic value of time*" yang artinya bahwa yang bernilai adalah waktunya itu sendiri, Tetapi Islam memperbolehkan pendapatan harga tangguh bayar lebih tinggi dari pada bayar tunai. Hal ini bukan dikarenakan islam mengacu pada landasan prinsip *time value of money*, namun karena semata-mata karena ditahannya aksi penjualan barang.

Keberadaan perbankan syariah di tengah-tengah aktivitas perekonomian sebagai Solusi dari perbankan konvensional merupakan suatu hal yang cukup positif. Dalam Perkembangannya yang cukup pesat, bank syariah telah menjawab atas permasalahan yang telah dihadapi oleh perekonomian pada saat ini, dan merupakan solusi atas keluarnya fatwa MUI yang telah mengharamkan bunga bank. Bank Syariah juga telah menerapkan suatu sistem operasional yang lebih baik dan adil terlebih dari sistem *profit Loss Sharing* (Bagi Hasil).

Namun, dalam pelaksanaannya Sistem Bagi Hasil (*mudhorabah*) dan kerjasama seringkali tidak terlihat dalam produk produk perbankan syariah, dan produk yang seringkali terdengar dari perbankan syariah adalah produk *murabahah* atau jual beli mark up yang menurut anggapan publik bahwa bank

---

<sup>7</sup> Nurul huda, *Ekonomi Makro Islam*, hal.78.

syariah belum sepenuhnya menjalankan sistem bank syariah tersebut. Karena penetapan margin keuntungan pada perbankan syariah relatif lebih besar dan produk ini hampir sama dengan produk pembiayaan kredit berbunga flat pada bank konvensional.

Murabahah merupakan akad jual beli barang yang mana pihak yang menjual barang menambah keuntungan yang disepakati dengan pembeli dari harga pokoknya dan jangka waktu pembayarannya,<sup>8</sup> akibat transaksi jual beli murabahah menyebabkan timbulnya piutang murabahah. Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa akad murabahah menimbulkan pembayaran yang ditangguhkan hal ini menimbulkan kesan bahwa pembiayaan murabahah tidak jauh berbeda dari pada pemberian kredit bunga yang dilakukan pada bank konvensional.

Dalam Perbankan Syariah produk murabahah lebih mudah dijumpai pada pembiayaan kepemilikan rumah yang sekarang sedang berkembang di kalangan masyarakat. Karena dewasa ini para bank syariah menawarkan kepemilikan rumah dengan harga awal yang relatif murah sehingga banyak orang yang ingin memiliki rumah sebagai tempat tinggal atau hanya sebagai investasi, karena harga properti yang selalu meningkat dari tahun ke tahun.

Margin adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun. Jadi, jika perhitungan margin keuntungan secara harian, jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari dan jika perhitungan margin keuntungan secara bulanan, setahun ditetapkan 12 bulan.<sup>9</sup> Namun dalam pelaksanaan masyarakat atau nasabah yang belum paham atau mengerti tentang mekanisme penetapan margin sehingga masih beranggapan bahwa margin yang ada di dalam produk murabahah khususnya masih sama dengan produk bunga yang dikeluarkan oleh bank konvensional.

Di dalam *debt financing* (Pembiayaan hutang) pada bank konvensional mengandung unsur bunga yang ditetapkan di awal peminjaman yang dilakukan oleh nasabah, unsur bunga terbentuk karena adanya

---

<sup>8</sup> Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2002), h.284.

<sup>9</sup> <https://sharianomics.wordpress.com/2010/11/18/definisi-margin-keuntungan>, diakses pada tanggal 03/02/2017,19:45.

penundaan pembayaran dan spekulasi. Di dalam bank syariah mengandung unsur *Pre Fixed Profit* (penetapan Keuntungan), unsur ini terbentuk juga karena adanya penundaan pembayaran, namun unsur spekulasi dihapuskan diganti dengan memakai *fixed rate* (nilai mark up yang tetap).

Berdasarkan uraian di atas dan mengingat betapa pentingnya suatu proses penetapan profit margin pada produk murabahah bank syariah, maka penulis mengadakan penelitian dengan mengambil judul **“ANALISIS PENETAPAN MARGIN FLAT PADA AKAD MURABAHAH DI DALAM PRODUK KPR”**

## **B. Permasalahan**

### **1. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan Latar Belakang Masalah yang telah dijelaskan di atas, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut :

- a. Pembentukan Margin dalam akad murabahah untuk produk KPR masih relatif besar.
- b. Masyarakat / Nasabah tidak mengetahui sistem penetapan margin pada akad murabahah untuk KPR. Hal ini dibuktikan dengan anggapan masyarakat bahwa pembiayaan KPR iB sama dengan Pinjaman Bunga yang ada di Bank Konvensional.
- c. Besarnya kebutuhan masyarakat yang konsumtif yang memberikan dorongan untuk mempunyai barang yang mewah.
- d. Harga rumah yang selalu fluktuatif dari tahun ke tahun sehingga mengakibatkan masyarakat mencari cara untuk membeli rumah dengan cara cicilan.
- e. Besarnya margin yang ditetapkan oleh bank umum syariah dalam memberikan produk pembiayaan kepada nasabah sehingga mengindikasikan adanya tambahan yang kurang wajar.
- f. Tidak samanya pada bank umum syariah dalam menetapkan margin keuntungannya.

## **2. Pembatasan Masalah**

Mengingat banyaknya permasalahan yang dapat diidentifikasi dalam judul ini, maka perlu adanya pembatasan masalah untuk menguraikan masalah, agar penelitian lebih fokus dan tidak meluas dari pembahasan yang dimaksud, maka penulis membatasi skripsi ini pada ruang lingkup Bank BNI Syariah dengan analisis sebagai berikut :

- a. Produk murabahah untuk pembiayaan kepemilikan rumah.
- b. Inflasi Property, Overhead Cost, dan Suku Bunga konvensional.

## **3. Perumusan Masalah**

Berdasarkan pembatasan masalah di atas, maka penulis dapat merumuskan beberapa masalah yang ingin dibahas dalam skripsi ini, diantaranya:

- a. Bagaimana Mekanisme penetapan margin flat pada akad murabahah untuk produk KPR di BNI Syariah?
- b. Apakah faktor faktor yang mempengaruhi penetapan margin flat pada akad murabahah untuk Produk KPR BNI Syariah ?
- c. Apakah penetapan margin flat pada akad murabahah di bank BNI Syariah sudah sesuai dengan petunjuk produk murabahah yang dikeluarkan oleh OJK?

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

Berdasarkan perumusan masalah diatas, didapatkan tujuan yang ingin dicapai dalam pembahasan dan penelitian ini adalah :

1. Mengetahui mekanisme penetapan margin pada akad murabahah untuk pembiayaan KPR di BNI Syariah.
2. Mengetahui Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan margin untuk pembiayaan KPR BNI Syariah.

3. Mengetahui kesesuaian penetapan margin BNI Syariah terhadap aturan yang diterapkan oleh pemerintah.

Adapun Manfaat dari penelitian ini dapat dikemukakan menjadi 3 sisi:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai sumbangan pemikiran bagi Masyarakat muslim khususnya di Indonesia yang dewasa ini sedang berkembang perekonomian syariah yang digunakan sebagai solusi atas terjadinya krisis ekonomi yang terjadi.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Penulis

Menambah wawasan penulis mengenai penetapan margin bank dalam produk pembiayaan kepemilikan rumah dan faktor faktor yang mempengaruhi tinggi besarnya margin yang di pakai dalam produk tersebut, dan selanjutnya dijadikan sebagai acuan dalam bersikap dan berperilaku.

- b. Bagi Ilmu Pengetahuan

Sebagai bahan referensi dalam mu'amalah dan dapat memperkaya dan menambah wawasan.

- c. Bagi peneliti selanjutnya

Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan atau dikembangkan lebih lanjut, serta referensi terhadap penelitian yang sejenis.

#### **D. Sitematika Penulisan**

Untuk mempermudah pemahaman dan memberikan gambaran secara menyeluruh mengenai sistematika penulisan dengan tujuan agar mudah dipahami dan serta mendapat kesimpulan yang benar, maka penulis menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:



## **BAB I PENDAHULUAN**

Pada BAB I ini, penulis mencoba menguraikan bagian yang merupakan pendahuluan yang meliputi; latar belakang masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Pada BAB II ini, penulis mencoba menguraikan tentang kajian pustaka berisi teori yang meliputi : Pengertian Perbankan Syariah, Prinsip operasional perbankan syariah. Penghimpunan dana bank syariah, pembiayaan bank syariah, pembiayaan murabahah, pengertian margin bank syariah dan perhitungan margin bank syariah

## **BAB III METODELOGI PENELITIAN**

Pada BAB III ini, berisi metodologi penelitian yang meliputi: Jenis Penelitian, Tempat dan Waktu Penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, serta teknik analisis data.

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA**

Pada BAB IV ini, berisi hasil penelitian dan analisis data yang meliputi: Mekanisme penetapan margin keuntungan pada akad murabahah KPR di Bank BNI Syariah, Faktor yang paling mempengaruhi penetapan margin pada akad murabahah di Bank BNI Syariah, serta kesesuaian penetapan margin bank pada peraturan pemerintah.

## **BAB V PENUTUP**

Pada BAB V ini, berisi penutup yang meliputi: Kesimpulan dan saran-saran.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Landasan Teori

##### 1. Pengertian Perbankan Syariah

Menurut pengertian dalam sejarah bank berasal dari kata *banco* (bahasa Italia) yang berarti meja.<sup>1</sup> Karena dulunya para penukar uang melakukan kegiatan tukar menukarnya di pelabuhan tempat para kapal kapal datang dan pergi, begitupula pada para pengusaha dan pengembara. Penukaran ini biasa dilakukan di atas meja dengan saling berhadapan aktivitas inilah yang menjadikan para ahli ekonomi mengaitkan kata *banco* dengan lembaga keuangan yang ada pada saat ini.

Bank Islam atau dikenal sebagai bank syariah mulai lahir dan dikenal dikalangan masyarakat Indonesia sekitar tahun 1990-an, yaitu setelah adanya Peraturan Pemerintah No.7 Tahun 1992, yang kemudian dipertegas dengan Undang-Undang No.10 tahun 1998 yang merupakan perubahan dari Undang-Undang No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan, pasal 1 ayat 3, disebutkan bahwa, “Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.”

Setelah dilihat begitu pentingnya mengembangkan suatu lembaga keuangan yang berbasis syariah pemerintah mengeluarkan undang-undang terbaru No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah tanggal 16 juli 2008.<sup>2</sup> Dengan demikian bank syariah di indonesia memperoleh dasar hukum yang khusus dan lebih kuat serta lebih tegas.

Dalam beberapa hal, Bank Islam dan bank konvensional memiliki persamaan tertentu, terutama dalam bentuk teknis penerimaan uang,

---

<sup>1</sup> Kasmir, *Dasar dasar Perbankan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2012) hal.46.

<sup>2</sup> Sutan Remy Sjahdeni, *Perbankan Syariah*, hal.32.

mekanisme transfer, serta teknologi komputer yang digunakan, namun disisi lain bank islam atau syariah juga mempunyai perbedaan yang sangat jauh dari bank konvensional. Berikut adalah tabel persamaan dan perbedaan Bank Islam/Syariah dengan bank konvensional.

**Tabel: 2.1**

Persamaan dan perbedaan Bank Islam/Syariah

<b>Karakteristik</b>	<b>Bank Islam/Syariah</b>	<b>Bank Konvensional</b>
sistem bisnis dan kerja	Fungsi dan operasional bank syariah berdasarkan hukum syariah, yang telah menyesuaikan bank dengan nilai nilai syariah	Fungsi dan operasional bank berdasarkan pada prinsip sekuler dan bukan berdasarkan pada prinsip agama.
Porsi riba didalam pembiayaan	Pembiayaan yang dilakukan tidak berorientasi pada sistem bunga akan tetapi pada jual dan beli asset dengan menetapkan margin yang telah disepakati. <sup>3</sup>	Pembiayaan yang dilakukan berorientasi pada sistem bunga dan bertumbuhnya nilai mata uang
Porsi riba didalam deposit	Deposit yang diterima bukan berorientasi pada sistem bunga akan tetapi dengan bagi hasil keuntungan dan kerugian yang disepakati investor dengan bank	Deposit yang diterima berorientasi pada sistem bunga dan para investor sangat tertarik pada garansi pengembalian yang lebih tinggi
Modal pembiayaan dengan risk sharing	Bank Syariah seringkali menggunakan modal pembiayaannya untuk kegiatan proyek dan venture.	Tidak selalu menggunakan modal pembiayaannya untuk kegiatan proyek akan tetapi selalu siap untuk menyediakan modal perusahaan dan investasi bank.
Batasan batasan	Bank syariah menggunakan dananya	Bank konvensional menggunakan dananya untuk

<sup>3</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, (Jakarta: Gema Insani, 2001) hal. 34.

investasi	untuk berpartisipasi didalam kegiatan ekonomi yang sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syariah <sup>4</sup>	kegiatan ekonomi yang bebas tanpa melihat larangan syariah.
Zakat	Di dalam sistem ekonomi islam, zakat merupakan salah satu fungsi dari pada mengumpulkan dan mendistribusikan harta.	Tidak ada zakat
Denda di dalam keterlambatan	Tidak menerima dana tambahan dari pada keterlambatan pembayaran, dengan catatan beberapa negara islam menggunakan dana tambahan dari pada keterlambatan namun digunakan untuk kegiatan sosial dan denda tidak lebih dari 1% dari pembiayaan yang dilakukan.	Biasanya menggunakan tambahan uang bagi yang mengalami keterlambatan dalam pembayaran.
Porsi Gharar	Transaksi dengan kegiatan gambling dan spekulasi adalah terlarang dalam syariah.	Spekulasi dan gambling masih menjadi acuan dalam bank konvensional
Relasi dengan nasabah	Status bank dengan nasabah adalah sebagai partner atau investor dan pengusaha yang berbisnis.	Status bank dengan nasabah adalah sebagai kreditor dan debiturs.
Badan Pengawas syariah	Setiap bank syariah harus dipastikan mempunyai dewan pengawasan syariah sebagai rujukan agar kegiatan yang dilakukan selalu dalam garis syariah islam	Tidak ada pengawasan yang langsung dari pengawas kegiatan bank.

Sumber Data : Buku Muhammad Syafi'i Antonio Tentang Bank Syariah

<sup>4</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, (Jakarta: Gema Insani, 2001) hal. 34.

Dengan kata lain, perbedaan pokoknya adalah terdapat pada kontraprestasi yang diberikan oleh kedua belah pihak (pihak bank dan nasabah), apakah ini kegiatan transaksi yang dilakukan berlandaskan pada prinsip prinsip syariah atau bukan.

## 2. Prinsip Operasional Perbankan Syariah

Semua lembaga keuangan syariah pada dasarnya menjalankan kegiatan usaha yang hampir sama dengan bank konvensional, yaitu melakukan penghimpunan dana masyarakat, penyaluran dana masyarakat dan menyediakan jasa keuangan lainnya.<sup>5</sup> Perbedaannya diantara keduanya adalah terdapat pada prinsip syariah.

Di dalam perbankan syariah segala sistem operasional dilakukan dengan dasar jual beli suatu barang sebagaimana dikatakan dalam ayat Al-Qur'an dalam surat al Baqarah ayat 275 yang berbunyi :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

"Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba."<sup>6</sup>

Riba' menurut istilah fiqih adalah tambahan harta yang diperoleh tanpa adanya persetujuan pengantian harta dengan harta yang sama.<sup>7</sup> Dalam hal ini riba' terbagi menjadi dua macam yaitu riba' nasiah yang dilakukan dengan cara pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan sedangkan riba' fadhil adalah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian.

Mengenai hukum riba', semua agama samawi melarang praktik riba, karena dapat menimbulkan dampak bagi masyarakat pada umumnya dan bagi mereka yang terlibat riba pada khususnya. Begitupula St. Thomas mengutuk perbuatan riba' yang menyebabkan kesenjangan yang

<sup>5</sup> Andri Soemitra, *bank dan lembaga keuangan syariah*, 2016, hal. 68.

<sup>6</sup> Al Quranul Karim QS. Al Baqarah (2) : 275.

<sup>7</sup>دكتور أشرف محمد دوابه، *دراسة الاقتصاد الإسلامي*، دار السلام، 2010 ص 238

berlawanan dengan prinsip keadilan.<sup>8</sup> Karena melihat bahayanya yang besar atau dampak negatif dari praktik riba itulah, maka Nabi Muhammad membuat perjanjian dengan kelompok yahudi yang tinggal di jazirah Arab, bahwa mereka tidak dibenarkan menjalankan praktik riba, dan Islam pun dengan tegas melarang riba.<sup>9</sup>

Berbeda dengan Prinsip Oprasional Bank syariah yang menjalankan kegiatan operasinya dengan banyak mempertimbangkan tingkat kemaslahatan masyarakat, karena masyarakat pada umumnya tidak semuanya sama dalam permasalahan ekonomi. Maka perbankan syariah menerapkan sistem perjanjian dengan akad sehingga apa yang sudah di perjual belikan tidak akan berubah sampai berakhirnya masa akad tersebut.

Dalam melakukan transaksi jual beli perbankan syariah juga harus menerapkan kaidah kaidah yang telah diatur didalam syariat islam sehingga akan melahirkan sebuah produk dalam transaksi yang sesuai dengan syariat Islam. Menurut muhammad (Praktisi DPS bank Syariah) mengungkapkan. Secara garis besar, hubungan ekonomi berdasarkan syariah Islam tersebut ditentukan oleh hubungan akad yang terdiri dari lima konsep dasar akad.

a. Prinsip Simpanan Murni (Wadiah)

Merupakan fasilitas yang diberikan oleh Bank Islam untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang kelebihan dana untuk menyimpan dananya dalam bentuk Wadiah. Fasilitas Wadiah biasa diberikan untuk tujuan investasi guna mendapatkan keuntungan seperti halnya tabungan dan deposito. Dalam dunia perbankan konvensional Wadiah identik dengan giro.

---

<sup>8</sup> Mervyn K.Lewus & Latifa M. Algaoud, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Serambi 2007), hal. 250.

<sup>9</sup> Gibtiah, *Fikih Kontemporer*, (Jakarta: Prenadamedia grup, 2016), hal. 75.



b. Bagi Hasil (Syirkah)

Syirkah merupakan kerja sama antara kedua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dan akeuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.<sup>10</sup> Sistem ini adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan nasabah penerima dana. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah mudharabah dan musyarakah. Lebih jauh lagi, prinsip mudharabah digunakan sebagai dasar untuk produk pendanaan (tabungan dan deposito) maupun pembiayaan, sedangkan musyarakah lebih banyak kepada produk pembiayaan.

c. Prinsip Jual-Beli (Tijarah)

Tijarah merupakan pertukaran antara benda dan uang atau sebaliknya dengan keuntungan dari transaksi niaga yang ada.<sup>11</sup> Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, di mana bank akan membeli terlebih dahulu membeli barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank yang melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan (margin).

d. Prinsip Sewa (Ijarah)

Ijarah merupakan pemindahan hak guna atau manfaat atas barang atau jasa melalui upah sewa tanpa diikuti pemindahan hak kepemilikan atas barang itu sendiri.<sup>12</sup> Prinsip ini secara garis besar terbagi menjadi lima

---

<sup>10</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Ekonisia 2003), hal.74.

<sup>11</sup> Irma Devita Purnamasari, *Akad Syariah*, (Jakarta: Kaifa 2011), hal. 11.

<sup>12</sup> Sunarto Zulkifli, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul 2007), hal. 43.

jenis: (1) Ijarah Amal yaitu penyewaan murni atas jasa yang telah dilakukan orang dalam pekerjaannya seperti halnya menyewa buruh untuk merenovasi rumah. (2) Ijarah Aini yaitu penyewaan murni atas barang yang telah disewa seperti biasanya seperti halnya penyewaan taktor dan alat produksi lainnya. (3) Ijarah Wa iqtina' adalah penggabungan antara sewa dan beli dimana penyewa mempunyai hak untuk memiliki barang yang disewanya pada akhir masa sewa dalam hal ini sering juga dikatakan Ijarah Mutanahiyah Bit Tamlik. (4) Ijarah Musyarakah Mutanaqisah (5) Ijarah Multijasa

e. Prinsip Jasa (Ajr walumullah)

Prinsip ajr walumullah merupakan bentuk dari jual beli jasa yang dilakukan oleh kedua belah pihak yang telah bersepakat.<sup>13</sup> Didalam dunia perbankan prinsip ini meliputi seluruh layanan non pembiayaan yang diberikan bank. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini antara lain Bank Garansi, Kliring, Inkaso, Jasa Transfer, dll. Secara syariah prinsip ini didasarkan pada konsep al ajr walumullah.

3. Penghimpunan Dana Bank Syariah

Dalam penghimpunan dana Bank Syariah melakukan mobilisasi dan investasi tabungan tabungan, mobilisasi ini sangat penting karena Islam sangat melarang kegiatan menumpuk dan menimbun harta namun Islam sangat mendorong penggunaan harta tersebut secara produktif dalam rangka mencapai tujuan ekonomi dan sosial.

Mobilisasi dana yang dilakukan dapat bersumber dari rekening tabungan, rekening giro, rekening investasi umum, dan rekening investasi khusus. Disamping itu, bank syariah juga dapat menerbitkan obligasi syariah sebagai alternatif pembiayaan jangka panjang.

---

<sup>13</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia 2001), hal. 121.

Secara prinsip bank syariah dapat memperoleh dana dari 3 sumber,<sup>14</sup> yaitu dana yang berasal dari para pemegang saham bank syariah sebagai pemilik bank modal inti yang dimiliki bank syariah berupa, modal yang disetor para pemegang saham, cadangan atau dana yang tidak bisa dibagi, dan laba ditahan atau laba yang seharusnya dibagikan kepada para pemegang saham.

Selain dari modal inti bank syariah juga memperoleh sumber dana dari kuasi ekuitas dan titipan (tabungan). Kuasi ekuitas dan tabungan yang dilakukan di dalam perbankan syariah berbeda dengan tabungan yang dilakukan oleh bank konvensional. Bank syariah menggunakan akad/perjanjian pada awal transaksi, akad yang berlaku dalam transaksi tabungan dan investasi adalah:

a. Wadiah/Titipan

Dalam menghimpun dana masyarakat bank syariah menggunakan prinsip titipan dalam transaksi tabungan yang dilakukan nasabah kepada bank, akad yang sesuai dalam transaksi ini adalah Wadiah. Wadi'ah adalah suatu akad antara dua orang (pihak) di mana pihak pertama menyerahkan tugas dan wewenang untuk menjaga barang yang dimilikinya kepada pihak lain tanpa menerima imbalan.<sup>15</sup> Wadiah juga merupakan titipan murni yang setiap saat dapat diambil jika pemiliknya menghendaki.

Secara umum terdapat dua jenis wadiah : wadiah yad al-amanah dan wadiah yad adh-dhamanah.

1) Wadi'ah Yad al-Amanah (Trustee Depository)

Wadi'ah yad al Amanah merupakan titipan murni dari pihak penitip yang mempunyai barang/aset kepada pihak penyimpan

---

<sup>14</sup> Zainul Arifin, *dasar-dasar manajemen bank syariah*, (Jakarta: pustaka alvabet 2005) hal. 47.

<sup>15</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Rosdakarya, 2015), hal. 455.

yang diberi amanah baik individu ataupun hukum dan dikembalikan kapan saja penyimpan menghendaki.<sup>16</sup>

Wadi'ah jenis ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a) Harta atau barang yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan dan digunakan oleh penerima titipan.
- b) Penerima titipan hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertugas dan berkewajiban untuk menjaga barang yang dititipkan tanpa boleh memanfaatkannya.
- c) Sebagai kompensasi, penerima titipan diperkenankan untuk membebaskan biaya kepada yang menitipkan.
- d) Mengingat barang atau harta yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan oleh penerima titipan, maka aplikasi perbankan yang paling memungkinkan untuk jenis ini adalah jasa penitipan atau safe deposit box.

## 2) Wadi'ah Yad adh-Dhamanah (Guarantee Depository)

Wadi'ah Yad Adh Dhamanah merupakan titipan dari pihak penitip kepada pihak penanggung yang berarti bahwa pihak penanggung mendapatkan izin untuk mempergunakan aset yang dititipkan untuk kegiatan ekonomi tertentu.<sup>17</sup> Wadi'ah jenis ini memiliki karakteristik berikut ini :

- a) Harta dan barang yang dititipkan boleh dan dapat dimanfaatkan oleh yang menerima titipan.
- b) Karena dimanfaatkan, barang dan harta yang dititipkan tersebut tentu dapat menghasilkan manfaat. Sekalipun demikian, tidak ada keharusan bagi penerima titipan untuk memberikan hasil pemanfaatan kepada si penitip.

---

<sup>16</sup> Ascarya, *Akad dan Produk bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindopersada 2007) hal. 150.

<sup>17</sup> Ascarya, *Akad dan Produk bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindopersada 2007) hal. 151.

- c) Produk perbankan yang sesuai dengan akad ini yaitu giro dan tabungan.
- d) Bank konvensional memberikan jasa giro sebagai imbalan yang dihitung berdasarkan persentase yang telah ditetapkan. Adapun pada bank syariah, pemberian bonus (semacam jasa giro) tidak boleh disebutkan dalam kontrak ataupun dijanjikan dalam akad, tetapi benar-benar pemberian sepihak sebagai tanda terima kasih dari pihak bank.
- e) Jumlah pemberian bonus sepenuhnya merupakan kewenangan manajemen bank syariah karena pada prinsipnya dalam akad ini penekanannya adalah titipan.
- f) Produk tabungan juga dapat menggunakan akad wadi'ah karena pada prinsipnya tabungan mirip dengan giro, yaitu simpanan yang bisa diambil setiap saat. Perbedaannya, tabungan tidak dapat ditarik dengan cek atau alat lain yang dipersamakan.

#### b. Mudharabah

Investasi merupakan kata kunci bagi setiap negara yang menghendaki kegiatan pembangunan bisa terus lestari dan memberikan sebanyak banyaknya manfaat bagi warga negara.<sup>18</sup> Penghimpunan dana yang berupa investasi dari nasabah kepada bank syariah merupakan solusi atas penghimpunan dana yang selama ini dilakukan oleh bank konvensional yang menggunakan sistem bunga. Bank syariah dalam transaksi investasi menggunakan akad mudharabah. Mudharabah adalah suatu akad atau perjanjian antara dua orang atau lebih, dimana pihak pertama memberikan modal usaha, sedangkan pihak lain menyediakan tenaga dan keahlian,

---

<sup>18</sup> A. Riawan Amin, *Menata Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: UIN Press, 2009), hal. 108.

dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi diantara mereka sesuai dengan kesepakatan yang mereka tetapkan bersama.<sup>19</sup>

Secara garis besar, mudharabah terbagi menjadi dua jenis yaitu sebagai berikut:

1) Mudharabah Muthlaqah (General Investment) yang memiliki karakteristik:

- a) Shahibul maal tidak memberikan batasan batasan atas dana yang diinvestasikannya. Mudharib diberi wewenang penuh untuk mengelola dana tersebut tanpa terikat waktu, tempat, jenis usaha, dan jenis pelayanannya.
- b) Aplikasi perbankan yang sesuai dengan akad ini ialah *time deposit* biasa.

2) Mudharabah Muqayyadah, memiliki karakteristik:

- a) Shahibul maal memberikan batasan atas dana yang diinvestasikannya. Mudharib hanya bisa mengelola dana tersebut sesuai dengan batasan yang diberikan oleh shahibul maal. Misalnya, hanya untuk jenis usaha tertentu saja, waktu, dan lain sebagainya.
- b) Aplikasi perbankan yang sesuai dengan akad ini ialah *special investment*

#### 4. Pembiayaan Bank Syariah

Dalam mengantisipasi problem yang terkait dengan jaringan yang masih belum seluas bank konvensional, bank syariah meramu produk produk pembiayaannya secara modern dengan memanfaatkan teknologi tinggi sehingga nasabah dapat melakukan transaksi dengan mudah.<sup>20</sup> Namun untuk menyalurkan dananya bank syariah memiliki standar khusus dalam menganalisis kelayakan nasabah yang berdasarkan penilaian seksama

---

<sup>19</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Rosdakarya, 2015), hal. 366.

<sup>20</sup> Thohir Luth, *Bank Syariah*, (Jakarta: Graha Ilmu 2006), hal. 96.



terhadap beberapa faktor, yaitu: watak dan kepribadian, kemampuan, modal aguna dan prospek usaha hal ini dilakukan untuk menghindari hal hal yang tidak diinginkan oleh bank.<sup>21</sup> Menurut Sutan Remi bentuk penyaluran dana atau pembiayaan yang dilakukan Bank Syariah dalam melaksanakan operasinya secara garis besar dapat dibedakan ke dalam enam kelompok, yaitu:

a. Prinsip Pembiayaan berbasis Jual Beli (Bai')

Dalam praktik, ada beberapa jenis transaksi bai atau jual beli berdasarkan prinsip syariah, namun pada perbankan syariah hanya mengembangkan tiga jenis prinsip jual beli dalam kegiatan pembiayaan modal kerja dan produksi, yaitu sebagai berikut :

1) Bai' Murabahah

Bai murabahah pada dasarnya adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli.<sup>22</sup> Untuk memenuhi kebutuhan barang oleh nasabahnya, pihak bank membeli barang dari supplier sesuai dengan kriteria dan spesifikasi barang yang diinginkan oleh nasabah, kemudian pihak bank menjual kembali barang tersebut kepada nasabah dengan memperoleh margin keuntungan yang telah disepakati di awal. Nasabah dalam hal ini sebagai pembeli dapat memilih jenis transaksi yang akan dilakukan dengan menggunakan cicilan atau dengan tangguhan. Pada umumnya, nasabah yang melakukan transaksi ini memilih metode pembayaran kepada bank dengan cara cicilan.

2) Bai' Salam

---

<sup>21</sup> Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika 2012), hal. 150.

<sup>22</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam tata hukum perbankan syariah*, (Jakarta: Pustaka utama gratifi 1999,) hal. 64.

Bai salam adalah suatu akad jual beli yang pembelian barangnya dengan tunai dengan penyerahan barang dilakukan di hari lain setelah pembayaran atau dengan kata lain pembayaran di muka.<sup>23</sup> Bai salam di dalam perbankan biasanya diaplikasikan pada pembiayaan jangka pendek seperti untuk produk agribisnis atau hasil pertanian dan industri lainnya. Dalam akad bai salam harus diketahui secara jelas jenis, macam, ukuran dan mutu barangnya. Harga jual yang sudah disepakati di awal tidak dapat berubah selama berlakunya akad.

### 3) Bai' Istishna'

Bai Istishna' merupakan jual beli yang dilakukan dimana penjual membuat barang yang dipesan oleh pembeli dengan pembayaran di muka, cicilan, atau ditangguhkan.<sup>24</sup> Prinsip ini menyerupai bai salam, namun dalam istishna pembayaran dapat dilakukan dimuka (downpayment), dicicil atau ditangguhkan. Sementara bai salam dilakukan secara tunai.

#### b. Prinsip Pembiayaan berbasis sewa menyewa (Ijarah)

Menurut Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 13 April 2000 tentang pembiayaan ijarah,<sup>25</sup> mendefinisikan bahwa Ijarah adalah pemindahan hak pakai atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

Secara umum Ijarah terbagi menjadi lima jenis, yaitu sebagai berikut :

##### 1) Ijarah Amal

---

<sup>23</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam tata hukum perbankan syariah*, Pustaka utama gratifi, 1999, hal. 64.

<sup>24</sup> Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah Lingkup, Peluan, Tantangan dan Prospek*, alvabet, 1999, hal. 202.

<sup>25</sup> <https://dsnemui.or.id> diunduh pada tanggal 27 agustus 2017 20:20.

Ijarah Amal biasa digunakan untuk memperoleh jasa dari seseorang dengan membayar upah atas jasa yang diperoleh dalam bahasa Inggris *ujroh* adalah *fee* dengan arti bahwa setiap pembayaran yang dilakukan pada akad ijarah tergantung pada kinerja objek yang disewakan.<sup>26</sup> Sebagai contoh : Rudi menggunakan layanan go send untuk mengantar barang kepada pembeli dengan menggunakan aplikasi go jek di dalam HP dan tertera harga sebesar Rp. 30.000 sebagai pembayaran. Dengan kata lain, dalam transaksi tersebut seorang yang mengantar barang Rudi untuk sampai kepada pembeli adalah *ajir* dengan pembayaran sebesar Rp. 30.000. Demikian, pada ijarah amal yang menjadi objek perjanjian sewa menyewa adalah jasa.

## 2) Ijarah Ain

Ijarah Ain merupakan jenis ijarah yang terkait dengan penyewaan aset dengan tujuan untuk mengambil manfaat dari aset itu tanpa harus memindahkan kepemilikan dari aset itu atau lebih mudahnya adalah memakai manfaat dari aset tersebut. Di dalam bahasa Inggris manfaat seringkali disebut dengan *leasing*. Dalam ijarah ini tidak terdapat indikasi yang memberikan pilihan kepada penyewa untuk membeli aset tersebut selama masa sewanya atau di akhir masa sewanya.

## 3) Ijarah Wa Iqtina

Ijarah wa Iqtina' lebih dikenal dengan sebutan Ijarah *muntanahiyah bit tamlik* yang pada dewasa ini banyak digunakan oleh bank bank syariah yang ada di Indonesia. Ijarah Wa Iqtina ini merupakan perjanjian sewa menyewa dengan kesepakatan bahwa barang yang disewakan beralih kepemilikan menjadi milik penyewa

---

<sup>26</sup> Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam dan Analisis Fiqih*, (Jakarta:Raja Grafindo Persada 2004), hal.142.

dengan ketentuan penyewa harus membayar harga beli atas barang tersebut.<sup>27</sup>

#### 4) Ijarah Musyarakah Mutanaqisah

Ijarah Musyarakah Mutanaqisah merupakan suatu perjanjian kerjasama yang dilakukan oleh bank kepada nasabah yang memiliki kekurangan dana dalam membeli suatu barang, akad ini merupakan kombinasi dari 3 kontrak yaitu, kerjasama (musyarakah), Ijarah (lease) dan Jual (sale).<sup>28</sup> Untuk menutupi kekurangannya nasabah mengharapkan bank menyediakan sisa dana untuk mencukupi seluruh dana yang diperlukannya untuk membeli aset itu dengan menggunakan perjanjian musyarakah dengan bank. Setelah barang tersebut dibeli oleh nasabah dan bank dalam hal ini *joint fund* maka aset yang dimiliki adalah milik bersama. Selanjutnya aset tersebut disewakan kepada nasabah dengan harga sewa yang telah diperjanjikan sebelumnya.

#### 5) Ijarah Multijasa

Ijarah Multijasa merupakan ijarah yang diberikan bank kepada nasabah untuk memperoleh manfaat atas suatu jasa, misalnya berupa pelayanan pendidikan, kesehatan, ketenagakerjaan, dan kepariwisataan dengan didasarkan pada fatwa DSN-MUI No. 44/DSN-MUI/VII/2004 11 Agustus 2004<sup>29</sup> tentang pembiayaan Multijasa.

### c. Prinsip Pembiayaan berbasis kemitraan (partnership)

Berdasarkan pengertian-pengertian tentang mudharabah yang akan dijelaskan dibawah dapat disimpulkan bahwa mudharabah adalah suatu produk pembiayaan yang berbasis kemitraan. Karena dalam hal ini satu

---

<sup>27</sup> Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam dan Analisis Fiqih*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada 2004), hal.142.

<sup>28</sup> Nouredine Krichene, *Islamic Capital Market Theory and Practice*, Willey Publisher.

<sup>29</sup> <https://dsnemui.or.id> diunduh pada tanggal 27 agustus 20:21.

pihak menyediakan dana untuk diinvestasikan sedangkan pihak yang lain menyediakan pikiran, tenaga, dan waktunya untuk mengelola usaha kerja sama tersebut.

Menurut fatwa Dewan Syariah Nasional mudharabah adalah akad kerja sama dalam suatu usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (Penyedia Modal) menyediakan seluruh modalnya sedang pihak kedua (Pengelola) yang bertanggung jawab atas semua modal yang diberikan kepadanya dan keuntungan usaha dibagi antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan di dalam kontrak.<sup>30</sup> Selain akad Murabahah Pembiayaan berbasis kemitraan juga meliputi akad Musyarakah yang merupakan perkongsian atau kerjasama antara pihak bank dan nasabah.

#### 1) Mudharabah

Mudharabah sebagai suatu perjanjian kerja sama antara dua pihak di mana pihak pertama (pemilik modal atau shahibul maal) menyediakan seluruh kebutuhan modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (mudharib). Prinsip mudharabah dapat digolongkan ke dalam dua jenis, yaitu mudharabah muthlaqah dan mudharabah muqayyadah.

##### a) Mudharabah Muthlaqah

Mudharabah muthlaqah merupakan bentuk mudharabah antara shahibul maal (pemilik modal) dan mudharib, di mana shahibul maal memberikan hak atau kekuasaan yang sangat besar kepada mudharib untuk melakukan bisnis. Aplikasi akad mudharabah muthlaqah dalam kegiatan perbankan adalah penyimpanan dan deposito.<sup>31</sup>

##### b) Mudharabah Muqayyadah

---

<sup>30</sup> Fatwa DSN-MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan Mudharabah (Qiradh).

<sup>31</sup> Heri Sudarsono, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi, (Jakarta: Ekonisia), 2003, hal.59.

Jenis mudharabah muqayyadah ini sangat berbeda dengan mudharabah muthlaqah. Sifat kontrak kerjasama antara shahibul maal dan mudharib memberikan syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank.<sup>32</sup> dalam melaksanakan bisnisnya misalnya pembatasan mengenai segmen usaha atau lokasi usaha yang boleh dilaksanakan dan lain sebagainya, yang diatur dalam akad perjanjian kerja sama.

## 2) Musyarakah

Musyarakah secara singkat namun jelas yaitu akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana atau keahlian dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan.

Berbeda dengan ketentuan dalam mudharabah yang tidak memungkinkan bank dalam kedudukan sebagai penyedia dana untuk dapat turut campur dalam pengelolaan perusahaan, pada musyarakah bank mempunyai hak untuk diwakili dalam direksi dari perusahaan yang bersangkutan dan mempunyai hak suara.<sup>33</sup>

Secara umum akad musyarakah terbagi atas dua jenis yaitu :

### d. Prinsip Pembiayaan Berbasis Pinjaman (Qardh)

Prinsip lainnya yang terdapat dalam penyaluran dana Bank Syariah adalah Prinsip pembiayaan berbasis pinjaman atau Qardh. Bank Indonesia mendefinisikan Qardh merupakan penyediaan dana atau tagihan antara Bank Syariah dengan nasabah yang meminjam dengan mewajibkan pihak peminjam untuk melakukan pembayarannya dengan cara sekaligus atau dengan cicilan dalam jangka waktu tertentu tanpa adanya tambahan atas pengembaliannya.

---

<sup>32</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Jakarta: Ekonisia, 2003), hal. 59.

<sup>33</sup> Sutan Remi Sjahdeni, *Perbankan Syariah*, hal. 45.

Menurut fatwa Dewan Syariah Nasional NO. 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang Qardh mengatakan bahwa Nasabah sebagai peminjam dapat memberikan tambahan (sumbangan dengan sukarela kepada bank selama hal itu tidak diperjanjikan pada saat akad. Tidak menutup kemungkinan bahwa di dalam praktik akan ada kesepakatan antara pihak meminjam dan penyedia dana untuk memberikan tambahan (sumbangan) tersebut walaupun tidak tercantum di dalam akad.

e. Produk Pembiayaan Berbasis Pelayanan

Menurut Sutan Remi (2017:350) penyaluran jasa bank syariah dibagi menjadi :

- 1) Wadiah atau yang biasa disebut dalam bahasa Indonesia titipan.
- 2) Ju'alah merupakan imbalan yang diberikan tertentu atas hasil suatu pekerjaan.
- 3) Rahn yaitu jasa bank yang meliputi penggadaian barang.
- 4) Kafalah yaitu pelayanan jaminan atas orang yang berhutang kepada bank.
- 5) Hiwalah yaitu jasa pemindahan orang yang berhutang.
- 6) Wakalah merupakan jasa dalam hal perwakilan seperti pengambilan atm dan lainnya

Syafi'i menambahkan bahwa penyaluran jasa bank syariah juga meliputi Qardh yaitu pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali tanpa adanya tambahan atas pemberian tersebut. Atau biasa disebut meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan yang biasa disebut dengan Qardh Hasan.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam tata hukum perbankan syariah*, (Jakarta: Pustaka utama gratifi, 1999), hal.64.

## 5. Pembiayaan Murabahah

### a. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Pada dewasa ini banyak sekali nasabah bank syariah dalam mengajukan pembiayaan lebih memilih kepada produk murabahah dari pada produk mudharabah dan musyarakah. Selain lebih mudah dan sudah terbiasa dengan sistem pembayaran cicilan masyarakat Indonesia lebih mempunyai gaya hidup yang konsumtif dibanding dengan produksi dan kerjasama.

Saat ini murabahah menduduki porsi 80% dari semua transaksi investasi bank-bank syariah di dunia.<sup>35</sup> Murabahah sebagai metode kegiatan perbankan berbeda dengan konsep murabahah yang pada awalnya murabahah hanya diberlakukan untuk transaksi jual beli tanpa ada kaitanya dengan pembiayaan kini sekarang sudah berlaku transaksi pembiayaan didalamnya.

Murabahah merupakan jual beli barang dengan tambahan harga atas harga pembelian yang pertama secara jujur.<sup>36</sup> Dari pengertian tersebut pada hakikatnya akad Murabahah ini seseorang ingin mengubah skema bisnisnya dari transaksi simpan pinjam dengan jual beli dengan tujuan menghindari larangan yang telah Tuhan tetapkan dalam Islam.

### b. Skema Proses Transaksi Murabahah

Berdasarkan pengertian diatas bahwa murabahah yang dilaksanakan adalah bank membeli stok barang dari pemasok barang sesuai dengan yang diinginkan oleh nasabah, kemudian dijual kepada nasabah dengan harga tambahan sebagai keuntungan atas jual beli yang dilakukan oleh bank kepada nasabah sesuai kesepakatan dengan pembayaran secara cicilan.

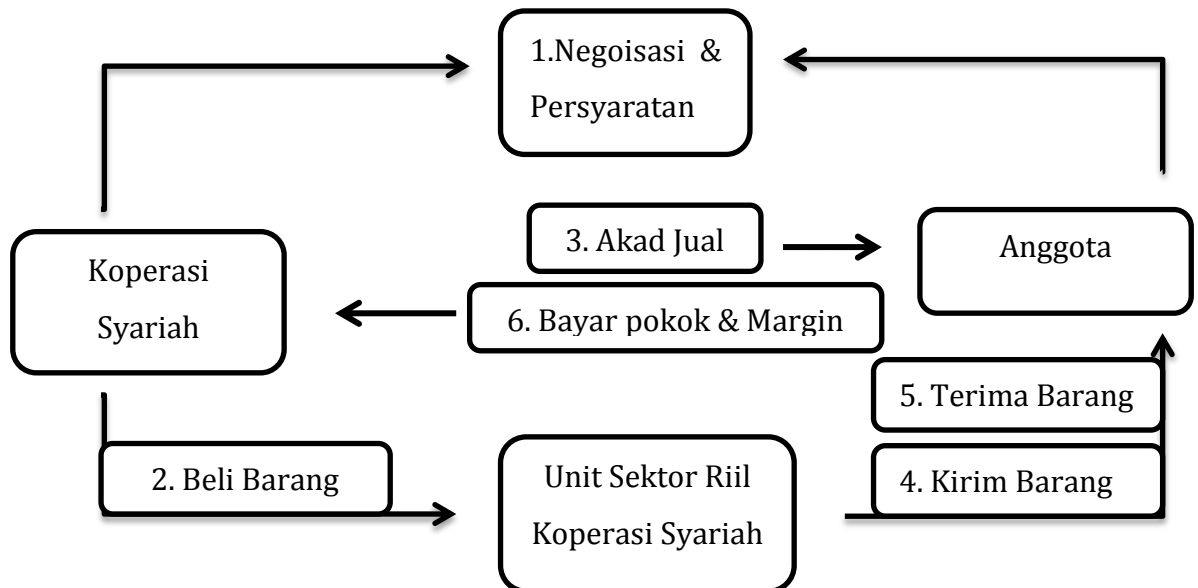
---

<sup>35</sup> Sutan Remy Sjahdeni, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia grup, 2014) hal.190.

<sup>36</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawalipress, 2002) hal.284.



Pengertian tersebut dapat dibuat skema sebagai berikut:<sup>37</sup>



**Gambar: 2.1**

Keterangan :

1. Pembuatan negoisasi dan persyaratan
2. Pembelian Barang penyetock barang.
3. Pembuatan Akad Jual Beli barang
4. Pengiriman barang secara fisik oleh pemasok kepada nasabah.
5. Penjualan barang + mark up/margin dan penyerahan hak kepemilikan oleh bank kepada nasabah.
6. Pelunasan harga barang oleh nasabah kepada bank secara cicilan atau sekaligus pada akhir waktu pelunasan.

c. Syarat-syarat Akad Murabahah

Di dalam pelaksanaan bank syariah mempunyai syarat syarat yang harus diperhatikan agar akad murabahah tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Dengan kata lain apabila bank syariah

<sup>37</sup> Rusdi Hamka Lubis, *Tambahan Pada Kebijakan Pembiayaan*, pada tanggal 22 September 2017.

memperhatikan syarat syarat yang disebutkan dalam mengadakan akad murabahah maka bank syariah tidak melanggar ketentuan larangan yang ditentukan dalam pasal 24 ayat (1) huruf a, atau pasal 24 (2) huruf a, atau pasal 25 huruf a undang-undang No. 21 Tahun 2008.

Syarat-syarat yang harus diperhatikan oleh semua lembaga keuangan syariah adalah sebagai berikut :

- 1) Berlakunya syarat jual beli
- 2) Syarat untuk para semua pihak
- 3) Akad Murabahah
- 4) Tujuan Murabahah
- 5) Saat terjadinya jual-beli
- 6) Kehalalan barang yang diperjual belikan
- 7) Harga barang
- 8) Potongan harga barang
- 9) Uang muka dalam murabaha
- 10) Mark up/Margin
- 11) Biaya biaya bank
- 12) Peralihan kepemilikan
- 13) Cara pembayaran harga barang nasabah
- 14) Jaminan pembayaran
- 15) Penentuan waktu penyerahan
- 16) Potongan harga oleh bank karena mempercepat pelunasan
- 17) Perpanjangan jangka waktu murabahah

#### 6. Pengertian Margin Perbankan Syariah

Margin perbankan syariah merupakan harga tambahan atas barang yang disepakati oleh pihak pembeli dari pihak penjual dengan memberikan harga jual yang disepakati oleh kedua belah pihak. Harga jual yang disepakati adalah harga beli bank dari pemasok ditambah mark-up/ margin

keuntungan dan biaya-biaya yang timbul dari proses pembelian barang tersebut oleh bank.<sup>38</sup>

Keuntungan/Margin yang ditentukan bank bukanlah sebagai suku bunga yang digunakan oleh Bank Konvensional pada umumnya, karena pada prinsipnya bunga adalah harga yang harus dibayar kepada nasabah dan harga yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank sebagai balas jasa atas apa yang telah diberikan oleh pihak bank.<sup>39</sup> Balas jasa yang dilakukan oleh bank konvensional selalu mengacu kepada pinjaman yang diberikan oleh bank kepada nasabah. Hal ini bertentangan oleh prinsip syariah Islam yang mengemukakan bahwasanya dalam pinjaman uang tidak diperkenankan mengambil keuntungan karena pinjaman uang dalam syariah masuk kedalam akad Qardh. Namun, Margin keuntungan yang diperoleh bank tidak lain hanya sebagai manajemen risk yang dilakukan oleh Bank syariah dalam mengantisipasi terjadinya wanprestasi atau kemacetan dari nasabah dan berguna untuk menghindari kerugian.

Dalam menentukan margin keuntungan pihak bank tentu memperhatikan beberapa faktor, dalam membentuk suatu margin/keuntungan dengan pengakuan angsuran harga jual dilakukan secara 4 metode, yaitu :

#### 1. Metode Margin/Keuntungan Menurun

Margin Keuntungan menurun (*sliding*) adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok + margin) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

---

<sup>38</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Grup, 2014) hal.212.

<sup>39</sup> Kasmir, *Dasar dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2012), hal.155.

Formula Menurun:<sup>40</sup>

AP	= P/n
AM	= (OS*Margin)/n
Osn	= Osn-1 - AP

Keterangan :

AP = Angsuran Pokok  
P = Pokok  
n = Bulan (jumlah bulan angsuran)  
AM = Angsuran Margin  
OS = Outstanding Pembiayaan (Pokok Pembiayaan)  
Margin = Margin Keuntungan yang ditetapkan

## 2. Margin Keuntungan Rata-Rata

Margin keuntungan rata-rata adalah keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.

Formula rata-rata:<sup>41</sup>

AP	= P/n
AM	= (n+1)/(2xn)xPx(Margin/12)
Osn	= Osn-1 - AP

Keterangan :

AP = Angsuran Pokok  
P = Pokok

---

<sup>40</sup> Dwi Nur'ani Ihsan, *manajemen Treasury Bank Syariah*, (Jakarta: UIN PRESS, 2015) hal.198.

<sup>41</sup> Adiwarman Karim, *Islamic Banking*, (Jakarta: Rajawali Press, 2005) hal.278.

- n = bulan (jumlah bulan angsuran)  
 AM = Angsuran Margin  
 OS = Outstanding Pembiayaan (Pokok Pembiayaan)  
 Margin = Margin keuntungan yang ditetapkan oleh bank

### 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 sisa debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

Formula flat:<sup>42</sup>

$AP = P/n$ $AM = (P * \text{Margin}) / 12$
--

Keterangan :

- AP = Angsuran Pokok  
 P = Pokok  
 n = bulan (jumlah bulan angsuran)  
 AM = Angsuran Margin  
 Margin = Margin keuntungan yang ditetapkan oleh bank

### 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.

---

<sup>42</sup> Dwi Nur'ani Ihsan, *manajemen Treasury Bank Syariah*, (Jakarta: UIN PRESS, hal.196.

Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.

Formula Annuitas:<sup>43</sup>

$$AP = \left[ \frac{(1 + (\text{margin}/12))^{(k-1)}}{(1 + (\text{margin}/12))^{(k-1)}} \right] \times P \times (\text{Margin}/12)$$

$$AM = \left[ \frac{(1 + (\text{margin}/12))^{(n)}}{(1 + (\text{margin}/12))^{(k-1)}} - 1 \right] \times OS$$

Keterangan :

- AP = Angsuran Pokok  
 k = Angsuran ke 1, 3, 3, ..., ... dan seterusnya  
 n = bulan (jumlah bulan angsuran)  
 AM = Angsuran Margin  
 OS = Outstanding Pembiayaan (Pokok Pembiayaan)  
 Margin = Margin keuntungan yang ditetapkan oleh bank

## 7. Perhitungan Margin Bank Syariah

Usaha dalam menjaga tingkat profitabilitas dan likuiditas, bank tidak terlepas dari ALMA yang dikelola oleh *Asset Liability Management Committe*. *Asset Liability Management Committe* berfungsi sebagai pengambil keputusan dalam menentukan tingkat pricing lending dan funding bank yang bersangkutan, karena yang menjalankan ALMA adalah ALCO (*Asset Liability Committe*) yang secara organisasi tidak terlihat namun kegiatan yang dilakukan ada

<sup>43</sup> Adiwarman Karim, *Islamic Banking*, (Jakarta: Rajawali Press, 2005), hal.279.

Setiap usaha bank pada umumnya dihadapkan pada resiko resiko sebagai berikut.<sup>44</sup>

- a. Financing Risk
- b. Liquidity Risk
- c. Pricing Risk
- d. Foreign Exchange Risk
- e. Gap Risk
- f. Kontinjen Risk

Bank Syariah menerapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yaitu akad yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah, maupun waktu, seperti pembiayaan murabahah, ijarah, salam dan istishna'. Referensi yang menjadi rujukan dalam penetapan margin adalah dengan apa yang ditetapkan di dalam rapat ALCO (Asset/Liability Management Committe) Bank Syariah.

Dalam menetapkan margin keuntungan pembiayaan bank syariah melihat dari rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut :<sup>45</sup>

- a. Direct Competitor's Market Rate (DCMR)

DCMR merupakan tingkat margin keuntungan rata rata bank syariah yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok competitor langsung atau tingkat margin keuntungan Bank Syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai competitor langsung terdekat.

- b. Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)

ICMR merupakan tingkat suku bunga rata rata yang digunakan oleh perbankan konvensional yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO

---

<sup>44</sup> Dwi Nur'ani Ihsan, *manajemen Treasury Bank Syariah*, (Jakarta: UIN PRESS, 2015) hal.203.

<sup>45</sup> Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Pt. Gramedia Pustaka Utama, 2016) hal.493.

sebagai kelompok competitor tidak langsung atau tingkat rata rata suku bunga yang digunakan oleh perbankan konvensional tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai competitor tidak langsung yang terdekat.

c. Expected Competitive Return for Investors (ECRI)

ECRI merupakan target bagi hasil kompetitif yang akan diberikan kepada dana pihak ketiga.

d. Acquiring Cost

AC merupakan biaya biaya yang dikeluarkan oleh perbankan yang berkaitan langsung dengan usaha dalam memperoleh dana pihak ketiga.

e. Overhead Cost

OC merupakan biaya biaya yang dikeluarkan oleh perbankan yang tidak berkaitan langsung dengan usaha dalam memperoleh dana pihak ketiga.

Dalam menentukan harga penjualan, Rasul secara transparan menjelaskan jumlah harga beli dan harga biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan jumlah keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan oleh Rasulullah dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syariah dalam menentukan harga jual produk murabahah. Secara rumusan harga jual yang diberikan oleh bank kepada nasabah dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :<sup>46</sup>

$$\text{Harga Jual Bank} = \text{Harga Beli Bank} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

$$\text{Cost Recovery} = \text{Proyeksi Biaya Operasi} : \text{Target Volume Pembiayaan}$$

$$\text{Margin dalam presentasi} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan} \times 100 \%}{\text{Harga Beli Bank}}$$

---

<sup>46</sup> Agus Arwani, *Akuntansi Perbankan Syariah dari teori ke praktik*, (Deepublish 2016), hal.120.



Angka angka yang ditentukan harus melihat rekomendasi yang diberikan oleh ALCO dengan begitu bank syariah dapat menetapkan margin dengan harga margin yang kompetitif, jika margin murabahah lebih besar dari bunga pinjaman tentu akan menurunkan daya tarik nasabah dalam mengajukan pembiayaan di bank syariah.

## **B. Penelitian terdahulu yang relevan**

Berdasarkan temuan-temuan melalui berbagai hasil penelitian sebelumnya dapat dijadikan bahan pendukung dalam penelitian ini. Sebagai salah satu bahan perbandingan dan kajian lalu bisa dijadikan sebagai rujukan dan perlu dijadikan bagian tersendiri sebagai penelitian terdahulu yang relevan.

Penelitian ini dilakukan tidak lepas dari pada penelitian yang sudah ada terdahulu. Dalam hal ini fokus penelitian adalah penetapan margin keuntungan pada akad murabahah KPR di Bank BNI Syariah. Oleh karena itu peneliti melakukan langkah kajian terhadap berbagai hasil penelitian yang terdahulu yang relevan baik berupa skripsi ataupun jurnal jurnal.

Adapun penelitian terdahulu yang relevan memiliki kesamaan tema penelitian ini adalah:

1. Analisis Penentuan Harga Jual Dan Margin Akad Murabahah Pada Bmt Al-Amin Makassar, (Manggala Putra), Skripsi ini menjelaskan tentang menetapkan suatu margin di BMT Al Amin tanpa perhitungan waktu. Perbedaan dengan penulis adalah penulis lebih menekankan kepada analisis faktor faktor yang mempengaruhi ditetapkannya margin di bank BNI Syariah dan kesesuaian dengan pemerintah (OJK).
2. Analisis penetapan margin dan penerapan manajemen risiko dalam pembiayaan murabahah di PT BPRS Fajar Sejahtera Bali (Dina Mardiyah). Skripsi ini menjelaskan tentang bagian yang terlibat dalam penetapan margin di PT BPRS dan manajemen risikonya. Perbedaan dengan penulis terletak pada faktor yang

mempengaruhi penetapan margin di bank BNI Syariah dan kesesuaiannya dengan peraturan pemerintah (OJK)

3. Analisis Penetapan Profit Margin Pada Margin Pada Produk Pembiayaan Murabahah (Angga Pramudya Ramadhani). Skripsi ini menjelaskan tentang proses penetapan margin yang dilaksanakan pada BMT SIDOGIRI dan berfokus pada semua produk didalam akad murabahah. Perbedaan dengan penulis adalah penulis lebih memfokuskan kepada produk KPR atau Griya iB pada akad murabahah dan dilakukan di Bank BNI Syariah.

4. Mekanisme Perhitungan Margin Keuntungan Pembiayaan Murabahah di KJKS Walisongo Semarang (Andriani) UIN Walisongo Semarang. Skripsi ini menjelaskan tentang Mekanisme perhitungan margin yang terjadi di KJKS Walisongo Semarang. Perbedaan dengan penulis adalah penulis memfokuskan kepada faktor faktor yang mempengaruhi penetapan margin di BANK BNI Syariah dan kesesuaiannya dengan pedoman pemerintahan.

5. Analisis Faktor Faktor yang mempengaruhi penetapan margin murabahah untuk produk Pembiayaan Pemilikan Rumaah PT Bank Syariah Mandiri (Lilia Nihayati) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Skripsi ini menjelaskan tentang faktor faktor yang mempengaruhi penetapan margin pada PT Bank Syariah Mandiri. Perbedaan penulis adalah penulis lebih menjelaskan secara deskriptif tentang faktor yang mempengaruhi margin murabahah dan kesesuaiannya dengan pedoman pemerintah pada PT. BNI Syariah.

6. Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan profit margin pada produk pembiayaan murabahah study kasus pada Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Malang dan BMT Ahmad Yani Malang Fakultas Ekonomi, Jurusan Manajemen, Universitas Muhamadiyah Malang 2008 Putri Chelline syari. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif.

Perbedaan penulis adalah penulis berkonsentrasi pada bank BNISyariah bukan dengan koprasia BMT di malang

### **C. Fokus Penelitian**

Untuk mempermudah penulis dalam menganalisis hasil penelitian, maka penelitian ini difokuskan pada penetapan margin yang dilaksanakan di PT. Bank BNI Syariah yang telah melakukan spin off pada tanggal 21 mei 2010 tentang penerbitan izin usaha, yang meliputi didalam penetapan margin flat tersebut adalah faktor faktor yang mempengaruhi bank BNI Syariah dalam menetapkan margin serta proses pelaksanaan terbentuk margin yang sesuai dengan buku panduan akad murabahah yang diterbitkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2016.

## **BAB III**

### **METODELOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif analisis dengan pendekatan kualitatif. Dengan menampilkan data langsung secara deskriptif baik berupa kata-kata atau suatu gambaran tingkah laku yang diamati dari orang-orang diteliti daripada menggunakan angka-angka. Penelitian kualitatif analisis yang digunakan adalah deskriptif yang berupa teks dan berupa bahasan yang berisi fakta.

Metode penelitian kualitatif adalah:

Suatu pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Untuk mengerti gejala sentral maka peneliti mewawancarai peserta penelitian atau partisipan dengan mengajukan pertanyaan yang agak umum dan agak luas. Informasi yang disampaikan oleh partisipan kemudian dikumpulkan. Informasi tersebut biasanya berupa teks atau kata. Data yang berupa kata-kata atau teks tersebut kemudian dianalisis. Hasil analisis itu berupa penggambaran atau deskripsi atau dapat dalam bentuk tema-tema. Dari data itu membuat interpretasi untuk menangkap arti yang terdalam, sesudahnya peneliti membuat penemuan pribadi dan menjabarkannya dengan penelitian ilmuwan lainnya yang di buat sebelumnya. Hasil akhir dari penelitian kualitatif dituangkan dalam bentuk laporan tertulis. Laporan tersebut agak fleksibel karena tidak ada ketentuan baku tentang struktur dan bentuk laporan hasil penelitian kualitatif.<sup>1</sup>

Dalam rangka memperoleh data yang akurat serta dapat dipertanggung jawabkan hasilnya terkait dengan permasalahan yang di atas maka peneliti menggunakan beberapa metode sebagai berikut:

Sumber data adalah berbagai macam hal yang digunakan dalam memiliki sebuah data dengan cara mengamati, membaca serta melakukan

---

<sup>1</sup> Raco J.R, *Metode Penelitian Kualitatif, Jenis Karakteristik dan Keunggulan*,(Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, Kompas Gramedia Bulding, 2010), hal. 7.

wawancara terhadap orang yang berkaitan dengan informasi pada penelitian ini. Sumber data tersebut di terbagi dalam :

#### 1. Data Primer

Data primer membutuhkan data atau informasi dari sumber pertama, biasa kita sebut dengan responden. Data atau informasi yang diperoleh melalui pertanyaan tertulis dengan menggunakan kuesioner atau lisan dengan menggunakan wawancara.<sup>2</sup>

Dalam penelitian ini data yang dimaksudkan adalah data yang diperoleh dari wawancara dengan:

- a. Manager Pembiayaan Bank BNI Syariah
- b. Staff Branch Administration Bank BNI Syariah.

#### 2. Data Sekunder

Data sekunder menggunakan bahan yang bukan dari sumber pertama sebagai sarana untuk memperoleh data atau informasi untuk menjawab masalah yang diteliti. Penelitian ini juga dikenal dengan penelitian yang menggunakan studi kepustakaan dan biasa yang biasa digunakan oleh peneliti yang menganut paham kualitatif.<sup>3</sup>

Data sekunder yang relevan dengan judul diatas adalah: Fiqh Muamalat, bank syariah dalam pengertian, Lembaga keuangan syariah, Manejemen bank syariah, dasar dasar perbankan.

### **B. Tehnik Pengumpulan Data**

#### 1. Penelitian Kepustakaan

Penelitian dilakukan yaitu mengambil setting dalam perpustakaan dengan objek penelitian adalah buku-buku, internet dan kepustakaan lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini adalah Mekanisme penetapan margin keuntungan bank dalam akad murabahah KPR di BNI Syariah.

---

<sup>2</sup> Jonanthan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu, 2006, hal.16.

<sup>3</sup> Jonanthan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu, 2006), hal.17.

## 2. Penelitian lapangan

Dilakukan penulis dengan beberapa tahapan agar mendapatkan hasil yang akurat serta berdasarkan fakta, yaitu:

### a. Observasi

Spradley membagi partisipan atau keterlibatan peneliti menjadi empat bagian yaitu: partisipan pasif yaitu dimana peneliti datang mengamati namun tidak ikut dalam kegiatan yang diamati, partisipan moderat yaitu yang dimana peneliti kadang ikut aktif namun kadang tidak ikut aktif dalam kegiatan yang diamati, partisipan aktif yaitu dimana peneliti terlibat aktif dalam kegiatan yang diamati, dan partisipan lengkap yaitu yang dimana peneliti sudah sepenuhnya terlibat menjadi orang dalam, sehingga tidak kelihatan melakukan penelitian.<sup>4</sup>

Observasi partisipan pasif merupakan peneliti hanya datang mengamati tetapi tidak ikut dalam kegiatan yang diamati. Dalam observasi ini peneliti mengambil observasi tidak aktif yaitu dimana peneliti tidak terlibat dalam kegiatan yang diteliti. Hanya melakukan observasi pada tempat yang akan diteliti dengan cara mengamati cara kerja staf bagian manajemen marketing. Dengan begitu peneliti mendapatkan gambaran langsung bagaimana cara kerja sebuah staff manajemen marketing dalam menetapkan margin keuntungan bank BNI Syariah.

### b. Wawancara ( Interview)

Setelah melakukan observasi maka dalam penelitian lapangan adalah melakukan wawancara. Wawancara merupakan alat pembuktian terhadap informasi atau keterangan yang diperoleh sebelumnya. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian kualitatif adalah wawancara yang mendalam.

---

<sup>4</sup> Aunu Rofiq Djaelani, *Teknik Pengumpulan Data dalam Penelitian Kualitatif*, (Jurnal: Fakultas Pendidikan Teknik, Institut Keguruan dan Ilmu Pendidikan Veteran Semarang) Vol: XX, Diterbitkan pada: 1, Maret 2013.

Teknik wawancara dalam penelitian kualitatif dibagi tiga katagori, yaitu:

- 1) Wawancara dengan cara melakukan pembicaraan informal.
- 2) Wawancara umum yang terarah.
- 3) Wawancara terbuka yang standar.

Dalam menggunakan teknik wawancara ini keberhasilan dalam mendapatkan data atau informasi dari objek yang diteliti sangat bergantung pada pada kemampuan peneliti dalam melakukan wawancara.<sup>5</sup>

Wawancara dilakukan dengan terarah yang dimana dilakukan secara mendalam serta dengan terstruktur dalam memberikan pertanyaan mengenai permasalahan yang akan ditanyakan. Adapun pihak-pihak yang dimaksud adalah:

- 1) Manager Pembiayaan Bank BNI Syariah
- 2) Staff Branch Administration Bank BNI Syariah

c. Dokumentasi

Peneliti berusaha mendokumentasikan segala yang diperlukan dalam penelitian serta mencari sumber informasi lainnya yang berkaitan dengan masalah yang akan di teliti baik dari buku, koran dan juga internet. Untuk memperdalam penelitian ini penulis menggunakan dokumentasi yang diambil dari objek penelitian yaitu pada Bank BNI Syariah.

### 3. Tehnik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan adalah metode konten analisis yaitu:

Menurut Klaus Krippendorff, analisis isi adalah suatu teknik penelitian yang dilakukan untuk membuat inferensi-inferensi yang dapat ditiru dan shahih data dengan memperhatikan konteksnya. Sebagai suatu teknik penelitian, analisis isi mencakup prosedur-prosedur khusus untuk pemerosesan data ilmiah. Sebagaimana semua

---

<sup>5</sup> Jonanthan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitaif dan Kualitatif*, hal.224.

teknik penelitian, ia bertujuan memberikan pengetahuan, membuka wawasan baru, menyajikan fakta dan penduan praktis pelaksanaannya. Ia adalah sebuah alat.<sup>6</sup>

Dengan demikian data penelitian tersebut akan berupa kutipan-kutipan yang berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, foto, dokumen dari perusahaan. Lalu selanjutnya akan dilanjutkan dengan menganalisa apa yang didapatkan dilapangan dengan membuat kesimpulan dari fenomena dari isi yang didapatkan.

---

<sup>6</sup> Eriyanto, *Pengantar Metodologi untuk Penelitian Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hal.15.



## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

#### A. Kondisi Objektif Bank BNI Syariah

##### 1. Latar Belakang Berdiri<sup>1</sup>

Krisis moneter yang menyentuh tahun 1997 membuktikan ketahanan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan 3 pilar (tiga) pilar keadilan, transparansi dan saling menguntungkan mampu memberikan jawaban atas kebutuhan masyarakat akan sistem perbankan yang lebih adil. Sejalan dengan pelaksanaan undang- undang nomor 10 tahun 1998, Unit Usaha Syariah (UUS) BNI didirikan pada tanggal 29 April 2000 dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara, dan Banjarmasin. Tahap selanjutnya melihat UUS berkembang menjadi 28 Cabang dan 31 Cabang pembantu.

Pelanggan juga dapat menemukan layanan syariah di kantor cabang BNI konvensional dengan lebih dari 1.500 gerai yang tersebar di seluruh Indonesia. Dalam administrasi operasional perbankan, BNI Syariah secara konsisten menjaga kepatuhan akan setiap aspek prinsip syariah. Melalui dewan pengawas syariah/DPS yang saat ini diketuai oleh KH. Ma'ruf Amin, semua produk yang ditawarkan oleh BNI Syariah telah menjalani pemeriksaan dan ternyata sesuai dengan peraturan syariah.

Berdasarkan keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41.KEP.GBI/2010 tanggal 21 mei 2010 tentang penerbitan izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah, dana dalam rencana perusahaan UUS BNI pada tahun 2003, ditetapkan bahwa status UUS bersifat sementara dan *spin-off* dilakukan pada tahun 2009. Dan pada tanggal 19 Juni 2010 BNI Syariah mulai beroperasi sebagai Bank Umum Syariah

---

<sup>1</sup> <http://BNISyariah.co.id>

Realisasi *spin-off* pada bulan juni 2010 sampai batas tertentu dimungkinkan oleh faktor eksternal dalam bentuk peraturan pendukung, yaitu dengan terbitnya Undang-undang nomor 19 tahun 2008 tentang surat berharga syariah Negara / SBSN dan UU No.21 Tahun 2008 tentang perbankan Syariah. Selain itu, *spin off* didorong oleh komitmen pemerintah indonesia untuk mendorong pengembangan perbankan syariah dan meningkatkan kesadaran akan keuntungan yang ditawarkan oleh produk perbankan syariah.

Hingga juni 2014, jaringan operasional BNI Syariah mencakup 65 Kantor Cabang, 161 kantor Cabang Pendukung, 17 Kantor Kas, 22 Unit layanan Mobile dan 20 Payment Point.

**a. VISI**

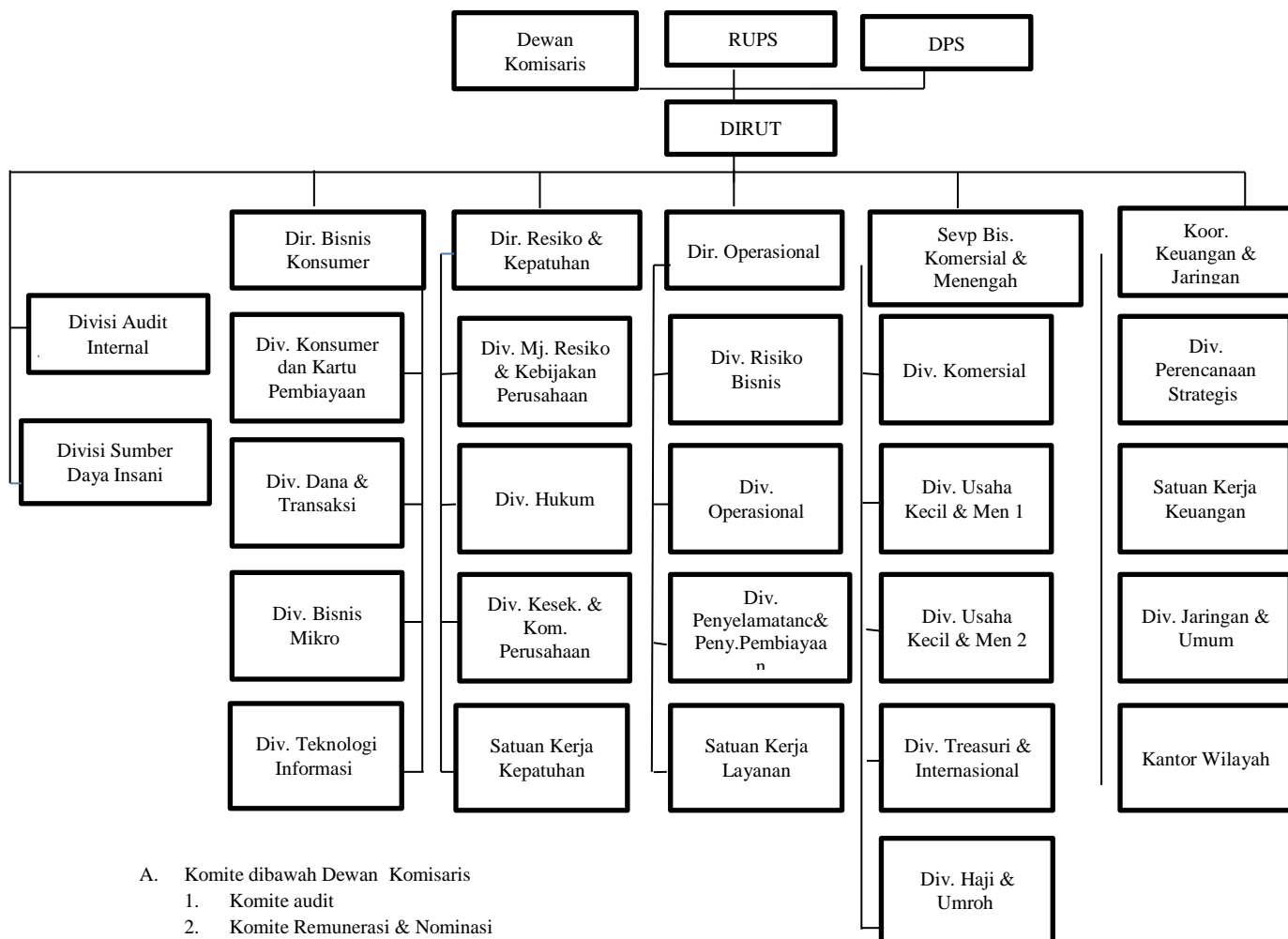
Visi BNI Syariah adalah "*menjadi pilihan masyarakat dalam perbankan syariah, yang terbukti unggul dalam pelayanan dan kinerja*"

**b. MISI**

Misi BNI Syariah adalah :

- 1) Memberikan kontribusi yang berarti bagi masyarakat, sekaligus mendukung kelestarian lingkungan.
- 2) Memberikan solusi untuk keuntungan masyarakat, melalui media perbankan syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi optimal kepada semua investor
- 4) Menciptakan '*tempat kebanggaan*' untuk bekerja dan mencapai penampilan terbaik bagi staf, sebagai perwujudan ibadah.
- 5) Menjadi standar tata kelola perusahaan *trustworthy*

## 2. Struktur Organisasi<sup>2</sup>



**Gambar: 4.1**

Dalam menjalankan sistem dan kegiatan perbankan Bank BNI Syariah membentuk berupa struktur organisasi guna membantu kegiatan Bank BNI Syariah dalam menjalankan kegiatan dan system perbankan untuk mempermudah dan mencapai tujuan organisasi.

<sup>2</sup> <http://BNISyariah.co.id>

## B. Produk Bank BNI Syariah<sup>3</sup>

Dalam berbagai produk tentu bank BNI Syariah mempunyai beberapa produk tersendiri yang berguna untuk menarik perhatian nasabah, sesuai dengan bank syariah yang lainnya bank BNI Syariah juga melayani dalam 3 macam pelayanan :

### 1. Produk Pendanaan

Didalam produk pendanaan Bank BNI Syariah memberikan layanan kepada para nasabah berupa :

#### a. Deposito

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

#### **Fasilitas:**

- Bilyet Deposito
- Terdapat pilihan mata uang Rupiah dan US Dollar
- Terdapat pilihan jangka waktu : 1,3,6,12 bulan

#### **Manfaat :**

- Dapat atas nama perorangan maupun perusahaan
- Bagi hasil dapat ditransfer ke rekening Tabungan, Giro atau menambah pokok investasi (kapitalisasi).
- Fasilitas ARO (*Automatic Roll Over*) yaitu perpanjangan otomatis jika deposito jatuh tempo belum dicairkan
- Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan
- Nisbah bagi hasil Deposito lebih tinggi dari nisbah tabungan

---

<sup>3</sup> <http://BNISyariah.co.id>

b. Giro

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

**Manfaat :**

- Giro dapat dibuka atas nama perorangan maupun perusahaan
- Tersedia dalam pilihan mata uang, yaitu Rupiah dan US Dollar
- Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan.

**Fasilitas:**

- Buku Cek dan Bilyet Giro khusus mata uang Rupiah
- Hasanah Debit Silver sebagai kartu ATM (bagi Nasabah Giro Perorangan)
- Layanan Mobile Banking, Internet Banking, SMS Banking, dan Phone Banking (transaksi non-finansial)
- *Intercity Clearing* untuk kemudahan penarikan cek atau bilyet giro dari bank-bank di seluruh Indonesia
- Laporan rekening koran dikirimkan setiap bulan
- Cetak rekening koran sesuai permintaan nasabah dikenakan biaya Rp.1.000 per lembar.
- *Automatic Transfer System Online (Sweep Account Online)*

Untuk pendebitan secara otomatis rekening tabungan/ giro lainnya milik nasabah apabila terjadi transaksi penarikan pada rekening giro, namun saldo giro tersebut tidak cukup. (Fasilitas

pendebetn otomatis ini tidak berlaku untuk transaksi yang menggunakan e-channel.

**Tabel: 4.1**

Ketentuan setoran awal BNI Giro iB Hasanah

Akad	Mudharabah		Wadiah	
	IDR (Rp)	USD (\$)	IDR (Rp)	USD (\$)
Nasabah Giro Dalam Negeri				
Perorangan	1.000.000	500	500.000	250
Perusahaan	10.000.000	1.000	1.000.000	250
Bank Dalam Negeri (non koresponden)	10.000.000	1.000	2.000.000	
Pemerintah	0	0	0	
Nasabah Giro Luar Negeri				
Perorangan	5.000.000	5.000	5.000.000	2.500
Perusahaan	25.000.000	5.000	5.000.000	2.500
Lembaga Sekuritas	25.000.000	5.000	5.000.000	2.500
Bank Koresponden	25.000.000	quivalent Rp 50.000.000	20.000.000	Equivalent Rp 20.000.000
Bank Non Koresponden	25.000.000	quivalent Rp 50.000.000		Equivalent Rp 20.000.000

c. Tabungan

Dalam produk tabungan ini bank BNI Syariah membuka bagi para nasabah untuk menabung dengan beberapa pilihan yaitu

1) Dollar iB Hasanah

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

**Keunggulan :**

- Dapat dibuka untuk perorangan dan non perorangan
- Buku Tabungan

- Kartu ATM/Debit yang disebut Hasanah Debit Dollar \*)
- E-Banking (ATM, SMS Banking, Phone Banking, Internet Banking).

**Biaya :**

- Setoran awal 50 USD
- Saldo minimum 50 USD
- Minimum setoran selanjutnya 1 USD
- Pengelolaan Rekening 1 USD
- Dibawah saldo minimum 2 USD
- Penutupan rekening 5 USD
- Ganti Buku Rp. 1.500
- Kartu pembukaan baru Rp. 0,-
- Ganti kartu karena hilang/rusak Rp. 10.000,-

2) SIMPEL iB Hasanah

Tabungan dengan akad wadiah untuk siswa berusia di bawah 17 tahun dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

**Fasilitas:**

- Buku Tabungan
- Kartu ATM/Debit yang disebut Simpel iB Card
- Dapat menerima dana secara otomatis (otokredit) dari rekening Tabungan iB Hasanah/iB Bisnis Hasanah/Prima Hasanah/ Giro iB Hasanah Perorangan IDR milik orang tua/wali dengan menggunakan *standing order*.
- E-Banking (ATM, SMS Banking, Phone Banking (cek saldo), Internet Banking (cek saldo)).

**Keunggulan :**

- Simpel iB Card sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant yang menggunakan EDC BNI.
- Nama anak tertera pada buku Tabungan dan Simpel iB Card
- Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI Syariah seluruh Indonesia.
- SMS notifikasi ke HP Orangtua.

**Biaya :**

- Bebas Pengelolaan Rekening
- Biaya tutup rekening atas permintaan nasabah Rp 1.000,-
- Bebas Biaya konversi ke Tabungan iB Hasanah
- Bebas Biaya pembuatan kartu ATM
- Bebas Administrasi ATM

3) Baitullah iB Hasanah

Tabungan Baitullah diperuntukan untuk para nasabah yang ingin menunaikan umrah. Tabungan baitullah ini menggunakan akad Mudharabah atau Wadiah yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah Haji (Reguler/Khusus) dan merencanakan ibadah Umrah sesuai keinginan penabung dengan sistem setoran bebas atau bulanan dalam mata uang Rupiah dan USD.

**Fasilitas:**

- Kartu Haji dan Umroh Indonesia
- Buku Tabungan



- Autokredit untuk setoran bulanan dari rekening Tabungan iB Hasanah/Bisnis Hasanah/Prima Hasanah
- Dapat didaftarkan menjadi calon jemaah haji melalui SISKOHAT
- Terdapat pilihan mata uang yaitu Rupiah dan US Dollar.

**Manfaat :**

- Membantu Nasabah dalam merencanakan ibadah haji dan umrah
- Memudahkan Nasabah untuk mendapatkan porsi keberangkatan haji karena sistem BNI Syariah telah terhubung langsung dengan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) yang berada dalam satu provinsi dengan domisili nasabah
- Bebas biaya pengelolaan rekening bulanan
- Bebas biaya penutupan rekening (khusus tabungan rupiah)

**Tabel: 4.2**

Nisbah untuk akad Mudharabah:

	Nasabah	Bank
Rupiah	10%	90%
USD	5%	95%

**Tabel: 4.3**

Biaya Untuk Mudharabah (Rupiah)

Biaya	Wadiah	Mudharabah
Pengelolaan Rekening		Rp 0,-
Tutup Rekening		Rp 0,-
Saldo Minimum	Rp 100,000,-	Rp 500,000,-

**Tabel: 4.4**

Biaya Untuk Mudharabah (US Dollar)

<b>Biaya :</b>	<b>Wadiah</b>	<b>Mudharabah</b>
Pengelolaan Rekening		USD 0,-
Tutup Rekening		USD 5,-
Saldo Minimum	USD 5,-	USD 50,-

## 4) Prima iB Hasanah

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

**Keunggulan :**

- Zamrud Card sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant berlogo MasterCard di seluruh dunia.
- Zamrud card dengan limit transaksi tarik tunai hingga Rp 10.000.000,-/hari, transfer hingga Rp 100.000.000,-/hari (ke sesama BNI Syariah/ BNI) dan Rp 25.000.000,-/hari (ke non BNI Syariah/BNI)
- Fasilitas Executive Lounge di Bandara yang bekerjasama dengan BNI Syariah
- Perlindungan Asuransi Jiwa
- Fasilitas *auto debet* untuk pembayaran tagihan tertentu
- Fasilitas e-Banking (Internet Banking, SMS Banking, Mobile Banking dan Phone Banking)
- Mutasi transaksi di buku tabungan lebih detail

- Layanan antrian prioritas di kantor-kantor cabang BNI Syariah dengan menunjukkan Zamrud Card
- Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan
- *Pre-embossed Hasanah Card* Platinum sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- Mendapatkan *Special Birthday Gift*
- Mendapatkan *Special Event Invitation*

**Nisbah:**

- Nasabah sebesar 28%
- Bank sebesar 72%

**Biaya:**

- Saldo Minimum dalam 1 CIF Rp. 250.000.000,-
- Biaya di bawah saldo minimum Rp. 200.000,-
- Biaya Pengelolaan Rekening Rp. 11.000,-/bulan
- Biaya Penutupan Rekening Rp. 100.000,-
- Biaya Pembuatan Kartu Rp. 20.000,-

5) TUNAS iB Hasanah

Tabungan ini adalah tabungan dengan akad Wadiah yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun.

**Fasilitas:**

- Buku Tabungan
- Kartu ATM/Debit yang disebut Tunas Card
- Dapat menerima dana secara otomatis (otokredit) dari rekening Tabungan iB Hasanah/iB Bisnis Hasanah/Prima Hasanah/ Giro iB Hasanah

Perorangan IDR milik orang tua/wali dengan menggunakan *standing order*.

- E-Banking (ATM, SMS Banking, Phone Banking (cek saldo), Internet Banking (cek saldo)).

**Manfaat :**

- Tunas Card sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant yang menggunakan EDC BNI.
- Nama anak tertera pada buku Tabungan dan Tunas Card
- Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI Syariah seluruh Indonesia.
- SMS notifikasi ke HP Orangtua
- Desain Tunas Card yang menarik dan dapat dipersonalisasi \*)

6) Bisnis iB Hasanah

Tabungan ini adalah tabungan dengan akad Mudharabah yang dilengkapi dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku tabungan dan bagi hasil yang lebih kompetitif dalam mata uang rupiah.

**Fasilitas:**

- Buku Tabungan
- Hasanah Debit Gold
- E-banking (ATM, SMS Banking, Internet Banking, Mobile Banking dan Phone banking)

**Manfaat :**

- Detail mutasi transaksi pada buku tabungan

- BNI Syariah Card Gold sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant berlogo MasterCard di seluruh dunia.
- Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI Syariah seluruh Indonesia.
- Fasilitas Executive Lounge di Bandara yang bekerjasama dengan BNI Syariah
- Pembukaan rekening otomatis berinafaq Rp 500,-
- Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan

**Biaya:**

- Saldo Minimum Rp. 5.000.000,-
- Biaya di bawah saldo minimum Rp. 50.000,-
- Biaya Pengelolaan Rekening Rp. 11.000,- /bulan
- Biaya Penutupan Rekening Rp. 100.000,- (atas permintaan nasabah)
- Biaya Pembuatan Kartu Rp 5.000,-

7) iB Hasanah

Tabungan ini adalah tabungan dengan akad Mudharabah atau Wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan dalam mata uang Rupiah.

**Fasilitas:**

- Buku Tabungan
- Hasanah Debit Silver
- *E-banking* (ATM, SMS Banking, Internet Banking, Mobile Banking dan Phone Banking)

**Keunggulan:**

- Hasanah Debit Silver sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant berlogo MasterCard di seluruh dunia.
- Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI Syariah seluruh Indonesia.
- Pembukaan rekening otomatis berinafaq Rp 500,-
- Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan

**Tabel: 4.5**

Biaya iB Hasanah

	Wadiah	Mudharabah
Pengelolaan Rekening per bulan	Rp 0,-	Rp 5000,-
Tutup Rekening	Rp 20.000,-	Rp 10.000,-
Saldo Minimum	Rp 20.000,-	Rp 100.000,-
Biaya Dibawah Saldo Minimum	Rp 0,-	Rp 10.000,-
Pembuatan Kartu ATM		Rp 5.000,-

8) TAPENNAS iB Hasanah

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

**Fasilitas:**

- Buku Tabungan
- Autodebet untuk setoran bulanan dari rekening Tabungan iB Hasanah/Bisnis Hasanah/Prima Hasanah

- Tersedia pilihan jangka waktu minimal 1 tahun hingga maksimal 18 tahun

**Manfaat :**

- Bagi hasil lebih tinggi
- Setoran tetap bulanan minimal Rp.100.000,- s/d Rp. 5.000.000,-
- Asuransi otomatis bebas premi
- Manfaat perlindungan asuransi jiwa hingga senilai Rp. 1.000.000.000,-
- Manfaat perlindungan asuransi kesehatan hingga Rp 1.000.000,-/hari/orang
- Tersedia perlindungan asuransi jiwa plus asuransi kesehatan tambahan dengan berbagai pilihan besarnya premi.

**Biaya:**

- Pengelolaan Rekening Rp 500,-/bulan
- Penutupan Rekening Rp 50.000,-

9) Tabunganku iB Hasanah

Tabungan ini ialah produk simpanan dana dari Bank Indonesia yang dikelola sesuai dengan prinsip syariah dengan akad Wadiah dalam mata uang Rupiah untuk meningkatkan kesadaran menabung masyarakat.

**Fasilitas:**

- Buku Tabungan
- Hasanah Debit Silver
- *E-Banking* (ATM, SMS Banking, Internet Banking, Mobile Banking dan Phone Banking)

**Keunggulan:**

- Hasanah Debit Silver sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM

Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant berlogo MasterCard di seluruh dunia.

- Bebas biaya pengelolaan rekening bulanan.
- Pembukaan rekening otomatis berinfraq Rp 500,-
- Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan

## 2. Produk Pembiayaan

### a. Konsumer

#### 1) Multiguna iB Hasanah

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

#### **Keunggulan:**

- Proses cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- Minimal pembiayaan Rp. 50 juta dan maksimum Rp. 2 Milyar.
- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 10 tahun.
- Uang muka ringan.
- Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

Dalam produk ini yang digunakan adalah akad murabahah atau ijarah multijasa.



## 2) Oto iB Hasanah

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini:

### **Keunggulan:**

- Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- Minimal pembiayaan Rp.5 Juta dan maksimum Rp.1 Milyar.
- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.
- Uang muka ringan dan khusus kendaraan bermotor roda 2 dengan pola kerjasama uang muka tidak diwajibkan.
- Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

## 3) Pembiayaan Emas iB Hasanah

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

### **Keunggulan**

- Objek pembiayaan berupa logam mulia yang bersertifikat PT ANTAM.
- Angsuran tetap setiap bulannya selama masa pembiayaan sampai dengan lunas.

- Biaya administrasi ringan sesuai ketentuan yang berlaku.
- Margin kompetitif.
- Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis.
- Jangka waktu pembiayaan minimal 2 tahun dan maksimal 5 tahun.
- Maksimum pembiayaan sampai dengan Rp. 150.000.000,-

#### **4) CCF iB Hasanah**

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

##### **Keunggulan:**

- Memberi kemudahan kepada nasabah yang mempunyai Simpanan Rupiah ataupun Valas USD untuk memperoleh pembiayaan dengan cara cepat.
- Maksimum pembiayaan sebesar 95% (untuk Simpanan Rupiah) dan 60% (untuk Simpanan Valas USD) dari jumlah nominal Deposito/Tabungan/Giro atas nama yang dijamin.
- Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.
- Maksimal jangka waktu selama 3 tahun

Produk ini menggunakan akad murabahah dan ijarah multijasa.

### 5) **Fleksi iB Hasanah Umroh (Fleksi Umroh)**

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

#### **Keunggulan:**

- Proses cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- Dapat membiayai perjalanan ibadah umroh orang tua/ mertua, suami/ istri, dan anak-anak.
- Maksimum pembiayaan Rp. 200 juta.
- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 3 tahun atau 5 tahun untuk Nasabah *payroll* BNI atau BNI Syariah.
- Tanpa agunan untuk nasabah *payroll* BNI Syariah.
- Uang muka ringan.
- Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

### 6) **BNI Syariah KPR Syariah (Griya iB Hasanah)**

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon.

**Keunggulan:**

- Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- Maksimum Pembiayaan Rp.5 Milyar.
- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pembayaran.
- jangka waktu sd 20 tahun untuk nasabah fixed-income
- Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan.
- Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

Produk ini menggunakan hanya menggunakan akad murabahah dan belum diterbitkan akad lainnya seperti ijarah muntahiyah bit tamlik.

**C. Temuan Hasil Penelitian****1. Mekanisme Penetapan Margin iB Griya BNI Syariah**

Perkembangan dunia inventasi yang semakin berkembang bank BNI Syariah mengeluarkan produk iB Griya BNI Syariah bersamaan dengan berdirinya bank BNI Syariah hal ini dilatarbelakangi oleh beberapa faktor yaitu, Program pemerintah dalam menyediakan sejuta rumah untuk masyarakat, Kebutuhan masyarakat akan rumah semakin meningkat namun tidak memiliki uang cash untuk membeli rumah, dan yang terpenting adalah sebagai alternatif pilihan masyarakat dalam

bertransaksi yang tidak menginginkan riba didalamnya dengan menggunakan akad yang telah berlaku dalam syariat agama.

Murabahah merupakan satu satunya akad yang digunakan bank BNI Syariah dalam menjalankan produk Griya iB Hasanah ini, walaupun demikian bank BNI Syariah berusaha mengkaji suatu akad yang dewasa ini sedang berkembang ditengah masyarakat dalam program kepemilikan barang yaitu IMBT (ijarah Muntahiyah Bit Tamlik). Dalam menjalankan produk ini tentu bank BNI Syariah merasakan beberapa nasabah yang mengalami kemacetan dalam membayarkan cicilan rumah yang dibelinya namun itu tidak terlalu berpengaruh karena besaran kemacetan yang dialami oleh nasabah di bank BNI Syariah adalah sebesar 5-6% dari nasabah yang mengajukan Griya iB Hasanah 100%.

Walaupun nasabah yang mengalami kemacetan Griya iB Hasanah di bank BNI Syariah tidak terlalu besar divisi *treasure* tetap menganalisis laporan tersebut yang digunakan untuk mempertimbangkan besaran margin keuntungan yang akan diterbitkan ditahun berikutnya, karena kemacetan nasabah dalam produk ini juga mempengaruhi pencapaian target bank BNI Syariah dalam mendapatkan keuntungan.

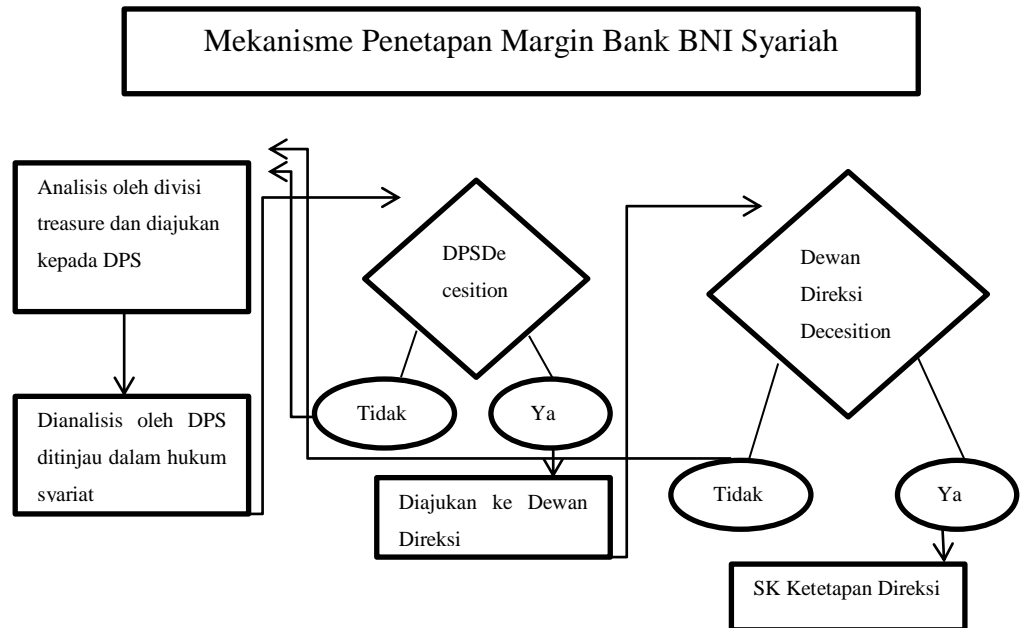
Penetapan Margin keuntungan ini berawal dari referensi yang diberikan komite ALCO dan divisi *treasure* yang telah berdiskusi terlebih dahulu dengan para Dewan Pengawas Syariah (DPS). Adapun komite ALCO terdiri dari beberapa dewan direksi bank BNI Syariah dan para divisi *treasure* dibantu oleh DPS. Dari rapat yang dilakukan oleh Komite ALCO dan beberapa divisi di bank BNI Syariah maka divisi *treasure* melakukan penghitungan pembayaran dengan bentuk flat dan annuities (efektif), namun walaupun bank mengeluarkan produk margin flat bank juga harus mengkorvensi nasabah yang menggunakan pilihan margin flat kedalam margin efektif untuk memudahkan bank dalam penghitungan keuntungan yang diperoleh per bulan.

Referensi utama yang diterima bank BNI Syariah dari komite ALCO mengacu pada biaya *overhead cost* bank (biaya yang dikeluarkan oleh bank secara tidak langsung terkait dengan perolehan dana pihak ketiga) termasuk didalamnya adalah biaya akad dan praakad, biaya biaya dana yang tetap (*Fixed Cost*), dan biaya risk premium yaitu resiko kenaikan DCRM (*Direct Competitors Market Rate*), kenaikan ICRM (*Indirect Competitor's Market Rate*) dan kenaikan ECRI (*Expected Competitive Return For Investors*). Dengan referensi tersebut bank memperhitungkan jangka waktu maksimal untuk pembiayaan murabahah dan besaran margin keuntungan yang didapat.

Rapat komite ALCO di bank BNI Syariah divisi treasure seringkali mengalami perbedaan penghitungan dengan dewan direksi dalam penetapan margin hal ini dikarenakan kehati hatiannya dalam menentukan margin keuntungan yang akan didapat oleh bank BNI Syariah sesuai dengan jangka waktu yang diberikan kepada nasabah, namun walaupun berbeda dengan dewan direksi penghitungan divisi treasure sangat mungkin diterima karena rapat dengan dewan direksi hanyalah sebagai kesepakatan dengan para dewan direksi dan keputusan margin keuntungan yang diterbitkan oleh divisi treasure sangat diterima oleh para divisi bisnis dan marketing yang terdapat di bank BNI Syariah.

Dari berbagai penjelasan yang telah disebutkan diatas maka dapat digambarkan dengan alur *flowcart* sebagai berikut:

- Divisi Treasure menganalisis semua yang berpengaruh pada nilai keuangan untuk BNI Syariah kedepan dengan berdiskusi bersama DPS Bank BNISyariah untuk selalu berada dalam sistem syariah.
- Divisi Treasure dan DPS mengadakan rapat ALCO dengan petinggi Bank BNISyariah guna menyepakati ketentuan yang telah di analisis dan diajukan oleh Divisi Treasure.



**Gambar: 4.2**

Penetapan Margin keuntungan yang dilaksanakan oleh bank BNI Syariah yang telah dijelaskan diatas bukan berarti tidak mengalami kendala dalam segala analisis dan pertimbangan yang dilakukan dalam rapat komite ALCO, salah satu kendala yang sering dialami oleh bank BNI Syariah adalah mengatur pembagian dana pihak ketiga kepada fluktuasi pasar dan pembiayaan pembiayaan. Karena penentuan pembagian tersebut dibagi dua dari menjadi pihak keuangan pasar dan bagian pembiayaan pasar.

Kegiatan penetapan margin ini seringkali tidak diketahui oleh para nasabah yang akan melakukan akad Griya iB BNI Syariah, secara merata para nasabah hanya mengetahui besaran jumlah harga yang harus dibayar tanpa mengetahui besaran margin keuntungan yang diperoleh oleh bank BNI Syariah, hal ini tentu bukanlah hal yang berlawanan dengan syariat agama karena pada hakikatnya jual beli suatu barang tidaklah harus menyebutkan keuntungan yang diperoleh oleh penjual kepada pembeli, namun penjual hanya cukup menyebutkan harga jual

barang yang ditawarkan kepada pembeli dengan jelas dan disepakati oleh kedua belah pihak. Begitu juga dengan bank BNI Syariah, karena hakikatnya yang dijual oleh bank BNI Syariah adalah harga jual suatu barang bukanlah harga jual uang.

## **2. Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin iB Griya BNI Syariah**

Margin bank syariah merupakan salah satu cara agar bank BNI syariah dapat memperoleh keuntungan dalam berbisnis dengan tambahan modal yang diperoleh dari pihak dan ketiga dan membagikan hasilnya bersama dengan para investor didalamnya. Besar kecilnya margin tentu sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor yang sudah dianalisis sebelumnya oleh divisi treasury yang berkaitan dengan *overheadcost*, Biaya dana dan *risk premium* dan jangka waktu yang diperlukan nasabah dalam mengadakan perkreditan barang, jika jangka waktunya semakin lama maka semakin besar harga barangnya.

Pada sistem ekonomi yang mengalami fluktuasi tentu penetapan margin bank BNI Syariah masih mengacu pada suku bunga karena induk dari segala bank adalah BI Rate yaitu suku bunga BI (Bank Indonesia) maka suku bunga juga tetap berpengaruh pada penetapan margin yang dilakukan oleh bank BNI Syariah. Berbeda dengan inflasi yang terjadi pada nilai properti yang terjadi tidak berpengaruh langsung kepada penetapan margin bank BNI Syariah, karena keuntungan dapat dibentuk setelah bank mempunyai rumah yang akan dijual kepada nasabah maka bank akan menghitung keuntungan dari harga pokok suatu barang.

Dalam mengajukan pembelian rumah, bank BNI Syariah melakukan penyaringan atau penyeleksian kriteria kriteria rumah yang lebih mudah untuk bank membelinya, sebagaimana kebanyakan orang membeli rumah yang relatif strategis dalam lokasinya dan tidak jauh



dari kegiatan ekonomi yang ada disekitar rumah tersebut, hal ini adalah daya tarik tersendiri untuk para calon pembeli rumah.

Berdasarkan laporan yang diperoleh dari bank BNI Syariah, tingkat rata-rata margin yang diberlakukan di bank BNI Syariah adalah sebesar : 14,58% untuk margin efektif dengan pencatatan aksistensi/pengakuan pendapatan dan 9% untuk margin flat. Hal ini menunjukkan bahwa bank BNI Syariah mempertimbangkan laporan laporan keuangan terdahulu sebelum menetapkan tarif suatu margin keuntungan yang didapat oleh bank BNI Syariah.

### **3. Kesesuaian Produk Griya iB BNI Syariah Dengan OJK**

#### **a. Standar Umum Sop Pembiayaan Murabahah<sup>4</sup>**

Di dalam buku yang telah diterbitkan oleh OJK mengenai Standar Produk Perbankan Syariah dalam murabahah terdapat beberapa standarisasi yang dalam masalah penetapan harga dan keuntungan yang diberikan kepada bank syariah, yaitu :

- 1) Harga dan mata uang yang digunakan harus dinyatakan dengan jelas dan disepakati bersama dalam kontrak.
- 2) Dalam hal bank ingin menjual barang (aset) kepada nasabah menggunakan mata uang yang berbeda, bank harus menyatakan dengan jelas harga dan mata uang yang digunakan bank saat memperoleh obyek pembiayaan tersebut dari pemasok.
- 3) Para pihak yang dibolehkan untuk melakukan pembayaran angsuran ataupun pelunasan dengan mata uang yang berbeda dari mata uang yang disepakati dalam kontrak dengan ketentuan jumlah pembayaran tersebut memiliki nilai yang sama pada tingkat nilai tukar hari (*spot exchange rate*) pembayaran yang dimaksud.

---

<sup>4</sup> Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah OJK 2016

4) Bank harus menyatakan Harga jual dari obyek pembiayaan yang telah dimiliki oleh bank secara prinsip. Harga jual bank mencakup harga pokok bank dan margin yang diinginkan sebagai keuntungan bagi Bank.

5) Untuk menghindari mis-interpretasi Standar Penetapan harga, maka diperlukan ilustrasi sebagai berikut :

Harga pokok barang	:	Rp. 100.000.000
Biaya langsung	:	Rp. 2.000.000
Harga Perolehan	:	Rp. 102.000.000
Uang muka	:	Rp. 32.000.000
Harga pokok Bank	:	Rp. 70.000.000
Margin	;	Rp. 10.000.000
Harga Jual Bank	:	Rp. 80.000.000 (Harga Pokok Bank + Margin)

6) Harga Jual Bank (*Selling Price*) adalah harga yang diberikan Bank kepada Nasabah. Harga jual Bank didasarkan pada Harga Pokok Bank ditambah Margin (keuntungan ) yang diinginkan bank.

7) Harga Pokok Bank dapat dihitung berdasarkan harga perolehan barang dikurangi dengan uang muka yang diberikan oleh nasabah, Harga Pokok Bank harus diberitahukan secara eksplisit dan jujur oleh bank kepada nasabah dan tertera didalam kontrak perjanjian Pembiayaan Murabahah. Harga Pokok Bank bisa juga dinyatakan sebagai *plafound* pembiayaan Murabahah.

8) Harga perolehan barang adalah Harga Pokok Barang (Baik diproduksi sendiri ataupun barang yang didatangkan dari pemasok) ditambah dengan biaya-biaya lain yang berhubungan langsung dengan pengadaan barang tersebut.

9) Margin adalah keuntungan yang diinginkan oleh bank dan disepakati oleh para pihak dan nilainya tidak berubah selama masa kontrak perjanjian yang disepakati.

- 10) Biaya – biaya lain yang boleh diperhitungkan ke dalam harga perolehan adalah biaya langsung.
- 11) Biaya langsung adalah biaya yang termasuk didalamnya antara lain biaya pengiriman, biaya pemeliharaan dan biaya peningkatan nilai atas kualitas obyek pembiayaan.
- 12) Biaya tidak langsung terkait dengan transaksi Murabahah seperti biaya utilitas (Listrik, air, pulsa, telepon) gaji pegawai, upah lembur dan hal sejenis lainnya tidak boleh dibebankan sebagai komponen biaya langsung.
- 13) Biaya layanan yang terintegrasi dengan aset guna mendukung kesempurnaan performa aset seperti biaya instalasi, suku cadang utama dan hal sejenis lainnya boleh dibebankan sebagai komponen biaya langsung.
- 14) Seluruh biaya langsung yang terjadi setelah disepakatinya kontrak murabahah, tidak boleh ditambahkan sebagai komponen harga perolehan dan selayaknya ditanggung oleh Nasabah.

Dalam penetapan margin Murabahah terdapat standar yang harus dilakukan oleh lembaga keuangan syariah :

- 1) Margin jual murabahah merupakan tingkat keuntungan yang diharapkan (*expected*) oleh bank.
- 2) Margin (*Mark up*) ditentukan berdasarkan kesepakatan antara bank dan nasabah
- 3) Margin dinyatakan dalam bentuk nominal atau presentasi tertentu dari Harga Pokok bank
- 4) Perhitungan Margin dapat mengacu pada tingkat imbalan yang berlaku umum pada pasar keuangan dengan mempertimbangkan ekpektasi biaya dana, risk premium dan tingkat keuntungan.
- 5) Margin tidak boleh bertambah sepanjang masa pembiayaan setelah kontrak disepakati dan ditandatangani kedua belah pihak.

- 6) Bank dapat memberikan potongan margin Murabahah sepanjang tidak menjadi kewajiban Bank yang tertuang dalam perjanjian.

Dalam standarisasi pelunasan dipercepat dan potongan pelunasan yang ditetapkan OJK

- 1) Pelunasan dipercepat adalah pembayaran sebagian atau keseluruhan dana pembiayaan murabahah yang dilakukan sebelum jatuh tempo masa pembayaran yang dapat dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku serta telah disepakati oleh kedua belah pihak.
- 2) Pelunasan dipercepat dapat dilakukan pada setiap hari kerja dengan kewajiban nasabah untuk memberikan pemberitahuan tertulis sebelumnya.
  - 1) Pemberitahuan tertulis mencakup perubahan skema angsuran apakah jangka waktu yang dipersingkat ataukah perubahan jumlah angsuran yang diperbesar.
  - 2) Pelunasan pembiayaan dilakukan dengan mekanisme berupa penyerahan kelengkapan dokumen yang dibutuhkan.
  - 3) Potongan pelunasan dipercepat (*muqasah*) akan diberikan bank kepada Nasabah pada saat pelunasan piutang murabahah, apabila nasabah melakukan pelunasan pembayaran secara tepat waktu atau melakukan pelunasan pembayaran lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad dan besarnya potongan diserahkan pada kebijakan bank.
  - 4) Besarnya biaya administrasi atau diskon atas pelunasan yang dilakukan sebagian atau seluruhnya dihitung dan disepakati bersama kemudian.

- 5) Pelunasan keseluruhan dana pembiayaan murabahah oleh nasabah kepada bank secara otomatis juga menghentikan seluruh pembayaran kewajiban nasabah kepada bank,
- 6) Jika diskon (potongan harga) yang diberikan pemasok terhadap harga barang sebelum terjadinya akad maka diskon menjadi hak nasabah. Apabila diskon diberikan pemasok setelah akad ditandatangani, maka pembagian diskon akan disepakati bank dan nasabah kemudian.

Dalam standarisasi OJK perihal wanprestasi dalam akad murabahah adalah :

- 1) Wanprestasi adalah kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajiban atau segala hal yang ditentukan dan bersama dalam kontrak sehingga menimbulkan kerugian bagi bank baik dalam berupa penyusutan nilai modal maupun pengurang dan nilai bagi hasil untuk bank.
- 2) Jika wanprestasi terjadi akibat kelalaian nasabah yang mengakibatkan kerugian pihak bank, maka bank berhak mendapatkan ganti rugi (*ta'widh*)

#### **b. Penerapan Sistem Murabahah Griya iB Bank Bni Syariah**

Pada produk Griya iB Bank BNI Syariah menggunakan Akad murabahah dimana pihak bank menjual kembali barang yang dimiliki dari pihak penjual kepada pihak nasabah dengan menyatakan harga jual objek pembiayaan yang dimiliki. Dalam arti bahwa bank mengadakan pembiayaan dengan membeli terlebih dahulu objek barang kemudian dibayarkan oleh nasabah kepada bank dengan proses cicilan. Pada proses akad ini bank wajib menyatakan harga jual objek pembiayaan namun tidak wajib mengungkapkan keuntungan yang diperoleh oleh bank dari harga

jual bank, karena dalam jual beli tidak diwajibkan bagi seorang penjual untuk menyebutkan keuntungan yang didapatnya.

Jumlah total cicilan yang dilakukan oleh nasabah kepada bank tidak diperbolehkan bahkan haram untuk berubah menjadi lebih mahal karena sudah berlandaskan akad yang ditetapkan diawal dan tidak akan berubah walaupun suku bunga yang beredar di Indonesia berubah. Harga jual rumah yang sesuai dengan PBI adalah 80% dalam arti bahwa, jika harga rumah adalah 1 M maka harga pokoknya adalah (1M X 80%) 800 juta rupiah dalam penghitungan margin dapat diakumulasikan (9% X 800 Juta X 10 bulan) 720 Juta rupiah, dengan begitu harga jual rumah yang bank berikan kepada nasabah adalah sebesar  $800 + 720 = 1.520$  Juta rupiah.

Dalam menarik nasabah tentu bank syariah berbeda dengan bank konvensional, bank syariah yang relatif besar jumlah yang terlihat ketika menjual kepada nasabah tentu kurang diminati dari bank konvensional yang memberikan harga uang lebih murah diawal transaksi. Namun bank BNI Syariah menarik nasabah yang ingin mengajukan produk Griya iB Hasanah dengan memberikan fasilitas berupa :

- *Free Adminisitrasi* (Bebas Biaya Admin)
- Provisi
- *Free Approvial* (Bebas Biaya Survey Rumah)

Selain itu bank BNI Syariah juga memberikan apresiasi kepada nasabah yang melunasi pembiayaan sebelum jatuh pada temponya berupa memberikan potongan harga atau diskon dikarenakan nasabah telah mempercepat proses pelunasan barang.

Pada prihal antisipasi, bank BNI Syariah menyiapkan beberapa langkah penyelamatan apabila nasabah yang diberikan pembiayaan mengalami wanprestasi dengan cara restrukturisasi pembiayaan yaitu berupa *reschedule*, *refinancing*, *recondition*. Hal ini dimaksudkan agar nasabah dapat melanjutkan kembali

pelunasannya. Namun, jika hal tersebut sudah tidak dimungkinkan maka pihak bank akan melelang barang yang dijual tersebut ditempat pelelangan, dengan ketentuan apabila jumlah lelang melebihi jumlah jual bank kepada nasabah maka kelebihan tersebut dikembalikan kepada nasabah, namun apabila jumlah lelang kurang dari harga jual bank kepada nasabah maka nasabah tetap membayarkan sisa kekurangan tersebut kepada bank namun hal ini jarang sekali terjadi.

Begitupula ketika dalam proses pembayaran apabila nasabah meninggal dunia maka akan diwariskan kepada ahli warisnya dengan memberikan barang yang dijual kepada ahli warisnya tanpa meneruskan pembayaran yang dilakukan oleh nasabah. Hal ini dikarenakan sebelum terjadinya akad penjualan Griya iB Hasanah bank BNI Syariah mengikutsertakan asuransi jiwa dan kebakaran kedalam jual beli tersebut sehingga apabila nasabah meninggal dunia maka akan tercover oleh pihak asuransi. Sedangkan pajak yang timbul dari jual beli dapat ditanggung langsung oleh para masing masing pihak penjual dan pembeli sendiri karena bank tidak ikut dalam pajak tersebut.

#### D. Analisis Temuan Hasil Penelitian

Berdasarkan pemaparan standar umum SOP pembiayaan murabahah yang diterbitkan oleh OJK dengan penerapan sistem murabahah Griya iB bank BNI Syariah dapat dibentuk tabel sebagai berikut :

**Tabel: 4.6**

Tentang penetapan harga dan keuntungan yang diberikan kepada bank syariah

No	SOP OJK 3.8.2016	SISTEM BANK BNI SYARIAH	HASIL ANALISA
1	Harga dan mata uang yang digunakan harus dinyatakan	Transaksi yang dilakukan di bank BNI Syariah merupakan transaksi yang	Sesuai dengan SOP OJK 3.8.1.2016

	dengan jelas dan disepakati bersama dalam kontrak.	disepakati bersama pihak bank dan nasabah dengan menentukan harga dan mata uang yang akan dilakukan untuk transaksi. Hal ini disesuaikan dengan keinginan nasabah dan tempat dari nasabah tinggal.	
2	bank harus menyatakan dengan jelas harga dan mata uang yang digunakan bank saat memperoleh obyek pembiayaan tersebut dari pemasok	Ketika objek pembiayaan dari pemasok diperoleh maka bank BNI Syariah menyatakan mata uang yang digunakannya ketika membeli barang yang diperoleh tersebut jika nasabah menginginkan mata uang rupiah maka bank mengkonversi nilai mata uang sesuai dengan edaran yang berlaku.	Sesuai dengan SOP OJK 3.8.2.2016
3	Bank harus menyatakan Harga jual dari obyek pembiayaan yang telah dimiliki oleh bank secara prinsip	Transaksi bank BNI Syariah menggunakan prinsip jual beli dengan ini maka bank menyatakan harga jualnya kepada nasabah seperti layaknya seorang penjual menjualkan barangnya kepada pembeli.	Sesuai dengan SOP OJK 3.8.3.2016
4	Harga jual Bank didasarkan pada Harga Pokok Bank ditambah Margin (keuntungan) yang diinginkan bank.	Dasar penghitungan harga jual bank menggunakan rumus yang sesuai dengan PBI yang berarti 80% dari harga barang ditambah dengan margin keuntungan	Sesuai dengan SOP OJK 3.8.4.2016 dengan presentasi 90% untuk memperhitungkan waktu nasabah melunasi barang.



		bank dan dihitung perkiraan jumlah waktu nasabah melunasi barang.	
5	Harga Pokok Bank harus diberitahukan secara ekspilisit dan jujur oleh bank kepada nasabah dan tertera didalam kontrak perjanjian Pembiayaan Murabahah	Ketika akad berlangsung bank BNI Syariah memberikan beberapa bukti dan tanda tangan diatas materai untuk kontrak yang dilakukan nasabah dengan bank yang didalamnya terdapat harga pokok bank.	Sesuai dengan SOP OJK 3.8.5.2016
6	Margin adalah keuntungan yang diinginkan oleh bank dan disepakati oleh para pihak dan nilainya tidak berubah selama masa kontrak perjanjian yang disepakati.	Bank BNI Syariah menggunakan akad murabahah yang nilainya disepakati oleh nasabah kemudian harga yang disepakati tersebut bersifat flat yang berarti tidak akan berubah sampai pelunasan atas barang tersebut.	Sesuai dengan SOP OJK 3.8.6.2016
7	Biaya – biaya lain yang boleh diperhitungkan ke dalam harga perolehan adalah biaya langsung.	Dalam penentuan margin keuntungan bank BNI Syariah memperhitungkan biaya biaya yang mempengaruhi atas margin bank biaya tersebut adalah biaya overhead cost, biaya dana risk premium dan jangka waktu nasabah yang mana hal ini masuk kedalam kategori biaya langsung.	Sesuai dengan SOP OJK 3.8.7.2016 dengan presentasi 95% karena perkiraan nasabah dalam melunasi waktu tidak termasuk dalam biaya langsung.
8	Seluruh biaya langsung yang	Ketika terdapat biaya langsung yang tidak	Sesuai dengan SOP OJK

terjadi setelah disepakatinya kontrak murabahah, tidak boleh ditambahkan sebagai komponen harga perolehan dan selayaknya ditanggung oleh Nasabah.	terduga oleh bank BNI Syariah didalam terjadinya transaksi maka bank BNI Syariah tidak diperbolehkan untuk menambahkan biaya tersebut kepada komponen yang mempengaruhi harga, namun diperbolehkan untuk ditanggung oleh nasabah.	3.8.8.2016
---	---	------------

**Tabel: 4.7**

Tentang penetapan margin murabahah yang harus dilakukan oleh lembaga keuangan syariah

No	SOP OJK 3.9.2016	SISTEM BANK BNI SYARIAH	HASIL ANALISA
1	Margin ( <i>Mark up</i> ) ditentukan berdasarkan kesepakatan antara bank dan nasabah	Margin atau keuntungan bank BNI Syariah berdasarkan penghitungan dari divisi treasure yang kemudian akan disepakati oleh nasabah dan bank BNI Syariah.	Sesuai dengan SOP OJK 3.9.1.2016
2	Margin dinyatakan dalam bentuk nominal atau presentasi tertentu dari Harga Pokok bank	Di dalam bank BNI Syariah margin keuntungan tertulis dalam bentuk presentasi dari harga pokok bank dan tidak dinyatakan dalam bentuk nominal secara langsung.	Sesuai dengan SOP OJK 3.9.2.2016 menyatakan dengan presentasi tertentu bank.
3	Perhitungan Margin dapat mengacu pada tingkat imbalan yang berlaku umum pada pasar keuangan dengan mempertimbangkan	Dalam penetapan margin keuntungan bank BNI Syariah mempertimbangkan tingkat pasar keuangan dan biaya biaya yang terjadi selama terjadinya	Sesuai dengan SOP OJK 3.9.3.2016

	ekpektasi biaya dana, risk premium dan tingkat keuntungan.	akad dan transaksi di bank BNI Syariah.	
4	Margin tidak boleh bertambah sepanjang masa pembiayaan setelah kontrak disepakati dan ditandatangani kedua belah pihak.	Margin di dalam bank BNI Syariah bersifat flat dan tidak akan berubah sepanjang kontrak yang telah disepakati oleh nasabah dan bank BNI Syariah.	Sesuai dengan SOP OJK 3.9.4.2016
5	Bank dapat memberikan potongan margin Murabahah sepanjang tidak menjadi kewajiban Bank yang tertuang dalam penjanjian.	Ketika nasabah dapat mempercepat pelunasan bank BNI Syariah memberikan diskon atau potongan harga kepada nasabah sebagai apresiasi atas tingkat kepedulian nasabah terhadap komitmennya dalam akad.	Sesuai dengan SOP OJK 3.9.5.2016 dengan presentasi 90%

**Tabel: 4.8**

Tentang standarisasi pelunasan dipercepat dan potongan pelunasan

No	SOP OJK 3.13.2016	SISTEM BANK BNI SYARIAH	HASIL ANALISA
1	Pelunasan dipercepat dapat dilakukan pada setiap hari kerja dengan kewajiban nasabah untuk memberikan pemberitahuan tertulis sebelumnya.	Bagi nasabah bank BNI Syariah yang ingin mempercepat pelunasan diberikan kesempatan setiap hari kerja namun dengan konfirmasi kepada pihak bank BNI Syariah sebelum datang ke lokasi.	Sesuai dengan SOP OJK 3.13.1.2016
2	Pemberitahuan tertulis mencakup perubahan skema angsuran apakah jangka waktu yang dipersingkat ataukah perubahan jumlah angsuran yang diperbesar.	Konfirmasi yang dilakukan nasabah kepada bank BNI Syariah akan ditindaklanjuti dengan diberikannya skema angsuran yang akan dipersingkat.	Sesuai dengan SOP OJK 3.13.2.2016 dengan presentasi 90% untuk perubahan segalanya disepakati

			kedua belah pihak.
3	Pelunasan pembiayaan dilakukan dengan mekanisme berupa penyerahan kelengkapan dokumen yang dibutuhkan.	Bagi nasabah bank BNI Syariah yang ingin mempercepat pelunasannya maka dipersyaratkan untuk membawa kelengkapan dokumen yang telah diberitahukan pihak bank BNI Syariah sebelumnya.	Sesuai dengan SOP OJK 3.13.3.2016
4	Potongan pelunasan dipercepat ( <i>muqasah</i> ) akan diberikan bank kepada Nasabah pada saat pelunasan piutang murabahah, apabila nasabah melakukan pelunasan pembayaran secara tepat waktu atau melakukan pelunasan pembayaran lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad dan besarnya potongan diserahkan pada kebijakan bank.	Potongan harga yang diberikan bank BNI Syariah adalah ketika berlangsungnya akad perubahan sebagai percepatan pelunasan nasabah kepada bank BNI Syariah.	Sesuai dengan SOP OJK 3.13.4.2016
5	Besarnya biaya administrasi atau diskon atas pelunasan yang dilakukan sebagian atau seluruhnya dihitung dan disepakati bersama	Biaya yang ditanggung sebagai administrasi merupakan kewajiban nasabah tanpa membebaskan denda atau pinalti dan diskon berdasarkan kesepakatan nasabah	Sesuai dengan SOP OJK 3.13.5.2016

	kemudian.	dan bank BNI Syariah.	
6	Jika diskon (potongan harga) yang diberikan pemasok terhadap harga barang sebelum terjadinya akad maka diskon menjadi hak nasabah. Apabila diskon diberikan pemasok setelah akad ditandatangani, maka pembagian diskon akan disepakati bank dan nasabah kemudian.	Diskon barang yang diterima dari pemasok merupakan diskon tambahan dengan hal ini pada bank BNI Syariah akan terjadi ketika akad telah ditandatangani.	Sesuai dengan SOP OJK 3.13.6.2016 dengan presentasi 90% karena terkadang bank lebih memilih kesepakatan dengan nasabah.
7	Pelunasan keseluruhan dana pembiayaan murabahah oleh nasabah kepada bank secara otomatis juga menghentikan seluruh pembayaran kewajiban nasabah kepada bank.	Ketika nasabah mempercepat pelunasan dalam hal ini telah dibayarkan pelunasan seluruhnya maka pihak bank BNI Syariah akan menghentikan seluruh pembayaran kewajiban nasabah.	Sesuai dengan SOP OJK 3.13.7.2016

**Tabel: 4.9**

Tentang standarisasi OJK perihal wanprestasi dalam akad murabahah

No	SOP OJK 3.19.2016	SISTEM BANK BNI SYARIAH	HASIL ANALISA
1	Jika wanprestasi terjadi akibat kelalaian nasabah yang mengakibatkan kerugian pihak	Bank BNI Syariah mengantisipasi jika nasabah mengalami wanprestasi atau tidak dapat melanjutkan transaksi dengan	Sesuai dengan SOP OJK 3.19.1.2016

	bank, maka bank berhak mendapatkan ganti rugi ( <i>ta'widh</i> )	menggunakan asuransi yang sudah dibayarkan ketika awal akad sehingga semua kerugian bank dapat tercover oleh asuransi.	
--	--	--	--

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan pada penjelasan sebelumnya maka pada akhirnya dapat dirumuskan beberapa kesimpulan akhir dari penelitian ini, yaitu :

1. Dalam mekanisme penetapan margin flat pada akad murabahah untuk produk Griya iB BNI Syariah berawal dari analisis divisi treasury dengan mempertimbangkan berbagai biaya dan semua yang berpengaruh pada nilai keuangan bank BNI Syariah yang kemudian didiskusikan bersama dengan DPS Bank BNI Syariah untuk selanjutnya dihadirkan dalam rapat ALCO bersama dengan petinggi bank BNI Syariah guna menyepakati ketentuan yang telah dianalisis dan diajukan oleh divisi treasury.
2. Besar kecilnya margin bank BNI Syariah dipengaruhi oleh faktor faktor biaya yang berkaitan dengan overheadcost, biaya dana dan risk premium serta jangka waktu akad nasabah.
3. Pelaksanaan sistem murabahah Griya iB Bank BNI Syariah sesuai dengan panduan buku pembiayaan murabahah yang diterbitkan oleh OJK, ini dibuktikan dengan 95% pelaksanaan murabahah yang dilakukan oleh bank BNI Syariah sesuai dengan buku panduan pembiayaan murabahah yang diterbitkan oleh OJK.

## **B. Saran**

Permasalahan yang sering dipandang oleh masyarakat bahwa bank BNI Syariah sama saja dengan bank Konvensional lainnya karena bank BNI Syariah masih mengacu pada sistem suku bunga yang dilakukan oleh Bank Indonesia saat ini. Oleh karena itu penulis menyarankan kepada bank BNI Syariah untuk:

1. Melakukan penghitungan yang relatif lebih rendah dari pada bank Konvensional dengan penghitungan yang benar benar tidak mengacu pada suku bunga untuk menghindari pandangan masyarakat tentang bank Syariah pada umumnya.
2. Melakukan sosialisasi kepada nasabah sebagai bentuk dukungan atas perkembangan bank Syariah di Indonesia dan merubah mindset ramai terkait penghitungan margin syariah.



## DAFTAR PUSTAKA

Al Quranul Karim

Amin, A. Riawan, *Menata Perbankan Syariah di Indonesia*, (UIN Press, 2009)

Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah*, (Gema Insani, 2001)

Ascarya, *Akad dan Produk bank Syariah*, (PT. Raja Grafindopersada 2007)

Arifin, Zainul, *dasar-dasar manajemen bank syariah*, (pustaka alvabet 2005)

Arifin, Zainul, *Memahami Bank Syariah Lingkup, Peluan, Tantangan dan Prospek*, (alvabet 1999).

Arwani, Agus, *Akuntansi Perbankan Syariah dari teori ke praktik*, (Deepublish 2016)

Djaelani, Aunu Rofiq, Teknik Pengumpulan Data dalam Penelitian Kualitatif, (Jurnal Fakultas Pendidikan Teknik, Institut Keguruan dan Ilmu Pendidikan Veteran Semarang) Vol: XX, Diterbitkan pada: 1, Maret 2013

Eriyanto, Analisis isi: Pengantar Metodologi untuk Penelitian Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya, (Jakarta: Kencana, Prenada Media Group, 2011)

Fatwa DSN-MUI

Gibtiah, *Fikih Kontemporer*, (Prenadamedia grup, 2016).

Huda Nurul, *Ekonomi Makro Islam*, (prenadamedia grup, Jakarta 2014).

Ihsan, Dwi Nur'ani, *manajemen Treasury Bank Syariah*, (UIN PRESS, Jakarta, 2015).

Kasmir, *Dasar dasar Perbankan*, (RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2012).

Karim, Adiwarman, *Islamic Banking*, (Rajawali Press, Jakarta, 2005).

- Karim, Adiwarmarman, *Bank Islam dan Analisis Fiqih*, Raja Grafindo Persada, (Rajawali Press, Jakarta, 2005).
- Karim, Adiwarmarman Azwar, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Rajawali Press, Jakarta 2012).
- K.Lewus, Mervyn & Latifa M. Algaoud, *Perbankan Syariah, prinsip, praktik, dan prospek*. (Serambi 2007)
- Krichene, Nouredine, *Islamic Capital Market Theory and Practice*, Willey (Publisher 2014)
- Luth, Thohir, *Bank Syariah dan prospek perkembangan di Indonesia* (Graha Ilmu 2006)
- Lubis, Rusdi Hamka, *Tambahan Pada Kebijakan Pembiayaan*, pada tanggal 22 September 2017
- Muslich, Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalat*, (Rosdakarya, Jakarta 2015).
- Purnamasari, Irma Devita, *Akad Syariah*, (Kaifa 2011)
- Raco J.R., *Metode Penelitian Kualitatif, Jenis Karakteristik dan Keunggulan*, (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, Kompas Gramedia Building, 2010).
- Sadi, Muhamad, *Konsep Hukum Perbankan Syariah*, (Setara press, 2015)
- Sarwono, Jonanthan, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu, 2006).
- Sholihin, Ahmad Ifham, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Pt. Gramedia Pustaka Utama).
- Siregar, Mulya, *Buku Standar Produk Murabahah OJK*, 2016

Sjahdeni, Sutan Remy, *Perbankan Syariah produk produk dan aspek aspek hukumnya*, (Kencana 2014).

Sjahdeni, Sutan Remy, *Perbankan Islam dan Kedudukaannya dalam tata hukum perbankan syariah*, (Pustaka utama gratifi 1999).

Soemitra, Andri, *bank dan lembaga keuangan syariah*, (Kencana 2016).

Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Ekonesia, 2003)

Suhendi, Hendi, *Fiqih Muamalah*, (Rajawalipress, jakarta, 2002).

Syafe'i, Rachmat, *Fiqih Muamalah* , (Pustaka Setia bandung 2001)

Usman, Rachmadi, *Aspek Hukum Pebankan Syariah*, (Sinar Grafika 2012)

Zulkifli, Sunarto, *Perbankan Syariah*, (Zikrul 2007)

دكتور أشرف محمد دوابه ، دراسة الاقتصاد الإسلامي ، ( دار السلام، 2010)

<https://dsnemui.or.id>

<https://sharianomics.wordpress.com/2010/11/18/definisi-margin-keuntungan>