



**PENETAPAN MARGIN PADA PRODUK PEMBIAYAAN  
MURĀBAHAH PADA BANK MUAMALAT INDONESIA  
KCP SIBOLGA**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat untuk  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)  
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

**OLEH**

**ALHANUDIN JAMBAK  
NIM. 12 220 0092**



**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN  
2016**



**PENETAPAN MARGIN PADA PRODUK PEMBIAYAAN  
MURĀBAHAH PADA BANK MUAMALAT INDONESIA  
KCP SIBOLGA**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat untuk  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)  
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

**OLEH**

**ALHANUDIN JAMBAK  
NIM. 12 220 0092**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH**

**Pembimbing I**

**Ikhwanuddin Harahap, M.Ag  
NIP. 19750103 200212 1 001**

**Pembimbing II**

**Windari, S.E., M.A  
NIP. 19830510 201503 2 003**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN  
2016**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. H. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihlilang, Padangsidempuan  
Tel. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022 Kode Pos 22733

Hal : Lampiran Skripsi  
a.n. **ALHANUDIN JAMBAK**  
Lampiran : 6 ( Enam ) Eksemplar

Padangsidempuan, Mei 2016  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Di-  
Padangsidempuan

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **ALHANUDIN JAMBAK** yang berjudul "**PENETAPAN MARGIN PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KCP SIBOLGA**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar sarjana Ekonomi Islam (SEI) dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

**PEMBIMBING I**

**Ikhwanudin Harahap, M. Ag**  
NIP. 19750103 200212 1 001

**PEMBIMBING II**

**Windari, S.E., M.A**  
NIP. 19830510 201503 2 003



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl.H. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihatang, Padangsidempuan  
Tel.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022 Kode Pos 22733

**PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI**

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ALHANUDIN JAMBAK

NIM : 12 220 0092

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah

Judul Skripsi : **PENETAPAN MARGIN PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KCP SIBOLGA.**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 28 April 2016

Saya yang Menyatakan,

**ALHANUDIN JAMBAK  
NIM: 12 220 0092**

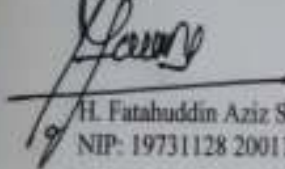


KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. H. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibitang Padangsidimpuan 22733  
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

DEWAN PENGUJI  
UJIAN MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : ALHANUDEN JAMBAK  
NIM : 12 220 0092  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : **PENETAPAN MARGIN PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KCP SIBOLGA.**

Ketua

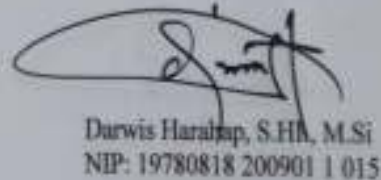
  
H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag  
NIP: 19731128 200112 1 001

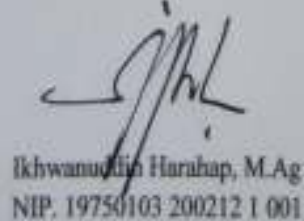
Sekretaris

  
Darwis Harahap, S.H., M.Si  
NIP: 19780818 200901 1 015

Anggota

  
H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag  
NIP: 19731128 200112 1 001

  
Darwis Harahap, S.H., M.Si  
NIP: 19780818 200901 1 015

  
Ikhwannudin Harahap, M.Ag  
NIP. 19750103 200212 1 001

  
Budi Gautama Siregar, S.Pd., MM  
NIP: 19790720 201101 1 005

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah  
Di : Padangsidimpuan  
Tanggal : 10 Mei 2016  
Pukul : 14.00 s/d 16.50  
Hasil/Nilai : 80,25/A  
Predikat : CUMLAUDE  
IPK : 3,77



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihintang Padangsidimpuan 22733  
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

## PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : PENETAPAN *MARGIN* PADA PRODUK PEMBIAYAAN  
*MURABAHAH* PADA BANK MUAMALAT INDONESIA  
KCP SIBOLGA

NAMA : ALHANUDIN JAMBAK  
NIM : 12 220 0092

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas  
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar  
Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)  
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah



Padangsidimpuan, 13 Mei 2016  
Dekan,

  
H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag  
NIP. 19731128 200112 1 001

## ABSTRAK

**Nama** : Alhanudin Jambak  
**NIM** : 12 220 0092  
**Judul** : Penetapan *Margin* pada Produk Pembiayaan *Murābahah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.  
**Kata Kunci** : *Margin*, dan Pembiayaan *Murābahah*.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana penetapan *margin* pada produk pembiayaan *murābahah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga, dan apa yang menjadi pertimbangan Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga dalam menetapkan *margin* produk pembiayaan *murābahah*.

Tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui penetapan *margin* pada produk pembiayaan *murābahah* di Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga. Dan untuk mengetahui pertimbangan Bank Muamalat Indonesia dalam menetapkan *margin* di Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah *Sub Branch Manager* dan *Account Manager*. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Dan data yang diperoleh akan diolah secara deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode yang digunakan dalam penetapan *margin murābahah* Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga adalah metode *effective*. Dalam penetapan *margin*, Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga memiliki beberapa pertimbangan yaitu kondisi ekonomi, komposisi pendanaan, keuntungan yang ingin diperoleh, biaya operasional, cadangan risiko macet, dan nilai *plafond*.

## KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan, berserta keluarga dan para sahabatnya. Amin.

Skripsi ini berjudul “**Penetapan *Margin* pada Produk Pembiayaan *Murābahah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga**”, ditulis untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI) dalam Ilmu Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti berterimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidempuan, serta Bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunte, M.A selaku Wakil Rektor Bidang Akademik, Bapak Aswadi Lubis, S.E., M.Si selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Hubungan Institusi.
2. Bapak H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Darwis Harahap, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Ibu Rosnani Siregar, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan



Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

3. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, M.Si, sebagai ketua Jurusan Perbankan Syariah, Ibu Nofinawati, M.A sebagai Sekretaris Jurusan, serta Bapak/ Ibu Dosen dan Pegawai administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku pembimbing I dan Ibu Windari, S.E., M.A selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak serta ibu Dosen IAIN Padangsidimpuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidimpuan.
7. Ayahanda Aswadi Jambak dan Ibunda Siti Azwianni Daulay yang tanpa pamrih memberikan kasih sayang, dukungan moril dan materi serta doa-doa mulia yang selalu dipanjatkan yang tiada hentinya kepada peneliti.
8. Ibu Efrida Yanti Siregar selaku kepala cabang pembantu yang telah memberi izin peneliti untuk melakukan penelitian di Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga. Dan seluruh karyawan Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga yang ikut serta mendukung dan terlibat dalam penelitian peneliti.
9. Alm. Angku, Uci, Alm. Nenek, Ibu, Unde, dan One yang telah memberikan motivasi dan nasihat yang tiada henti selama menempuh pendidikan hingga sampai ketahap penyelesaian skripsi ini.
10. Kepada teman saya yang telah memberikan saran, motivasi, dan dukungan serta meluangkan waktunya untuk membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
11. Kepada para editor yang telah meluangkan waktu untuk memperbaiki ketepatan pengetikan redaksi skripsi peneliti.
12. Kerabat dan seluruh rekan mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah-3 angkatan 2012, yang selama ini telah berjuang bersama-sama.

13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Akhirnya penulis mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada ALLAH SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada penulis sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati penulis mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan penulis.

Padangsidempuan, 13 Mei 2016

Peneliti,



ALHANUDIN JAMBAK  
NIM. 12 220 0092

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### 1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	ħa	ħ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	de
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	es
ص	šad	š	es dan ye
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	žā	ž	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	ki
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	nun	N	en
و	wau	W	we
ه	ha	H	Ha

ء	hamzah	..'	Apostrof
ي	ya	Y	Ye

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

- a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	ḍommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
و.....	fathah dan wau	Au	a dan u

- c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
.....ا.....	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
.....ى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
و.....	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

### 3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

- a. Ta marbutah hidup, yaitu Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta marbutah mati, yaitu Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

### 4. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

### 5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ال . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya,

yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

## **6. Hamzah**

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

## **7. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, mau pun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

## **8. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka

yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

## **9. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektor Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektor Pendidikan Agama.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING</b>	
<b>LEMBARAN PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI</b>	
<b>BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH</b>	
<b>PENGESAHAN DEKAN</b>	
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>TRANSLITERASI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I    PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	3
C. Batasan Istilah .....	4
D. Rumusan Masalah.....	4
E. Tujuan Penelitian .....	4
F. Kegunaan Penelitian .....	5
G. Sistematika Pembahasan .....	5
<b>BAB II    TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Landasan Teori .....	7
1. <i>Margin</i> .....	7
a. Pengertian <i>Margin</i> .....	7
b. Referensi <i>Margin</i> Keuntungan.....	8
c. Kebijakan dalam Penentuan <i>Margin</i> .....	11
d. Metode Perhitungan <i>Margin</i> .....	13
2. Produk .....	17
a. Pengertian Produk .....	17
3. Pembiayaan.....	18
a. Pengertian Pembiayaan .....	18
b. Tujuan Pembiayaan .....	21
c. Unsur-Unsur Pembiayaan.....	22
d. Jenis-Jenis Pembiayaan .....	24
e. Fungsi Pembiayaan .....	29
f. Prosedur Pembiayaan .....	33
4. <i>Murābahah</i> .....	36
a. Pengertian <i>Murābahah</i> .....	36
b. Dasar Hukum <i>Murābahah</i> .....	38
c. Rukun dan Syarat <i>Murābahah</i> .....	39
d. Tujuan Akad <i>Murābahah</i> .....	40
e. Harga Jual Bank .....	40
f. Jaminan Pembayaran.....	41



	g. Jangka Waktu.....	41
	h. Aplikasi <i>Murābahah</i> dalam Perbankan.....	41
	i. Manfaat <i>Murābahah</i> .....	43
	B. Penelitian Terdahulu.....	44
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN</b>	
	A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	50
	B. Jenis Penelitian.....	50
	C. Subjek Penelitian.....	51
	D. Sumber Data.....	51
	E. Teknik Pengumpulan Data.....	52
	1. Observasi.....	52
	2. Wawancara.....	52
	3. Dokumentasi.....	53
	F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	53
	1. Teknik Pengolahan Data.....	53
	2. Analisis Data.....	54
	G. Teknik Keabsahan Data.....	55
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN</b>	
	A. Sejarah Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.....	57
	B. Visi-Misi Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.....	59
	1. Visi.....	59
	2. Misi.....	59
	C. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.....	60
	D. Metode Penetapan <i>Margin Murābahah</i> pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.....	61
	E. Komponen-Komponen yang Mempengaruhi Penetapan <i>Margin Murābahah</i> pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.....	64
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP</b>	
	A. Kesimpulan.....	71
	B. Saran.....	71
	<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
	<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	
	<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 <i>Margin Murābahah</i> Bank Muamalat KCP Sibolga .....	3
Tabel 3.1 Subjek Penelitian.....	51

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema <i>Murābahah</i> .....	42
Gambar 4.1 Struktur Organisasi .....	60

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Pedoman Observasi
- Lampiran 2 Pedoman Wawancara
- Lampiran 3 Data Informan (Narasumber)
- Lampiran 4 Struktur Organisasi

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Fungsi utama perbankan syariah tidak jauh berbeda dengan perbankan konvensional yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya sebagai fungsi intermediasi. Namun bank syariah dalam operasinya berdasarkan ketentuan syariah islam yaitu *Al-Qur'an* dan *As-Sunnah* dengan setiap produk yang sesuai dengan ketentuan fatwa MUI (Majelis Ulama Indonesia). Dalam praktiknya bank syariah menyalurkan dananya dalam bentuk pembiayaan, baik itu pembiayaan modal kerja/usaha, investasi, maupun untuk konsumsi.

Dalam praktiknya pembiayaan yang dilakukan bank syariah menggunakan akad *muḍārabah*, *musyārahah*, *murābahah*, *salam*, dan *istiṣna*. Pembiayaan juga berkaitan dengan memperoleh keuntungan yang menggunakan sistem bagi hasil maupun *margin* keuntungan. Pembiayaan yang menggunakan sistem bagi hasil adalah *muḍārabah* dan *musyārahah*, sedangkan yang menggunakan sistem *margin* keuntungan adalah *murābahah*, *salam*, dan *istiṣna*.

Kegiatan jual beli tentu tidak terlepas dari penetapan keuntungan, karena penetapan keuntungan merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan jual beli. Keuntungan menjadi sangat penting untuk diperhatikan, sebab keuntunganlah yang menentukan laku tidaknya suatu produk dan jasa perbankan. Salah dalam menetapkan keuntungan yang diharapkan oleh bank

akan sangat berakibat fatal terhadap lakunya produk perbankan yang ditawarkan.

Terkait dengan keuntungan tersebut pembiayaan *murābahah* dalam bank syariah, bank membiayai pembelian barang atau *asset* yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli terlebih dahulu barang tersebut dari pemasok dan setelah kepemilikan barang tersebut menjadi milik bank secara hukum, maka selanjutnya bank menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan *margin*. Nasabah harus diberitahukan oleh bank berapa harga beli bank dan menyepakati berapa *margin*.<sup>1</sup>

Dalam praktiknya *murābahah* terdapat praktik perwakilan/*wakālah* yaitu bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga atas nama bank. DSN (Fatwa DSN MUI Nomor 10 tahun 2000) membolehkan hal tersebut dengan pertimbangan kepraktisan dan kesalahan spesifikasi barang yang diinginkan nasabah.<sup>2</sup>

Pembiayaan yang paling diminati nasabah pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga adalah pembiayaan dengan akad *murābahah* yaitu 94,9% dengan jumlah nasabah sebanyak 206 orang, sedangkan pembiayaan dengan akad *musyārahah* yaitu 4,6% dengan jumlah nasabah sebanyak 10 orang, dan pembiayaan dengan akad yaitu 0,5% *ijārah* dengan jumlah nasabah

---

<sup>1</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2014), hal.191.

<sup>2</sup>Rizal Yaya, *Akuntansi Perbankan Syariah* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hal.

sebanyak 1 orang.<sup>3</sup> Berikut ini adalah tabel yang menunjukkan *margin* pembiayaan *murābahah* selama 4 tahun terakhir:

**Tabel 1.1**  
***Margin Murābahah* Bank Muamalat KCP Sibolga**

No.	Tahun	<i>Margin</i>
1	2012	8,4%-9,6%
2	2013	8,4%-9,6%
3	2014	9,6%-10,8%
4	2015	9,6%-10,8%

\*Sumber: Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga

Berdasarkan tabel di atas, *margin murābahah* untuk setiap dua tahun mengalami peningkatan. Untuk tahun 2012 -2013 *margin* minimalnya adalah 8,4% dan *margin* maksimalnya adalah 9,6%. Dan untuk tahun 2014-2015 *margin* minimalnya adalah 9,6% dan *margin* maksimalnya adalah 10,8%.

Perbedaan *margin* setiap 2 tahunnya pada bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga menimbulkan pertanyaan-pertanyaan yang menyatakan bagaimana penetapan *margin* pada suatu bank? Apa yang menjadi pertimbangan-pertimbangan bank dalam menetapkan *margin*? Berdasarkan latar belakang masalah ini peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Penetapan *Margin* pada Produk Pembiayaan *Murābahah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.”**

## **B. Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, mengingat luas dan kompleksnya permasalahan yang ada serta keterbatasan penelitian, maka peneliti membatasi ruang lingkup masalah yang diteliti yaitu tentang

---

<sup>3</sup>Wawancara dengan Bapak Abdul staf pegawai bagian *Account Manager* pada Rabu, 10 Februari 2016 pukul 17.00 Wib.

penetapan *margin* pada produk pembiayaan *murābahah* setelah penetapan *Assets and Liability Committee (ALCO)* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.

### **C. Batasan Istilah**

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam mengartikan istilah-istilah yang ada dalam penelitian maka dibuatlah defenisi operasional untuk menerangkan beberapa istilah berikut:

1. *Margin* adalah laba yang diinginkan.
2. Produk adalah barang atau jasa yang diperjualbelikan.
3. Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan dari satu pihak ke pihak lain untuk mendukung suatu usaha yang dilakukan.
4. Pembiayaan *Murābahah* adalah transaksi jual beli yang dilakukan antara pihak bank dan nasabah dimana harga jual dan keuntungan yang diperoleh pihak bank diketahui oleh kedua belah pihak.

### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan, maka yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana penetapan *margin* pada produk pembiayaan *murābahah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga?

### **E. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui cara penetapan *margin* pada produk pembiayaan *murābahah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.



## **F. Kegunaan Penelitian**

Dari tujuan penelitian di atas, kegunaan dari penelitian ini antara lain:

1. Bagi peneliti, dapat menambah pengetahuan dan wawasan tentang penetapan *margin* pada produk pembiayaan *murābahah*.
2. Bagi lembaga keuangan syariah khususnya Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga, sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam mengambil keputusan untuk penetapan *margin murābahah*.
3. Bagi peneliti selanjutnya, sebagai bahan referensi dan pertimbangan dalam melakukan penelitian yang akan datang.
4. Untuk Akademik, sebagai bahan pustaka untuk menambah pengetahuan dan pemahaman terkait *margin*.
5. Untuk Masyarakat, sebagai bahan bacaan agar mengetahui *margin* pada perbankan syariah.

## **G. Sistematika Pembahasan**

BAB I Pendahuluan, berisi tentang uraian Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, Batasan Istilah, Rumusan Masalah, Tujuan Masalah, Kegunaan Penelitian, dan Sistematika Pembahasan.

BAB II Membahas tentang Kajian Pustaka yang mencakup tentang, *Margin*, Produk, Pembiayaan, *Murābahah*, dan Penelitian Terdahulu.

BAB III Membahas tentang Metodologi Penelitian yang mencakup Waktu dan Tempat penelitian, Jenis Penelitian, Subjek Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, Teknik Pengolahan dan Analisis Data, dan Teknik Pengecekan Keabsahan Data.

- BAB IV Berisikan Analisa Pembahasan dan Hasil Penelitian yang mencakup tentang Penetapan *Margin* pada Produk Pembiayaan *Murābahah* pada BMI KCP Sibolga dan
- BAB V Merupakan bab penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran yang diutarakan pada akhir penulisan ini.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Landasan Teori

##### 1. *Margin*

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

Pengertian *margin* menurut Ahmad Ifham adalah sebagai berikut:

*Margin* (keuntungan) 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>4</sup>

Pengertian *margin* menurut Gemala Dewi adalah sebagai berikut:

“*Margin* (keuntungan) adalah selisih harga jual dikurangi harga asal yang merupakan pendapatan bank”.<sup>5</sup>

Pengertian *margin* menurut Sudarsono adalah sebagai berikut:

“*Margin* adalah selisih antara harga kontan atau *spot price* dan harga di muka atau *for ward price* suatu mata uang yang dinyatakan sebagai premi/potongan.”<sup>6</sup>

Pengertian *margin* berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah sebagai berikut: “*Margin* adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual di pasar”.<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup>Ahmad Ifham, *Ini Lho Bank Syariah! Memahami Bank Syariah dengan Mudah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), hal. 51.

<sup>5</sup>Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2006), hal. 88.

<sup>6</sup>Sudarsono, *Kamus Ekonomi Uang & Bank* (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), hal. 186.

<sup>7</sup>Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2001), hal. 715.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa *margin* adalah keuntungan yang diperoleh atas pembiayaan yang dilakukan bank dengan nasabah dalam bentuk persentase berdasarkan prinsip jual beli.

b. Referensi *Margin* Keuntungan

Referensi *margin* keuntungan adalah *margin* keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO bank syariah. Penetapan *margin* keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim ALCO bank syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

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

*Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) adalah tingkat *margin* keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat *margin* keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat *margin* keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.<sup>8</sup>

Tingkat *margin* pada bank syariah lain merupakan hal yang paling utama yang perlu dipertimbangkan dalam menetapkan *margin*. Bank syariah lainnya merupakan pesaing yang dapat dikatakan pesaing langsung karena sama-sama beroperasi berdasarkan prinsip syariah.

---

<sup>8</sup>Ahmad Ifham, *Op.Cit.*, hal. 52.

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

*Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)* adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat.<sup>9</sup>

Bank konvensional merupakan pesaing terdekat tidak langsung karena bank konvensional menerapkan prinsip bunga. Sehingga dalam rapat ALCO tingkat suku bunga bank konvensional juga menjadi pertimbangan dalam menetapkan tingkat *margin*.

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

*Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.<sup>10</sup>

Untuk menetapkan tingkat *margin* perlu dipertimbangkan berapa tingkat bagi hasil yang akan diberikan kepada dana pihak ketiga. Karena pembiayaan yang diberikan harus memberikan keuntungan kepada bank dan juga bagi hasil yang diberikan kepada dana pihak ketiga seperti deposito, tabungan, dan giro.

---

<sup>9</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Bank Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hal. 280.

<sup>10</sup>Ahmad Ifham, *Op.Cit.*, hal. 52.

#### 4) *Acquiring Cost*

*Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.<sup>11</sup>

#### 5) *Overhead Cost*

*Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.<sup>12</sup>

Berdasarkan uraian di atas referensi yang digunakan dalam penetapan *margin* oleh bank syariah adalah *margin* keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO. Tim ALCO bank syariah dalam penetapan *margin* dengan mempertimbangkan tingkat *margin* keuntungan rata-rata bank syariah. Hal ini perlu dipertimbangkan dengan tujuan untuk menciptakan persaingan yang sehat antar bank syariah. pertimbangan yang kedua adalah tingkat suku bunga perbankan konvensional, perlu dipertimbangkan karena bank konvensional merupakan salah satu kompetitor tidak langsung bank syariah. Pertimbangan ketiga adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga hal tersebut perlu dipertimbangkan karena bank harus mampu memberikan bagi hasil kepada nasabah dana pihak ketiga yang diperoleh melalui penyaluran pembiayaan salah satunya dengan akad *murābahah*.

---

<sup>11</sup>Adiwarman A. Karim, *Op.Cit.*, hal. 281.

<sup>12</sup>Ahmad Ifham, *Op.Cit.*, hal. 53.

Dalam penetapan *margin* juga harus menyesuaikan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh dana pihak ketiga baik biaya langsung maupun tidak langsung.

Pertimbangan-pertimbangan tersebut oleh ALCO tujuannya agar *margin* keuntungan yang ditetapkan sesuai dengan seharusnya sehingga sesama bank syariah dapat bersaing dan tidak kalah penting dengan bank syariah.

c. Kebijakan dalam Penentuan *Margin*

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan *margin* di bank Islam antara lain sebagai berikut:

1) Komposisi Pendanaan

Bagi bank Islam yang pendanaannya sebagian besar diperoleh dari dana giro dan tabungan, yang pada dasarnya nisbah nasabah tidak setinggi pada deposan, maka penentuan keuntungan (*margin*/bagi hasil bagi bank) akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbesar berasal dari deposito.

2) Tingkat Persaingan

Jika tingkat kompetisi ketat, porsi keuntungan bank tipis, sedangkan pada tingkat persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup>Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hal. 786-787.

### 3) Risiko Pembiayaan

Untuk pembiayaan pada sektor yang beresiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi dibanding yang beresiko sedang apalagi kecil.

### 4) Jenis Nasabah

Yang dimaksud adalah nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima misal usahanya besar dan kuat, bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan kepada para nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.

### 5) Kondisi Perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: *revival*, *boom/peak*-puncak, resesi, dan depresi. Jika perekonomian secara umum berada pada dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun, pada kondisi lainnya, (resesi dan depresi) bank tidak merugi pun sudah bagus/keuntungan sangat tipis.

### 6) Tingkat Keuntungan yang Diharapkan

Secara kondisional, hal ini (*spread bank*) terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga risiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tentu telah menetapkan berapa besar keuntungan yang dianggarkan. Anggaran



keuntungan inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya *margin* untuk bank.<sup>14</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas maka untuk menciptakan *margin* yang sesuai dan kompetitif perlu adanya pertimbangan terkait, komposisi pendanaan, tingkat persaingan, risiko pembiayaan, kondisi perekonomian dan tingkat keuntungan yang diharapkan.

#### d. Metode Perhitungan *Margin*

Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan 6 metode sebagai berikut:

##### 1) *Margin* Keuntungan Menurun (*Sliding*)

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

##### 2) *Margin* Keuntungan Rata-Rata

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

##### 3) *Margin* Keuntungan *Flat*

*Margin* keuntungan *flat* adalah perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari

---

<sup>14</sup>*Ibid.*, hal. 787.

satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

4) *Margin Keuntungan Anuitas*

*Margin* keuntungan anuitas adalah *margin* keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara anuitas. Perhitungan anuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran jumlah angsuran secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok semakin membesar dan *margin* keuntungan yang semakin menurun.<sup>15</sup>

5) *Margin Keuntungan Effective*

*Margin* keuntungan *effective* merupakan beban *margin* efektif yang ditanggung oleh debitur. Perhitungan *margin effective* berasal dari persentase *margin* dikalikan dengan saldo akhir pinjaman setelah dikurangi angsuran pokok. Perhitungan angsuran pokok perbulan berasal dari jumlah angsuran total dikurangi dengan angsuran *margin*. Dalam metode *effective*, total angsuran akan sama setiap bulan, akan tetapi angsuran pokok akan meningkat dan angsuran *margin* akan menurun.

Jumlah angsuran perbulan, dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Angsuran Perbulan} = \frac{\text{Harga Jual}}{\text{Jangka Waktu}}$$

---

<sup>15</sup>Ahmad Ifham, *Op.Cit.*, hal. 53-54.

Contoh:

Pada 10 Desember 2014 Pak Slamet melakukan negoisasi dengan Bank Muamalat Indonesia untuk memperoleh fasilitas *murābahah* dengan pesanan untuk pembelian sebuah mobil dengan rencana sebagai berikut.

Harga Barang	: Rp 50.000.000
Uang Muka	: Rp 22.504.677,40 (45% dari harga barang)
Pembiayaan oleh bank	: Rp 27.495.322,60 (55% dari harga barang)
<i>Margin</i>	: Rp 2.749.532,26
Harga Jual	: Rp 52.749.532,26
<i>Rate Margin</i>	: 10 %
Jangka Waktu	: 12 bulan

Tgl Angsuran	Pokok	<i>Margin</i>	Jumlah Angsuran	Sisa Outstanding Pokok
A	B = D - C	$E = \text{Rate/bulan} \times E \text{ Bulan lalu}$	D = B + C	E = E Bulan lalu - B
				50.000.000,00
10-Jan-15	3.979.127,70	416.666,66	4.395.794,36	46.020.872,30
10-Feb-15	4.012.287,10	383.507,26	4.395.794,36	42.008.585,20
10-Mar-15	4.045.722,82	350.071,54	4.395.794,36	37.962.862,38
10-Apr-15	4.079.437,18	316.357,18	4.395.794,36	33.883.425,20
10-May-15	4.113.432,49	282.361,87	4.395.794,36	29.769.992,71
10-Jun-15	4.147.711,09	248.083,27	4.395.794,36	25.622.281,62
10-Jul-15	4.182.275,35	213.519,01	4.395.794,36	21.440.006,27
10-Aug-15	4.217.127,65	178.666,71	4.395.794,36	17.222.878,62
10-Sep-15	4.252.270,38	143.523,98	4.395.794,36	12.970.608,24
10-Oct-15	4.287.705,96	108.088,40	4.395.794,36	8.682.902,28
10-Nov-15	4.323.436,85	72.357,51	4.395.794,36	4.359.465,43
10-Dec-15	4.359.465,43	36.328,87	4.395.794,30	-
Total	50.000.000,00	2.749.532,26	52.749.532,26	

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Jual} &= \text{Harga Barang} + \text{Margin} \\
 &= \text{Rp } 50.000.000 + \text{Rp } 2.749.532,26 \\
 &= \text{Rp } 52.749.532,26
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Angsuran per bulan} &= \frac{\text{Harga Jual}}{\text{Jangka Waktu}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 52.749.532,26}{12} \\
 &= \text{Rp } 4.395.794,36
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Angsuran margin ke-1} &= \frac{\text{Rate Margin}}{\text{Jangka Waktu}} \times \text{Sisa Ost Pokok} \\
 &= \frac{10\%}{12} \times \text{Rp } 50.000.000 \\
 &= \text{Rp } 416.666,66
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Angsuran pokok ke-1} &= \text{Angsuran per bulan} - \text{Angsuran Margin I} \\
 &= \text{Rp } 4.395.794,36 - \text{Rp } 416.666,66 \\
 &= \text{Rp } 3.979.127,70
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Sisa ost pokok ke-1} &= \text{Sisa ost sebelumnya} - \text{Angsuran pokok ke-1} \\
 &= \text{Rp } 50.000.000 - \text{Rp } 3.979.127,70 \\
 &= \text{Rp } 46.020.872,30
 \end{aligned}$$

Perhitungan untuk bulan kedua dan seterusnya, mengulangi perhitungan dari angsuran *margin* sampai sisa ost pokok.

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa angsuran pokok meningkat setiap bulan yaitu Januari 2015 Rp 3.979.127,70, Februari 2015 Rp 4.012.287,10. Sedangkan pada angsuran *margin* akan menurun setiap bulan yaitu Januari 2015 Rp 416.666,66, Februari 2015 Rp 383.507,26.

## 6) *Floating Rate*

*Floating rate* merupakan kebijakan bunga yang dilakukan oleh bank dengan model bunga mengambang. Artinya, bank dapat mengubah suku bunga tanpa adanya pemberitahuan kepada debitur. Dalam kondisi pasar uang yang tidak stabil, bank kemungkinan akan sering mengubah suku bunga kredit, karena pada sisi pasiva, bunga simpanan dana pihak ketiga juga sering mengalami perubahan.<sup>16</sup>

Keenam metode penetapan perhitungan bunga tersebut juga diaplikasikan dalam penentuan *margin* di bank syariah. metode yang tidak digunakan hanya *floating rate* karena penetapan *margin* di bank syariah hanya dilakukan satu kali saja di awal akad. Dan tidak akan dipengaruhi tingkat suku bunga. Jika dengan metode *margin* efektif maka sesuai untuk pembiayaan jangka panjang. Sedangkan metode *flat* sering digunakan untuk nasabah pemilik dana pihak ketiga. Jika dibandingkan antara metode *efektif* dengan *flat* maka akan lebih mahal metode *efektif*.

## 2. Produk

### a. Pengertian Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk dijual. Produk dalam arti luas meliputi produk fisik, servis/jasa, orang, organisasi, tempat, ide, *rights* (hak paten).<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup>Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi* (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 147-149.

<sup>17</sup>Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hal. 38.

Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.<sup>18</sup> Pengertian produk menurut Philip Kotler yang dikutip oleh Kasmir dan Jakfar adalah “Sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan”.<sup>19</sup>

Dalam bisnis, produk adalah barang atau jasa yang dapat diperjualbelikan. Dalam *marketing*, produk adalah apapun yang bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan bisa memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan. Dalam tingkat pengecer, produk sering disebut sebagai *merchandise*. Dalam manufaktur, produk dibeli dalam bentuk barang mentah dan dijual sebagai barang jadi. Produk yang berupa barang mentah seperti metal atau hasil pertanian sering pula disebut sebagai komoditas.<sup>20</sup>

Jadi, dapat disimpulkan produk adalah sesuatu yang ditawarkan (jasa keuangan) kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan nasabah.

### 3. Pembiayaan

#### a. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I believe*, *I trust*, yaitu ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh

---

<sup>18</sup>Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 51.

<sup>19</sup>*Ibid.*

<sup>20</sup><https://id.wikipedia.org/wiki/Produk>, sabtu09/01/2016, 21248 wib.

kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku *ṣahibul māl*.<sup>21</sup>

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.<sup>22</sup>

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berbeda dengan kredit yang diberikan oleh bank konvensional. Dalam perbankan syariah, *return* atas pembiayaan tidak dalam bentuk bunga, akan tetapi dalam bentuk lain sesuai dengan akad-akad yang disediakan di bank syariah.<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup>Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin *Op.Cit.*, hal.698.

<sup>22</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003), hal. 73.

<sup>23</sup>Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2014), hal. 105-106.

Dalam Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998:

Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.<sup>24</sup>

Dalam perbankan syariah, istilah kredit tidak dikenal, karena bank syariah memiliki skema yang berbeda dengan bank konvensional dalam menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan. Bank syariah menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. Sifat pembiayaan bukan merupakan utang piutang, tetapi merupakan investasi yang diberikan bank kepada nasabah dalam melakukan usaha.

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998:

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>25</sup>

Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum islam.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah penyaluran dana yang dilakukan oleh bank kepada nasabah dengan pemberian modal guna untuk mendukung kegiatan usaha yang dilakukan nasabah.

---

<sup>24</sup>Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998.

<sup>25</sup>Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998.



## b. Tujuan Pembiayaan

Dalam membahas tujuan pembiayaan, mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan yaitu sebagai berikut:

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

Selain itu, ada tiga pihak/pelaku utama yang terlibat dalam setiap pemberian pembiayaan, sehingga dalam pemberian pembiayaan akan mencakup pula pemenuhan tujuan ketiga pelaku utama tersebut, yakni sebagai berikut:<sup>26</sup>

- 1) Bank (selaku *muḍarib* atau *ṣahibul māl*)
  - a) Penghimpun dana masyarakat yang mengalami kelebihan dana.
  - b) Penyaluran/pemberian pembiayaan merupakan bisnis utama dan terbesar hampir pada sebagian besar bank.
  - c) Penerima bagi hasil dari pemberian pembiayaan bagi bank merupakan sumber pendapatan terbesar.
  - d) Sebagai salah satu instrumen/produk bank dalam memberikan pelayanan pada *customer*.

---

<sup>26</sup>Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Op.Cit.*, hal. 711-712.

- e) Sebagai salah satu media bagi bank dalam berkontribusi untuk pembangunan.
  - f) Sebagai salah satu komponen dari *asset allocation approach*.
- 2) Nasabah (selaku *ṣahibul māl* dan *muḍarib*)
- a) Sebagai pemilik dana yang menginginkan penitipan atau investasi atas dana yang dimiliki.
  - b) Sebagai salah satu potensi yang mengembangkan usaha.
  - c) Dapat meningkatkan kinerja perusahaan.
  - d) Sebagai salah satu alternatif pembiayaan perusahaan.
- 3) Negara (selaku regulator)
- a) Sebagai salah satu sarana dalam memacu pembangunan.
  - b) Meningkatkan arus dana dan jumlah uang yang beredar.
  - c) Meningkatkan pertumbuhan perekonomian.
  - d) Meningkatkan pendapatan negara dari pajak.
- c. Unsur-Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan, dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti bahwa prestasi yang diberikan benar-benar harus dapat diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama.<sup>27</sup> Berdasarkan hal-hal tersebut unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah:

---

<sup>27</sup>*Ibid.*, hal. 701.

#### 1) Bank Syariah

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

#### 2) Mitra Usaha/Partner

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

#### 3) Kepercayaan (*Trust*)

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang telah diperjanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

#### 4) Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra.

#### 5) Risiko

Setiap dana yang disalurkan/diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

#### 6) Jangka Waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga 1 tahun. Jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan pembayaran kembali antara 1 hingga 3 tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan yang lebih dari 3 tahun.

#### 7) Balas Jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.<sup>28</sup>

#### d. Jenis-Jenis Pembiayaan

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

- 1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.<sup>29</sup> Pembiayaan produktif juga bertujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi, mulai dari saat pengumpulan bahan

---

<sup>28</sup>Ismail, *Op.Cit.*, hal. 107-108.

<sup>29</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal. 160.

mentah, pengolahan, dan sampai kepada proses penjualan barang-barang yang sudah jadi.



Penggunaan pembiayaan produktif dalam proses produksi mengalami perputaran yang tidak sama. Terhadap alat-alat produksi yang berupa modal tetap seperti mesin-mesin, maka perputaran modal itu akan berakhir setelah proses produksi selesai, sedangkan terhadap bahan-bahan pembantu dan tenaga kerja, hanya dalam satu proses produksi saja.<sup>30</sup>

- 2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.<sup>31</sup>

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

- 1) Pembiayaan Modal Kerja

Unsur-unsur modal kerja terdiri atas empat komponen sebagai berikut:

- a) Pembiayaan Likuiditas (*Cash Financing*)

Pembiayaan ini pada umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat terjadinya ketidaksesuaian (*mismatched*) antara *cash inflow* dan *cash outflow* pada perusahaan nasabah. Fasilitas yang biasanya diberikan bank

<sup>30</sup>Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Op.Cit.*, hal. 716.

<sup>31</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.Cit.*, hal. 160.

konvensional adalah fasilitas cerukan (*overdraft facilities*) atau yang biasa disebut rekening koran.

Bank syariah dapat menyediakan fasilitas semacam itu dalam bentuk *qardh* timbal balik atau yang disebut *compensating balance*. Atas fasilitas ini, bank tidak dibenarkan meminta imbalan apa pun kecuali sebatas biaya administrasi pengelolaan fasilitas tersebut.

b) Pembiayaan Piutang (*Receivable Financing*)

Kebutuhan pembiayaan ini timbul pada perusahaan yang menjual barangnya dengan kredit, tetapi baik jumlah maupun jangka waktunya melebihi kapasitas modal kerja yang dimilikinya. Bank biasanya memberikan fasilitas berupa hal-hal berikut:

(1) Pembiayaan Piutang (*Receivable Financing*)

Bagi bank syariah, untuk kasus pembiayaan piutang seperti tersebut di atas hanya dapat dilakukan dalam bentuk *al-qardh* dimana bank tidak boleh meminta imbalan kecuali biaya administrasinya.

(2) Anjak Piutang (*Factoring*)

Anjak Piutang adalah kegiatan pengalihan piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan

atas piutang tersebut sesuai dengan prinsip syariah.<sup>32</sup> Untuk kasus anjak piutang, bank syariah dapat memberikan fasilitas pengambilalihan piutang, yaitu yang disebut *hiwalah*. Akan tetapi, untuk kasus ini pun bank tidak dibenarkan meminta imbalan kecuali biaya layanan atau biaya administrasi dan biaya penagihan.

#### c) Pembiayaan Persediaan

Bank syariah mempunyai mekanisme tersendiri untuk memenuhi kebutuhan pendanaan persediaan tersebut, yaitu antara lain dengan menggunakan prinsip jual beli (*al-bai'*) dalam dua tahap. Tahap pertama, bank mengadakan (membeli dari supplier secara tunai) barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Tahap kedua, bank menjual kepada nasabah pembeli dengan pembayaran tangguh dan dengan mengambil keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah.

#### d) Pembiayaan Modal Kerja Untuk Perdagangan

##### (1) Perdagangan Umum

Perdagangan umum adalah perdagangan yang dilakukan dengan target pembeli siapa saja yang datang membeli barang-barang yang telah disediakan di tempat penjual, baik pedagang eceran (*retailer*) maupun pedagang besar (*whole seller*). Untuk pembiayaan modal kerja

---

<sup>32</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 342.

perdagangan jenis ini, skema yang paling tepat adalah skema *muḍārabah*.

## (2) Perdagangan Berdasarkan Pesanan

Perdagangan ini biasanya tidak dilakukan atau diselesaikan di tempat penjual, yaitu seperti perdagangan antarkota, perdagangan antarpulau, atau perdagangan antarnegara. Pembeli terlebih dahulu memesan barang-barang yang dibutuhkan kepada penjual berdasarkan contoh barang atau daftar barang serta harga yang ditawarkan.

Berdasarkan pesanan itu, penjual lalu mengumpulkan barang-barang yang diminta dengan cara membeli atau memesan, baik dari produsen maupun dari pedagang lainnya. Setelah terkumpul, barulah dikirim kepada pembeli sesuai pesanan. Apabila barang telah dikirim, penjual juga menghadapi kemungkinan risiko tidak dibayarnya barang yang dikirimnya itu.

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi kedua belah pihak, bank konvensional telah memberikan jalan keluarnya, yaitu fasilitas *letter of credit* (L/C). Bank syariah telah dapat mengadopsi L/C itu dengan menggunakan skema *al-wakālah*, *al-musyārahah*, *al-muḍārabah*, ataupun *al-murābahah*. Dalam hal *al-wakālah*, bank syariah hanya



memperoleh pendapatan berupa *fee* atas jasa yang diberikannya.

## 2) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, ataupun pendirian proyek baru.

Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah:

- a) Untuk mengadakan barang-barang modal,
- b) Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah,
- c) Berjangka waktu menengah dan panjang.

Skema yang dapat digunakan bank syariah dalam pembiayaan investasi adalah *al-ijārah al-muntahia bit-tamlik*, yaitu menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan kepemilikan. Sumber perusahaan untuk pembayaran sewa ini adalah *amortisasi* atas barang modal yang bersangkutan, surplus, dan sumber-sumber lain yang dapat diperoleh perusahaan.<sup>33</sup>

### e. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut:

---

<sup>33</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.Cit.*, hal. 160-167.

1) Pembiayaan dapat Meningkatkan *Utility* (Daya Guna) dari Modal/Uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, deposito, ataupun tabungan. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank. Para pengusaha menikmati pembiayaan untuk memperluas/memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.<sup>34</sup>

2) Pembiayaan Meningkatkan *Utility* (Daya Guna) suatu Barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/minyak goreng, peningkatan *utility* dari padi menjadi beras, benang menjadi tekstil, dan sebagainya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. Perpindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan pada distributor saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan.

---

<sup>34</sup>Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Op.Cit.*, hal. 712.

### 3) Pembiayaan Meningkatkan Peredaran dan Lalu Lintas Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran, pengusaha menciptakan penambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti *cheque*, giro, bilyet, wesel, *promes*, dan sebagainya melalui pembiayaan. Peredaran uang kartal maupun uang giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan lebih baik secara kualitatif apalagi secara kuantitatif.

### 4) Pembiayaan Menimbulkan Kegairahan Berusaha Masyarakat

Manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu selalu berusaha memenuhi kebutuhan. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamika akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan. Karena itu, manusia selalu berusaha dengan segala daya untuk memenuhi kekurangmampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna untuk meningkatkan usahanya. Bantuan yang diterima pengusaha dari bank inilah kemudian yang untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.<sup>35</sup>

### 5) Pembiayaan sebagai Alat Stabilisasi Ekonomi

---

<sup>35</sup>*Ibid.*, hal, 713-714.

Dalam keadaan ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha antara lain:

- a) Pengendalian inflasi,
- b) Peningkatan ekspor,
- c) Rehabilitasi sarana,
- d) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi, maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting. Arah pembiayaan harus berpedoman pada segi-segi pembatasan kualitatif, yaitu pengarahan ke sektor-sektor yang produktif dan sektor-sektor prioritas yang secara langsung berpengaruh terhadap hajat hidup masyarakat.

#### 6) Pembiayaan sebagai Jembatan untuk Peningkatan Pendapatan Nasional

Pengusaha yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan *profit*. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. Dengan *earnings* (pendapatan) yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Dilain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk

merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa bagi negara.<sup>36</sup>

#### 7) Pembiayaan sebagai Alat Hubungan Ekonomi Internasional

Beberapa negara kaya minyak yang telah sedemikian maju organisasi dan sistem perbankanya telah melebarkan sayap perbankanya keseluruh pelosok dunia, demikian pula beberapa negara maju lainnya. Negara-negara kaya atau yang kuat ekonominya, demi persahabatan antara negara banyak memberikan bantuan kepada negara-negara yang sedang berkembang atau sedang membangun. Bantuan-bantuan tersebut tercermin dalam bentuk bantuan pembiayaan dengan syarat-syarat ringan, yaitu bagi hasil/bunga yang relatif murah dan jangka waktu penggunaan yang panjang. Melalui bantuan pembiayaan antara negara yang istilahnya sering kali didengar sebagai G to G (*Government to Government*), maka hubungan antarnegara pemberi (*ṣahibul māl*) dan penerima (*muḍarib*) akan bertambah erat terutama yang menyangkut hubungan perekonomian dan perdagangan.

#### f. Prosedur Pembiayaan

Dalam memberikan pembiayaan ada beberapa prosedur yang harus dilakukan, yaitu sebagai berikut:

---

<sup>36</sup>*Ibid.*, hal. 714-715.

### 1) Permohonan Pembiayaan

Hal-hal yang dapat dijadikan acuan untuk melakukan tindak lanjut tahapan pembiayaan terhadap sebuah usaha atau proyek antara lain: *trend* usaha, peluang bisnis, reputasi bisnis perusahaan, dan reputasi manajemen.<sup>37</sup>

### 2) Pengumpulan Data dan Investigasi

Data yang diperlukan oleh *officer* bank didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Untuk pembiayaan konsumtif, data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya. Untuk pembiayaan produktif, data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan usaha nasabah untuk melunasi pembiayaan.

### 3) Analisa Pembiayaan

Analisa pembiayaan dapat dilakukan dengan metode 5C, yang meliputi: *Character* (Karakter), *Capacity* (Kapasitas/Kemampuan), *Capital* (Modal), *Condition* (Kondisi), dan *Collateral* (Jaminan). Selain formula 5C tersebut, maka terdapat 6 aspek yang perlu diperhatikan antara lain: Aspek Umum, Aspek Ekonomi/Komersil, Aspek Teknis, Aspek Yuridis, Aspek Kemanfaatan dan Kesempatan Kerja, dan Aspek Keuangan.

---

<sup>37</sup>Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hal. 138.

#### 4) Persetujuan Pembiayaan

Proses persetujuan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya sebuah pembiayaan usaha. Proses persetujuan ini juga tergantung kepada kebijakan bank, yang biasanya disebut sebagai komite pembiayaan.<sup>38</sup>

#### 5) Pengumpulan Data Tambahan

Proses pengumpulan data tambahan dilakukan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari disposisi Komite Pembiayaan. Pemenuhan persyaratan ini merupakan hal terpenting dan merupakan indikasi utama tindak lanjut pencairan dana.

#### 6) Pengikatan

Tindakan selanjutnya setelah semua persyaratan dipenuhi adalah proses pengikatan, baik pengikatan pembiayaan ataupun pengikatan jaminan. Secara garis besar, pengikatan terdiri dari dua macam, yakni pengikatan di bawah tangan dan pengikatan notariel.

Jenis pengikatan yang digunakan dalam pembiayaan antara lain: Hak Tanggungan, Hipotik, FEO (*Fiducia Eigendoms Overdracht*) atau *Fisuda*, Gadai, *Cessie*, dan *borght*.

#### 7) Pencairan

Proses selanjutnya adalah pencairan fasilitas pembiayaan kepada nasabah. Sebelum melakukan proses pencairan, maka harus

---

<sup>38</sup>*Ibid.*, hal. 140-152

dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai disposisi Komite Pembiayaan pada proposal pembiayaan. Apabila semua persyaratan telah dilengkapi maka proses pencairan fasilitas dapat diberikan.

#### 8) *Monitoring*

Proses terakhir dalam sebuah pembiayaan adalah proses *monitoring*. Bagi bank, saat memasuki tahapan ini maka sebenarnya risiko pembiayaan baru saja dimulai. *Monitoring* dapat dilakukan dengan memantau *realisasi* pencapaian target usaha dengan bisnis *plan* yang telah dibuat sebelumnya.<sup>39</sup>

### 4. *Murābahah*

#### a. Pengertian *Murābahah*

Jual beli *murābahah* dalam fikih dikenal sebagai jual beli yang keuntungannya telah ditentukan sejak awal.<sup>40</sup> Secara sederhana, *murābahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang telah disepakati.<sup>41</sup>

Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 19 ayat (1) huruf d menjelaskan defenisi tentang *murābahah*, yang dimaksud dengan:

Akad *murābahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli

---

<sup>39</sup>*Ibid.*, hal. 153-154.

<sup>40</sup>Ridwan Nurdin, *Akad-Akad Fiqh pada Perbankan Syariah di Indonesia* (Banda Aceh: PeNA, 2010), hal. 63.

<sup>41</sup>Adiwarman A. Karim, *Op.Cit.*, hal. 113.



membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.<sup>42</sup>

Menurut PSAK 102 paragraf 5:

*Murābahah* adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.

Menurut PSAK 102 paragraf 8, defenisi ini menunjukkan bahwa:

Transaksi *murābahah* tidak harus dalam bentuk pembayaran tangguh (kredit), melainkan dapat juga dalam bentuk tunai setelah menerima barang, ditangguhkan dengan mencicil setelah menerima barang, ataupun ditangguhkan dengan membayar sekaligus di kemudian hari.<sup>43</sup>

Pengertian *murābahah* adalah suatu jasa/produk pembiayaan yang diberikan oleh suatu lembaga pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah (lembaga pembiayaan syariah) kepada nasabahnya yang membutuhkan dan memesan suatu barang tertentu.<sup>44</sup>

Pengertian *murābahah* adalah pembiayaan yang saling menguntungkan yang dilakukan oleh *ṣahibul māl* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *ṣahibul māl* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.<sup>45</sup>

Dari pengertian *murābahah* tersebut dapat dikemukakan bahwa *murābahah* adalah akad jual beli suatu barang dari pihak bank kepada

---

<sup>42</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Op.Cit.*, hal. 193.

<sup>43</sup>Rizal Yahya, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah "Teori dan Praktik Kontemporer"*, Edisi 2, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hal. 158.

<sup>44</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Op. Cit.*, hal. 193-194.

<sup>45</sup>Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2012), hal. 136.

nasabah dengan harga perolehan dan keuntungan dikemukakan di awal akad. Dimana pihak bank berperan sebagai penjual dan pembeli, yaitu bank membeli barang yang diinginkan nasabah kepada *supplier* (penyedia barang) dan menjual barang tersebut kepada nasabah.

## b. Dasar Hukum *Murābahah*

### 1) Al-Qur'an Surah Al-Baqarah Ayat 275

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

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (terkena) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhan-Nya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.<sup>46</sup>

### 2) Fatwa Dewan Syariah Nasional

Ketentuan syar'i terkait dengan transaksi *murābahah* digariskan oleh fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000. Fatwa tersebut membahas tentang ketentuan umum *murābahah* dalam bank syariah, ketentuan *murābahah* kepada

<sup>46</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: CV. Penerbit Al-Jumanatul 'Ali (J-ART), 2004), hal. 47.

nasabah, jaminan, utang dalam *murābahah*, penundaan pembayaran, dan kondisi bangkrut pada nasabah *murābahah*.<sup>47</sup>

c. Rukun dan Syarat *Murābahah*

Rukun *murābahah* adalah sebagai berikut:

- 1) *Ba'i* (Penjual)
- 2) *Musytari* (Pembeli)
- 3) *Mabi'* (Objek *Murābahah*)
- 4) *Tsaman* (Harga)
- 5) *Sighat* (Akad)

Syarat *murābahah* adalah sebagai berikut:

- 1) Pihak yang berakad sama-sama ridha/ikhlas, mempunyai kekuasaan untuk melakukan jual beli.
- 2) Barang/objek, barang itu ada meskipun tidak berada di tempat. Akan tetapi ada pernyataan kesanggupan untuk mengadakan barang itu. Barang itu milik sah penjual, barang yang diperjual belikan masih berwujud, tidak termasuk kategori yang diharamkan, dan sesuai dengan pernyataan penjual.
- 3) Harga, harga jual bank adalah harga beli ditambah keuntungan. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian. Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.<sup>48</sup>

---

<sup>47</sup>Rizal Yahya, dkk, *Op. Cit.*, hal. 158.

<sup>48</sup>Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Op. Cit.*, hal. 188.

- 4) Akad. Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad. Antara Ijab Kabul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.<sup>49</sup>

d. Tujuan Akad *Murābahah*

*Murābahah* digunakan oleh bank untuk memfasilitasi nasabah melakukan pembelian dalam rangka memenuhi kebutuhan:

- 1) Barang konsumsi seperti rumah, kendaraan/alat transportasi, alat-alat rumah tangga dan sejenisnya (tidak termasuk renovasi atau proses pembangunan),
- 2) Persediaan baranga dagang,
- 3) Bahan baku dan/atau bahan pembantu produksi (tidak termasuk proses produksi),
- 4) Barang modal seperti pabrik, mesin, dan sejenisnya,

e. Harga Jual Bank

Ketentuan harga jual bank ditetapkan pada awal perjanjian dan tidak boleh berubah selama waktu akad. Apabila nasabah memberikan uang muka (*down payment*), uang muka tersebut dianggap sebagai angsuran pertama yang akan mengurangi jumlah kewajiban yang harus dibayar/diangsur. Sekalipun demikian, akad jual beli yang dibuat antara bank dan nasabah tetap berpedoman pada harga jual awal yang disepakati.

---

<sup>49</sup>Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam “Tinjauan Teoritis dan Praktis”*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 46.

f. Jaminan Pembayaran

Pembayaran yang timbul dari jual beli merupakan piutang/tagihan, dan untuk menjamin pembayaran atas piutang/tagihan tersebut bank dapat meminta kepada nasabah untuk memberikan jaminan. Jaminan tersebut berupa agunan barang maupun penjaminan/penanggungan oleh orang atau korporasi. Bila diterapkan hukum Indonesia, agunan tersebut dapat berupa hak-hak jaminan atas barang seperti hak tanggungan, hipotek, dan gadai.<sup>50</sup>

g. Jangka Waktu

Jangka waktu fasilitas *murābahah* diatur dalam ketentuan sendiri. Nasabah dibebani biaya administrasi sehubungan dengan pengelolaan fasilitas, seperti biaya notaris dan lainnya. Apabila pada kemudian hari nasabah tidak dapat menyelesaikan kewajibannya kepada bank sebagaimana yang telah disepakati, kedua pihak dapat mencari jalan penyelesaiannya yang sebaik-baiknya.<sup>51</sup>

h. Aplikasi *Murābahah* dalam Perbankan

Kalangan perbankan syariah di Indonesia banyak menggunakan *al-murābahah* secara berkelanjutan (*roll over/evergreen*) seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya *al-murābahah* adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad (*one short deal*). *Al-murābahah* tidak tepat diterapkan untuk skema modal kerja. Akad *muḍārabah* lebih sesuai

---

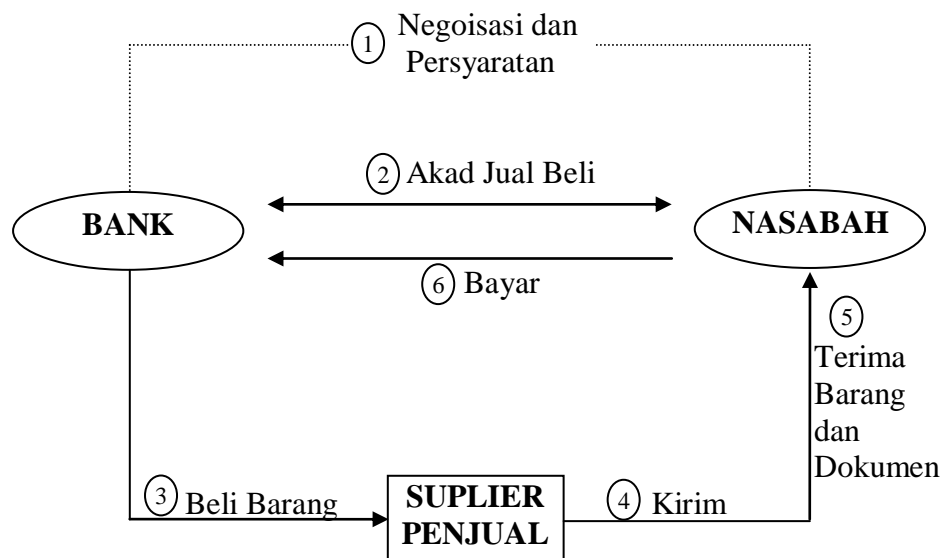
<sup>50</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Op.Cit.*, hal. 214.

<sup>51</sup>Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Op. Cit.*, hal. 188-189.

dengan skema tersebut. Hal ini mengingat prinsip *muḍārabah* memiliki fleksibilitas yang sangat tinggi.<sup>52</sup>

Secara umum, aplikasi perbankan dari *bai' al-murābahah* dapat digambarkan dalam skema sebagai berikut ini.

**Gambar 2.1 Skema Murābahah**



Keterangan:

1. Nasabah mendatangi bank dan melakukan negosiasi untuk melakukan pembiayaan.
2. Nasabah dan bank menyetujui akad jual beli (*murābahah*) sebagai akad pembiayaannya.
3. Bank membeli barang yang telah ditunjuk oleh nasabah kepada *Supplier*.
4. Kemudian *Supplier* mengirim barang kepada Nasabah.
5. Nasabah menerima barang dari *Supplier*.

<sup>52</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.Cit.*, hal. 106.

6. Nasabah membayar cicilan kepada bank setiap bulannya sesuai dengan kesepakatan di awal.

i. Manfaat *Murābahah*

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijārah*), transaksi *bai' al-murābahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. *Bai' al-murābahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *bai' al-murābahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- 1) *Default* atau kelalaian, yaitu nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) Fluktuasi harga komparatif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena beberapa sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang dipesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang

tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank memiliki risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

- 4) Dijual, karena *bai' al-murābahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk *default* akan besar.<sup>53</sup>

## B. Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Data Analisis	Isi Penelitian	Hasil Penelitian
1	Nurul Qomariah (2014)	Penentuan <i>Margin Akad Murābahah</i> pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang	Dekriptif Kualitatif	Untuk memahami konsep penentuan <i>margin</i> pada akad <i>murābahah</i> di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang menetapkan <i>margin murābahah</i> sama dengan suku bunga kredit yang berlaku di bank konvensional.
2	Endar Rahmawati (2015)	Tinjauan Akad dan Penentuan <i>Margin Murābahah</i> pada Perbankan Syariah di Indonesia dengan Thailand (Studi Kasus <i>Islamic Bank of Thailand</i> )	Komparatif Kualitatif	Untuk mengetahui perbedaan implementasi dan penetapan <i>margin</i> akad <i>murābahah</i> pada perbankan syariah di Indonesia dan Islamic Bank of Thailand.	Islamic bank of Thailand menggunakan penentuan <i>margin murābahah</i> dengan 2 cara yakni <i>flate rate</i> dan <i>rebating rate</i> . Penentuan <i>margin</i> berbeda dimana di Indonesia menggunakan metode <i>flate rate</i> angsuran per bulan tetap, sedangkan di Thailand angsuran bertambah seiring

<sup>53</sup>*Ibid.*, hal. 106-107.



		<i>Narathiwat Branch Province)</i>			bertambahnya tahun angsuran.
3	A. Manggala (2014)	Analisis Penentuan Harga Jual dan <i>Margin Akad Murābahah</i> pada BMT Al-Amin Makassar	Analisis Deskriptif Komparatif	Untuk mengetahui metode penentuan harga jual dan <i>margin</i> yang sesuai dengan syari'ah, penentuan harga jual dan <i>margin</i> dalam penjualan kredit dengan akad <i>murābahah</i> pada BMT Al-Amin Makassar, menguji kepatuhan penentuan harga jual dan <i>margin</i> dalam penjualan kredit dengan akad <i>murābahah</i> terhadap kesesuaian syari'ah.	Penentuan harga jual dan <i>margin</i> akad <i>murābahah</i> yang syar'i adalah yang tidak melanggar nilai-nilai keadilan dan tidak eksploitatif, penentuan <i>margin</i> akad <i>murābahah</i> BMT Al-Amin adalah dengan metode <i>mark-up pricing</i> dan dengan pertimbangan <i>Direct/Indirect Competitors Market Rate (ICMR/DCMR)</i> dengan rata-rata besaran <i>margin</i> 3%-4%/bulan, dan penentuan harga jual dan <i>margin</i> akad <i>murābahah</i> BMT Al-Amin Makassar telah syar'i.
4	Visa Alvi Sa'adah (2015)	Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat <i>Margin</i> Terhadap Keputusan Pembiayaan <i>Murābahah</i> pada Anggota MBT Agritama Blitar	Asosiatif	Untuk menjelaskan hubungan penetapan harga jual dan tingkat <i>margin</i> terhadap keputusan pembiayaan <i>murābahah</i> pada anggota BMT Agritama	Hasil penelitian bahwa tingkat <i>margin</i> terhadap keputusan pembiayaan <i>murābahah</i> memiliki pengaruh yang positif signifikan. Dari hasil yang telah diuji bahwa penetapan harga jual dan tingkat <i>margin</i> sangat menentukan kualitas dan kuantitas dari pembiayaan <i>murābahah</i> .

				Blitar.	
5	Andriani (2015)	Mekanisme Perhitungan <i>Margin</i> Keuntungan Pembiayaan <i>Murābahah</i> di KJKS BMT Walisongo Semarang	Deskriptif Analistis	Untuk mengetahui mekanisme perhitungan <i>margin</i> keuntungan pembiayaan <i>murābahah</i> di KJKS BMT Walisongo Semarang.	Mekanisme perhitungan <i>margin</i> keuntungan yang diterapkan oleh KJKS BMT Walisongo Semarang dengan persentase rata-rata sebesar 2% dari pembiayaan tersebut.
6	Nabilah (2015)	Teknik Penentuan <i>Margin</i> Pendapatan <i>Murābahah</i> di BMT MUDA (Mandiri Ukhuwah Persada) Kedinding Lor Surabaya	Kualitatif	Untuk mengetahui serta mendeskripsikan prosedur pembiayaan <i>murābahah</i> , serta menganalisis penentuan <i>margin</i> pendapatan <i>murābahah</i> .	Prosedur pembiayaan yang dilakukan telah sesuai dengan tuntunan syariah efektif, efisien, dan sesuai dengan program kerja. Sedangkan penentuan <i>margin</i> telah sesuai dengan tuntunan syariah yakni kesepakatan menjadi mitra atas dasar negosiasi. Dan metode yang digunakan adalah metode <i>mark-up pricing</i> yakni penentuan tingkat harga dengan <i>mark-up</i> biaya produksi komoditas yang bersangkutan.
7	Arna Asna Annisa	Penetapan Harga Jual Produk <i>Murābahah</i> Studi Kasus di BMT Rama Salatiga	Deskriptif Kualitatif	Untuk mendeskripsikan pelaksanaan transaksi produk <i>murābahah</i> di BMT Rama Salatiga, metode penentuan dan penerapan harga jual produk <i>murābahah</i> ,	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan transaksi <i>murābahah</i> belum dilaksanakan sebagaimana mestinya. Dalam pemetapan harga jual BMT RAMA menggunakan konsep <i>presikko</i> pembiayaan, <i>cost of fund</i> , hal ini sama dengan penggunaan <i>cost of fund</i> pada bank konvensional yang

				serta kebijakan BMT dalam menjalankan usahanya agar sesuai syariah.	berdampak pada bunga.
8	Baskoro Perdana Putra	Analisis Penetapan Tingkat <i>Margin Akad</i> Pembiayaan Muarabahah: Studi Kasus pada BMT Ahmad Yani Malang	Deskriptif Kualitatif	Untuk mengetahui bagaimana penetapan tingkat <i>margin</i> akad pembiayaan <i>murābahah</i> : studi kasus pada BMT Ahmad Yani Malang.	Dari hasil penelitian ini diketahui bahwa tingkat <i>margin</i> akad pembiayaan <i>murābahah</i> pada BMT Ahmad Yani Malang ditentukan berdasarkan beberapa komponen, yaitu tingkat nisbah bagi hasil dengan BTN Syariah Malang, tingkat rata-rata <i>margin</i> pasar, tingkat laba yang diinginkan, dan biaya perolehan serta biaya lainnya.
9	Agus Priyono (2012)	Mekanisme Penentuan Harga Jual dan <i>Profit Margin</i> Pembiayaan <i>Murābahah</i> di BMT Istiqomah Bago Tulungagung	Deskriptif Analisis	Untuk mengetahui metode dalam penentuan harga jual dan <i>profit margin</i> dalam pembiayaan <i>murābahah</i> , dan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual dan <i>profit margin</i> .	Metode dalam penentuan <i>margin</i> yang dilakukan BMT Istiqomah menggunakan metode <i>flat</i> . Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual dan <i>profit margin</i> adalah terkait dengan jangka waktu, penggunaan dana, dan terkait dengan kondisi nasabah.

Perbedaan dan persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian peneliti adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Nurul Qamariah meneliti bagaimana konsep Bank Muamalat Cabang Malang dalam penentuan *margin murābahah*. Konsep yang dimaksud dalam penelitian tersebut adalah terkait mekanisme penentuan *margin*. Perbedaan lain adalah lokasi penelitian yang berbeda. Sedangkan persamaannya sama-sama menggunakan analisis deskriptif kualitatif.
2. Endar Rahmawati meneliti bagaimana aplikasi dari *murābahah* khususnya teknik pelaksanaan dan penentuan *margin* yang diimplementasikan Bank Syariah di Indonesia. Analisis yang digunakan adalah studi komperatif sedangkan peneliti hanya meneliti bagaimana cara menetapkan *margin*, dan pertimbangan apa yang digunakan dalam penetapan *margin* tersebut dengan analisis deskriptif kualitatif.
3. A. Manggala meneliti tentang metode penetapan *margin* dan harga jual yang sesuai syariah. Dengan menggunakan studi komperatif serta lokasi penelitian adalah BMT.
4. Visa Alvi Sa'dah meneliti tentang penetapan tingkat *margin* dan harga jual yang berkaitan dengan keputusan nasabah. Sehingga tingkat *margin* dan harga jual tersebut mempengaruhi pembiayaan *murābahah* secara kuantitas dan kualitas. Sedangkan peneliti hanya meneliti metode penetapan *margin*. Perbedaan lain adalah menggunakan analisis yang berbeda, peneliti dengan deskriptif kualitatif sedangkan Visa Alvi Sa'dah menggunakan analisis asosiatif.
5. Andriani hanya meneliti bagaimana mekanisme perhitungan *margin* tersebut dalam akad *murābahah* sedangkan peneliti metode apa yang

digunakan dan cara dalam penentuan *margin*. Persamaannya dengan menggunakan analisis kualitatif deskriptif.

6. Nabilah meneliti apakah realisasi akad *murābahah* dan penetapan *margin* telah sesuai dengan Standar Operasional bank syariah.
7. Arna Asna Annisa hanya meneliti penetapan harga jual saja sedangkan peneliti meneliti metode penentuan *margin* dan harga jual salam akad *murābahah*. Persamaannya dengan menggunakan analisis kualitatif deskriptif.
8. Baskoro Perdana Putra meneliti pertimbangan-pertimbangan apa yang digunakan dalam penetapan *margin* yang digunakan BMT. Sedangkan peneliti tidak hanya terkait pertimbangan tetapi juga metode yang digunakan dengan menggunakan analisis yang sama.
9. Agus Proyino meneliti mekanisme penentuan harga jual *murābahah* di BMT. Sedangkan peneliti meneliti metode yang digunakan dan pertimbangan yang dilakukan dalam menetapkan *margin*. Dengan menggunakan analisis yang sama.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga yang berada di Kota Sibolga, tepatnya di Jalan Imam Bonjol no. 55 Kel. Pasar Baru. Kec. Sibolga Kota, Kota Sibolga, Provinsi Sumatera Utara. Waktu penelitian dilaksanakan mulai dari bulan Februari 2016 sampai Maret 2016.

#### B. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*fieldresearch*) dengan menggunakan kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan mengamati fenomena atau gejala-gejala yang ada di lapangan serta menganalisisnya dengan logika ilmiah.<sup>54</sup> Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan di lapangan untuk memperoleh data dari informan secara langsung dengan mendatangi responden yang ada di lapangan.<sup>55</sup>

Penelitian ini dilakukan secara kualitatif dengan pendekatan deskriptif karena mempermudah peneliti untuk menggambarkan penetapan *margin* pada produk pembiayaan *murābahah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.

---

<sup>54</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Rosda Karya, 2000), hal. 5.

<sup>55</sup>Rosadi Ruslan, *Metode Penelitian Public Relation dan Komunikasi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 32.

### C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah orang-orang yang berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga. Untuk lebih jelasnya dipaparkan dalam tabel seperti berikut:

**Tabel 3.1**  
**Subjek Penelitian**

Nama Pegawai	Jabatan
Efrida Yanti Siregar	<i>Sub Branch Manager</i>
Abdul Ali Hakim Nasution	<i>Account Manager</i>

Sumber: Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga

Peneliti memilih Ibu Efrida Yanti Siregar dan Abdul Ali Hakim Nasution sebagai subjek penelitian, karena kedua subjek tersebut membantu peneliti untuk mendapatkan informasi dan data yang sesuai dan dibutuhkan untuk penelitian ini.

### D. Sumber Data

Sumber data penelitian ini merupakan data yang terdiri dari sumber data primer dan data sekunder, dimana maksud dari kedua sumber data ini adalah:

1. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian perorangan, kelompok dan organisasi.<sup>56</sup> Data primer juga merupakan data yang diperoleh peneliti dari sumber asli.<sup>57</sup> Data primer pada penelitian ini merupakan data pokok penelitian yang akan diperoleh secara langsung dari Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.

<sup>56</sup>Rosady Ruslan, *Metode Penelitian* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 29.

<sup>57</sup>Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (Jakarta: PT Rajawali Pers, 2008), hal. 103.

2. Data sekunder adalah data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (dihasilkan pihak lain) atau digunakan oleh lembaga-lembaga lainnya yang bukan merupakan pengolahnya, tetapi dapat dimanfaatkan dalam penelitian tertentu.<sup>58</sup> Data sekunder pada penelitian ini diperoleh dari buku-buku referensi yang terkait dengan penelitian.

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dari lapangan, peneliti ini menggunakan teknik pengumpulan melalui:

#### 1. Observasi

Menurut Sutrisno Hadi observasi adalah suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantaranya yang terpenting adalah proses pengamatan dan ingatan.<sup>59</sup> Dalam penelitian ini observasi yang dilakukan adalah observasi lokasi dan observasi sumber yang menjadi informan untuk mendukung penelitian ini.

#### 2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.<sup>60</sup>

---

<sup>58</sup>Rosady Ruslan, *Op.Cit.*, hal. 38.

<sup>59</sup>Sutrisno Hadi, *Metodologi Research* (Yogyakarta: ANDI Yogyakarta, 2004), hal.

<sup>60</sup>Lexy J. Moleong, *Op.Cit.*, hal. 135.



Pada penelitian ini, wawancara dilakukan dengan Bapak Abdul Ali Hakim Nasution yang merupakan staf bagian *Account Manager* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.

### 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode pencarian dan pengumpulan data mengenai hal-hal yang berupa catatan, buku-buku, majalah, dokumen, dan sebagainya.<sup>61</sup>

## F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

### 1. Teknik Pengolahan Data

Setelah data terkumpul maka akan dilaksanakan pengolahan data. Teknik pengolahan data penelitian ini dilakukan dalam bentuk deskriptif, yaitu penelitian yang menggambarkan objek sesuai dengan apa adanya yang tidak menggunakan angka-angka dan analisis menggunakan statistik. Maka teknik pengolahan data yang digunakan adalah analisis bentuk deskriptif.<sup>62</sup> Pengolahan data dilakukan dengan langkah-langkah sebagaimana yang dikemukakan oleh Lexy J. Moleong, yaitu:

- a. Klasifikasi Data, yaitu mengelompokkan data sesuai dengan topik-topik pembahasan.
- b. Reduksi Data, yaitu memeriksa kelengkapan data untuk mencari kembali data yang masih kurang dan mengesampingkan data yang kurang relevan.
- c. Deskripsi Data, yaitu menguraikan data secara sistematis sesuai dengan topik-topik pembahasan.
- d. Menarik Kesimpulan, yaitu merangkum uraian-uraian penjelasan ke dalam susunan yang singkat padat.<sup>63</sup>

---

<sup>61</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), hal. 145.

<sup>62</sup>Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2003), hal. 157-158.

<sup>63</sup>Lexy J. Moleong, *Op.Cit.*, hal. 49

## 2. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>64</sup>

Adapun proses analisis data dalam penelitian ini adalah:

### a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data yaitu merangkum, memilih hal-hal yang pokok, dan memfokuskan pada hal-hal yang penting. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.<sup>65</sup>

Pada penelitian ini reduksi data dilakukan dengan memfokuskan penelitian pada penetapan *margin* pada produk pembiayaan *murābahah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.

### b. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah penyajian data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan yang

---

<sup>64</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 244.

<sup>65</sup>*Ibid.*, hal. 247.

paling sering digunakan dalam menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan penyajian data, maka akan memudahkan untuk memahami data.<sup>66</sup>

Pada penelitian ini, penyajian data dilakukan dalam bentuk teks yang bersifat naratif mengenai penetapan *margin* pada produk pembiayaan *murābahah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga.

### c. Kesimpulan

Langkah selanjutnya dalam analisis data yaitu penarikan kesimpulan. Pada penelitian ini peneliti menarik kesimpulan dari hasil wawancara yang diperoleh, yakni dengan merangkum pembahasan data menjadi beberapa kalimat yang singkat, padat, dan dimengerti.

## G. Teknik Keabsahan Data

Penelitian yang dilakukan merupakan suatu penelitian yang memiliki kekurangan sehingga diperlukan suatu cara untuk menjamin keabsahan data pada penelitian ini, maka adapun pengecekan keabsahan data yang digunakan adalah:

1. Triangulasi Teknik, untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.<sup>67</sup>

Dalam penelitian teknik yang dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan-pertanyaan yang berbeda dengan maksud yang sama. Teknik ini dapat dilihat pada daftar wawancara pertanyaan nomor 1, 3, dan 7.

---

<sup>66</sup>*Ibid.*, hal. 249.

<sup>67</sup>*Ibid.*, hal. 274.

2. Menggunakan Bahan Referensi, yaitu adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti.<sup>68</sup> Bahan referensi yang digunakan dalam penelitian ini adalah rekaman wawancara dan foto-foto pada saat wawancara.
3. Mengadakan *Membercheck*, yaitu proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data.<sup>69</sup> *Membercheck* dalam penelitian ini adalah adanya tanda tangan narasumber pada daftar wawancara dan adanya stempel Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga yang merupakan lokasi penelitian.

---

<sup>68</sup>*Ibid.*, hal. 275.

<sup>69</sup>*Ibid.*, hal. 276.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Sejarah Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga**

Bank syariah pertama di Indonesia adalah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Realisasi pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk dilakukan pada 1 November 1991 yang ditandai dengan penandatanganan akta pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk di Hotel Sahid Jaya berdasarkan Akta notaris Nomor 1 Tanggal 1 November yang dibuat oleh Notaris Yudo Paripurno, S.H. dengan Izin Menteri Kehakiman Nomor C2.2413.T.01.01 Tanggal 21 Maret 1992/Berita Negara Republik Indonesia Tanggal 28 April 1992 Nomor 34.

Pada saat penandatanganan akta pendirian ini diperoleh komitmen dari berbagai pihak untuk membeli saham sebanyak Rp 84 miliar. Kemudian dalam acara silaturahmi pendirian di Istana Bogor diperoleh tambahan dana dari masyarakat Jawa Barat senilai Rp 106 miliar sebagai wujud dukungan mereka.

Dengan modal awal tersebut dan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan RI Nomor 1223/ MK.013/1991 tanggal 5 November 1991 serta izin usaha yang berupa Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 430/KMK.013/1992 tanggal 24 April 1992, Bank Muamalat mulai beroperasi pada 1 Mei 1992 bertepatan dengan 27 Syawal 1412 H. Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat mendapat kepercayaan dari Bank Indonesia sebagai Bank Devisa.

Beberapa tahun yang lalu Indonesia dan beberapa negara di Asia Tenggara pernah mengalami krisis moneter yang berdampak terhadap perbankan nasional yang menyebabkan timbulnya kredit macet pada segmen korporasi. Bank Muamalat pun ikut terimbas pada dampak tersebut. Tahun 1998, angka *non performing financing* (NPF) Bank Muamalat sempat mencapai lebih dari 60 %. Perseroan mencatat kerugian mencapai Rp.105 miliar dan ekuitas mencapai titik terendah hingga Rp 39,3 miliar atau kurang dari sepertiga modal awal.

Kondisi tersebut telah mengantarkan Bank Muamalat memasuki era baru dengan keikutsertaan *Islamic Development Bank* (IDB), yang berkedudukan di Jeddah Saudi Arabia, sebagai salah satu pemegang saham luar negeri yang resmi diputuskan melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) pada 21 Juni 1999.

Dalam kurun waktu 1999-2002 Bank Muamalat terus berupaya dan berhasil memperbaiki kinerja dari rugi menjadi laba. Hasil tersebut tidak lepas dari upaya dan dedikasi segenap karyawan dengan dukungan kepemimpinan yang kuat, strategi usaha yang tepat, serta kepatuhan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni.

Saat ini Bank Muamalat telah memiliki 84 kantor cabang diseluruh Indonesia dengan 272 KCP. Di Kota Sibolga, Bank Muamalat berdiri pada bulan september 2011 dan mulai beroperasi pada bulan November 2011 dengan status KCP. Kantor Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga beralamat di Jalan Imam Bonjol No. 55, Kel. Pasar Baru, Kec. Sibolga Kota, Kota

Sibolga, Provinsi Sumatera Utara. Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga dibawah oleh Kantor Cabang Bank Muamalat Indonesia Padangsidempuan, Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidempuan membawahi 4 KCP (KCP) antara lain:

1. Bank Muamalat Indonesia KCP Rantau Prapat,
2. Bank Muamalat Indonesia KCP Panyabunga,
3. Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga,
4. Bank Muamalat Indonesia KCP Sibuhuan.

Berdirinya Bank Muamalat Indonesia di Sibolga karena beberapa alasan diantaranya ialah karena telah banyaknya nasabah Bank Muamalat yang berada di Sibolga yang tidak mendapatkan layanan secara maksimal dikarenakan jauhnya Kantor Bank Muamalat.<sup>70</sup>

## **B. Visi – Misi Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga**

### **1. Visi**

Menjadi Bank Syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional.

### **2. Misi**

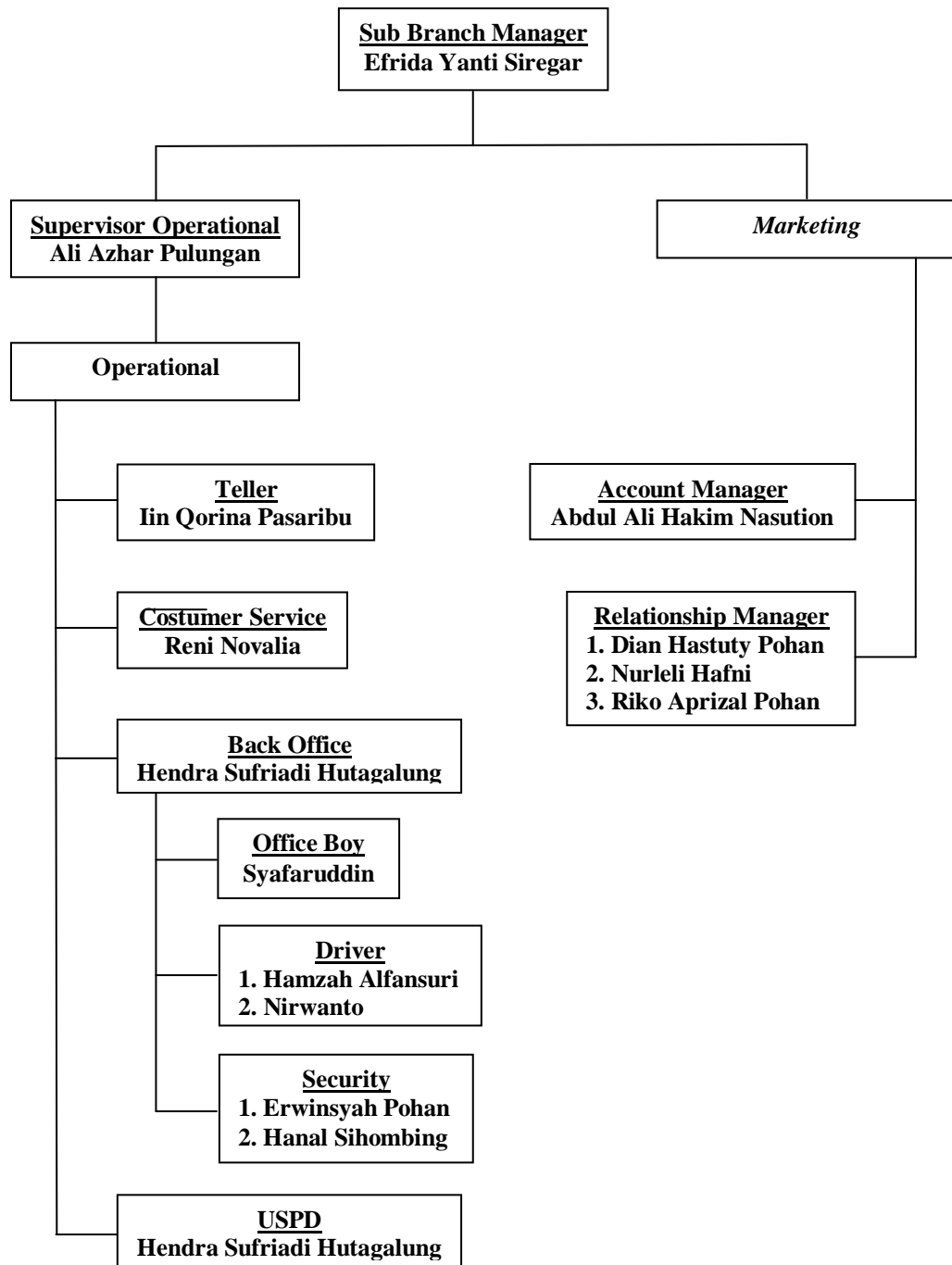
Menjadi role model Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimumkan nilai kepada *stakeholder*.

---

<sup>70</sup>Wawancara dengan Ibu Efrida Pimpinan Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga, Selasa, 15 Desember 2015, Pukul. 10.30 Wib.

### C. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga

Gambar 4.1 Struktur Organisasi



Sumber: Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga



## D. Metode Penetapan *Margin Murābahah* pada Bank Muamalat Indonesia

### KCP Sibolga

Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara kepada *Account Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga mengenai metode penetapan *margin murābahah* sebagai berikut :

Kalau yang kita gunakan itu metode efektif tapi angsuran dia mulai dari kita akad sampai dengan masa dia berakhir itu tetap. Maksudnya efektif di sini porsi angsuran pokok dan *margin* yang berbeda. Dimana angsuran pokok tiap bulan akan mengalami kenaikan dan angsuran *margin* tiap bulan akan mengalami penurunan.<sup>71</sup>

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan *Account Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga dan teori yang ada metode penetapan *margin murābahah* yang digunakan Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga adalah dengan menggunakan *margin* efektif, dimana jumlah angsuran yang dibayarkan nasabah tetap setiap bulannya tetap sedangkan angsuran pokok dan *margin* akan berubah tiap bulannya. Angsuran pokok yang dibayarkan nasabah setiap bulan akan semakin meningkat sedangkan angsuran *margin* yang dibayarkan nasabah tiap bulan akan semakin berkurang. Di bawah ini contoh Pembiayaan *murābahah* yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga:

<i>Plafond</i>	: Rp 100.000.000,00
<i>Rate Margin</i>	: 15,00%
<i>Margin</i>	: Rp 8.309.974,76
Harga Jual	: Rp 108.309.974,76

---

<sup>71</sup>Wawancara dengan Bapak Abdul staf Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga Bagian *Account Manager*, Kamis, 11 Maret 2016, Pukul. 17.30 wib.

Jangka Waktu : 12 Bulan

**Tabel 4.1 Tabel Angsuran *Murābahah* Perbulan**

No	Tanggal Angsuran	Pokok	<i>Margin</i>	Jumlah Angsuran	Sisa Piutang
					108.309.974,76
1	25-Oct-14	7.775.831,23	1.250.000,00	9.025.831,23	99.284.143,53
2	25-Nov-14	7.873.029,13	1.152.802,10	9.025.831,24	90.258.312,30
3	25-Dec-14	7.971.441,99	1.054.389,24	9.025.831,25	81.232.481,07
4	25-Jan-15	8.071.085,01	954.746,22	9.025.831,26	72.206.649,84
5	25-Feb-15	8.171.973,58	853.857,65	9.025.831,27	63.180.818,61
6	25-Mar-15	8.274.123,25	751.707,98	9.025.831,28	54.154.987,38
7	25-Apr-15	8.377.549,79	648.281,44	9.025.831,29	45.129.156,15
8	25-May-15	8.482.269,16	543.562,07	9.025.831,30	36.103.324,92
9	25-Jun-15	8.588.297,52	437.533,71	9.025.831,31	27.077.493,69
10	25-Jul-15	8.695.651,24	330.179,99	9.025.831,32	18.051.662,46
11	25-Aug-15	8.804.346,88	221.484,35	9.025.831,33	9.025.831,23
12	25-Sep-15	8.914.401,22	111.430,01	9.025.831,34	0,00

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat besarnya jumlah angsuran setiap bulannya sama yaitu sebesar Rp 9.025.831,23 dari Oktober 2014 hingga September 2015. Jumlah angsuran terdiri atas pokok dan *margin*. Dimana angsuran pokok setiap bulannya mengalami peningkatan yaitu Oktober 2014 Rp 7.775.832,23, November 2014 Rp 7.873.029,13, Desember 2014 Rp 7.971.441,99. Sedangkan angsuran *margin* setiap bulannya mengalami penurunan yaitu Oktober Rp 1.250.000,00, November 2014 Rp 1.152.802,10, Desember 2014 Rp 1.054.389,24. Dimana selisih dari angsuran pokok dan angsuran *margin* bernilai sama.

Berdasarkan penjelasan metode penetapan *margin murābahah* tersebut dengan menggunakan *margin efektif*. Menurut peneliti metode penetapan *margin* tersebut telah sesuai dengan prinsip *partnership* dimana salah satu

pihak tidak dieksploitasi. Karena dengan metode *efektif* sangat sesuai digunakan untuk pembiayaan jangka panjang disebabkan *margin efektif* dihitung berdasarkan dari sisa cicilan pembiayaan yang belum dibayar oleh nasabah. Sehingga selama masa angsuran porsi jumlah pokok yang diangsur bukan *margin*. Dimana *margin* semakin lama semakin berkurang nilainya sedangkan pokok pembiayaan semakin besar. Jadi dapat diartikan yang dicicil pokok pinjaman.

Penggunaan metode *efektif rate* bukan berarti sama dengan bunga. *efektif rate* dalam bank syariah hanyalah sebagai alat ukur yang digunakan untuk mengukur seberapa besar keuntungan yang akan didapatkan Bank Syariah, namun akad yang digunakan tetap jual beli bukan pinjam meminjam dimana setelah akad tidak ada lagi perubahan harga karena yang digunakan akad jual beli. Sehingga dapat disimpulkan jual beli tidak akan pernah sama dengan pinjam meminjam dengan berdasarkan pada Q.S Al-Baqarah: 275.

Namun jika dilihat dari Fatwa DSN no. 84/DSN-MUI/XII/2012 mengenai metode pengakuan keuntungan pembiayaan *murābahah* di lembaga keuangan syariah menyebutkan bahwa pengakuan keuntungan *murābahah* secara proporsional boleh dilakukan selama masih sesuai dengan kebiasaan yang berlaku dikalangan lembaga keuangan syariah. Sedangkan untuk metode yang digunakan disebutkan dalam PSAK No 102 paragraf 9 yaitu menggunakan metode anuitas.

Berdasarkan landasan yang telah diuraikan di atas peneliti menyimpulkan bahwa penetapan *margin* dengan metode *efektif rate* tidak

diatur dalam PSAK dan DSN-MUI. Yang disebutkan hanya metode anuitas dengan syarat konsep anuitas hanya digunakan sebagai dasar perhitungan *margin*. Setelah *margin* ditentukan, nilai *margin* tersebut bersifat tetap dan tidak berubah kendati terjadi keterlambatan pembayaran oleh nasabah. Dengan demikian metode *efektif rate* memenuhi syarat tersebut sehingga peneliti menyimpulkan *efektif rate* sesuai dengan syariah.

#### **E. Komponen-Komponen yang Mempengaruhi Penetapan *Margin Murābahah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga**

Menurut staf bagian *Account Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga, komponen-komponen yang mempengaruhi penetapan *margin* sebagai berikut:

Dalam pembiayaan, segmentasi ALCO dalam penentuan *margin* tidak dapat dipastikan, ALCO merupakan dasar dalam menetapkan *pricing margin* kepada nasabah. Dalam penetapan *margin* ada beberapa faktor, yaitu karena kondisi ekonomi, pada tahun 2015 dimana saat ekonomi meningkat, maka *cost* yang dikeluarkan juga meningkat yang menyebabkan *margin* atau bagi hasil terhadap deposito nasabah meningkat, sehingga *margin* pada pembiayaan juga akan meningkat. Pada dasarnya berbanding lurus, ketika bagi hasil kepada nasabah *funding* sedikit, otomatis *margin* untuk pembiayaan juga akan rendah. Setelah keluarnya ALCO misalnya 0,7%, kita harus memperhitungkan bagi hasil yang ingin diberikan kepada nasabah deposan, contoh ALCO untuk deposito Rp 100 jt setara 8% berarti dalam pembiayaan kita harus menetapkan *margin* minimum sebesar 8%, karena bagi hasil yang diberikan kepada nasabah deposito merupakan modal dalam melakukan pembiayaan. Kemudian diperhitungkan berapa keuntungan yang diperoleh meskipun ALCO yang keluar adalah 11% dimana kita telah untung 3% dari bagian hasil yang diberikan kepada nasabah deposito. Akan tetapi, 3% yang kita diperoleh harus diperhitungkan apakah sudah dapat untung atau belum. Karena dalam memberikan pembiayaan kita harus memperhitungkan dimana posisi nasabah. Kalau nasabah kita banyak berada di daerah Aceh singkil. Oleh karena itu biaya yang dikeluarkan untuk menjumpai nasabah juga harus diperhitungkan dalam *margin* yang akan kita berikan. Misalnya ke Aceh kita mengeluarkan biaya seperti biaya BBM mobil, biaya

penginapan, dan biaya lainnya. Selain biaya operasional, jarak tempat nasabah juga bisa dijadikan pertimbangan. Kalau tempat nasabah tidak jauh dari kantor, maka kita bisa saja memberikan *margin* minimum yang telah ditetapkan ALCO, karena kita tidak perlu lagi mengeluarkan biaya-biaya untuk menjumpai si nasabah. Dalam menetapkan *margin*, kita tidak bisa memberikan terlalu tinggi karena harus mempertimbangkan bank-bank lain sebagai pesaing. Misalnya di tempat nasabah bank pesaing menetapkan *margin* 14%, sedangkan kita menetapkan *margin* 15%, maka nasabah tidak akan melakukan pembiayaan dengan kita, karena si nasabah lebih memilih bank yang *margin* nya lebih kecil. Kemudian jangka waktu juga menjadi pertimbangan berikutnya dalam menetapkan *margin*, karena semakin lama jangka waktu yang diberikan kepada nasabah, maka resiko yang akan ditimbulkan juga akan semakin besar. Dan pertimbangan yang lain yaitu dari besarnya *plafond* yang dibiayai, karena pembiayaan dengan nominal Rp 100 jt dengan Rp 15 Miliar akan diberikan *margin* yang berbeda pula.<sup>72</sup>

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan *Account Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga dan teori yang ada komponen-komponen yang menjadi pertimbangan Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga dalam menetapkan *margin* sebagai berikut:

#### 1. Kondisi Ekonomi

Kondisi ekonomi merupakan faktor yang sangat mempengaruhi dalam penetapan *margin*. Apabila kondisi ekonomi membaik atau meningkat, maka pihak bank akan memberikan *margin* yang tinggi pula kepada nasabahnya. Sebaliknya apabila kondisi ekonomi memburuk atau menurun, maka *margin* yang diberikan pihak bank kepada nasabahnya rendah sesuai dengan kondisi ekonomi.

Seperti pada pertengahan Januari 2014, Bank Indonesia menetapkan untuk mempertahankan BI *Rate* sebesar 7,75%, dengan suku

---

<sup>72</sup>Wawancara dengan Bapak Abdul Staf Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga Bagian *Account Manager*, Kamis, 11 Maret 2016, Pukul. 17.45 wib.

bunga *Lending Facility* dan suku bunga *Deposit Facility* masing-masing tetap pada level 8,00% dan 5,75%. Kemudian dilakukan evaluasi menyeluruh terhadap perkembangan ekonomi Indonesia di 2014 dan prospek ekonomi 2015 dan 2016 yang menunjukkan bahwa kebijakan tersebut masih konsisten dengan upaya untuk mengarahkan inflasi menuju kesasaran 4,1% pada 2015 dan 2016, dan mendukung pengendalian defisit transaksi berjalan ke tingkat yang lebih sehat.

Perekonomian Indonesia tahun 2014 diperkirakan tumbuh sebesar 5,1%, melambat dibandingkan dengan 5,8% pada tahun sebelumnya. Dari sisi eksternal, perlambatan tersebut terutama dipengaruhi oleh ekspor yang menurun akibat turunnya permintaan dan harga komoditas global, serta adanya kebijakan pembatasan ekspor mineral mentah. Meskipun ekspor secara keseluruhan menurun, ekspor manufaktur cenderung membaik sejalan dengan berlanjutnya pemulihan AS. Dari sisi permintaan domestik, perlambatan tersebut didorong oleh terbatasnya konsumsi pemerintah seiring dengan program penghematan anggaran.

Sedangkan pada tahun 2015, pertumbuhan ekonomi diperkirakan akan lebih tinggi, yaitu tumbuh pada kisaran 5,4-5,8%. Berbeda dengan 2014, di samping tetap kuatnya konsumsi rumah tangga, tingginya pertumbuhan ekonomi di 2015 juga akan didukung oleh ekspansi konsumsi dan investasi pemerintah sejalan dengan peningkatan kapasitas fiskal untuk mendukung kegiatan ekonomi produktif, termasuk pembangunan infrastruktur.

Sehingga dapat disimpulkan kondisi ekonomi dan *margin murābahah* memiliki hubungan positif atau searah. Maksudnya adalah jika kondisi perekonomian semakin membaik maka *margin* yang diberikan ke nasabah dengan akad *murābahah* juga akan meningkat. Dan sebaliknya jika kondisi perekonomian menurun maka *margin* yang diberikan kepada nasabah *murābahah* juga akan turun.

## 2. Komposisi Pendanaan

Dana yang disalurkan bank diperoleh dari nasabah yang mempercayakan dananya kepada pihak bank. Untuk itu, pihak bank harus memberikan bagi hasil kepada nasabah penabung. Apabila bagi hasil yang diberikan kepada nasabah penabung, maka *margin* yang ditetapkan dalam pembiayaan haruslah berada di atas bagi hasil yang diberikan kepada penabung agar dapat menyeimbangkan dana yang dikeluarkan.

Secara umum komposisi pendanaan di perbankan syariah masih di dominasi oleh deposito sebesar 57,75% dari total penghimpunan dana. Dengan dominasi dana berupa deposito, maka sumber dana yang diperoleh perbankan syariah masih didominasi oleh dana mahal.

Sedangkan di Bank Muamalat Sibolga KCP Sibolga komposisi pendanaan dominan dengan tabungan, dimana tabungan merupakan dana murah. Dana murah maksudnya adalah bagi hasil yang akan diberikan kepada deposan atau nasabah lebih kecil jika dibandingkan dengan giro dan deposito.

### 3. Keuntungan yang Diinginkan

Dalam setiap transaksi, setiap perusahaan terutama bank pasti menginginkan keuntungan. Untuk itu pihak bank menaikkan tingkat *margin* dari yang ditetapkan ALCO. Peningkatan tersebut sesuai dengan berapa besar keuntungan yang ingin diperoleh pihak bank.

Apabila keuntungan yang ingin diperoleh besar maka *margin* yang ditetapkan besar, begitu juga sebaliknya apabila keuntungan yang ingin diperoleh kecil maka *margin* yang ditetapkan juga kecil. Keuntungan yang ingin diperoleh tidak dibatasi berapa besarnya, sehingga pihak bank bebas menentukan keuntungan sesuai yang telah disepakati bersama.

Menurut peneliti penentuan keuntungan yang akan diperoleh harus sesuai berdasarkan biaya yang dikeluarkan dengan keuntungan yang diinginkan. Yaitu dengan memperoleh keuntungan dengan biaya yang seefisien mungkin.

### 4. Biaya Operasional

Setiap operasionalnya setiap bank pasti memerlukan biaya. Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga yang nasabahnya banyak berada di luar Kota Sibolga yaitu di Aceh Singkil akan memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses transaksi seperti BBM mobil, biaya penginapan, dan biaya lainnya yang dikeluarkan pada proses transaksi.

Dari uraian di atas dalam penetapan *margin* di Bank Muamalat Sibolga mempertimbangkan biaya operasional terkait dengan biaya untuk



menjangkau lokasi nasabah. Hal tersebut penting dipertimbangkan karena sebagian besar nasabahnya berada di luar kota Sibolga.

#### 5. Cadangan Risiko macet

Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga mempertimbangkan cadangan risiko macet dalam menetapkan *margin* dilihat dari jangka waktu dan besarnya *plafond*. Apabila jangka waktu pembiayaan merupakan jangka panjang maka cadangan risiko akan besar, begitu juga dengan besarnya pembiayaan yang diberikan. Karena semakin lama jangka waktu dan besarnya pembiayaan maka kemungkinan risiko macet akan semakin besar.

Dengan demikian untuk meminimalisasi terjadinya pembiayaan macet tersebut maka pihak perbankan harus mengikuti ketentuan yang telah ditetapkan oleh otoritas moneter yaitu pemberian pembiayaan kepada pihak terkait hanya sebesar 10% dari modal yang dimiliki bank untuk keseluruhan pembiayaan pihak terkait. Pihak terkait yang dimaksud adalah pemegang saham perorangan dengan kepemilikan 10%, pemegang saham dengan bentuk kepemilikan badan 10%, anggota dewan komisaris, direksi keluarga persero perorangan, perorangan yang memiliki saham 25%. Sedangkan untuk pihak tidak terkait dengan bank contohnya adalah peminjam dan kelompok peminjam diluar pihak terkait. Jumlah pembiayaan yang disalurkan adalah 10% dari modal baik untuk satu peminjam atau kelompok peminjam.

Selain itu cadangan risiko pembiayaan bermasalah atau macet dengan menetapkan cadangan umum 1% dari total aktiva produktif dan cadangan khusus sesuai dengan golongan pembiayaan bermasalah.

Cadangan risiko macet perlu dilakukan oleh bank karena bank perlu memproteksi dana nasabah pihak ketiga yang telah mempercayakan dananya kepada bank.

#### 6. Nilai *Plafond*

Besarnya *plafond* juga menjadi pertimbangan bagi Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga. Karena semakin besar biaya yang diberikan kepada nasabah akan semakin besar pula resiko yang ditanggung oleh pihak bank. Untuk itu dalam menetapkan *margin* perlu dipertimbangkan terhadap besar kecilnya pendanaan yang diberikan.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa pertimbangan-pertimbangan yang mempengaruhi penetapan *margin* di Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga telah sesuai dengan teori yang ada.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian peneliti, maka peneliti mengambil kesimpulan yaitu metode yang digunakan Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga adalah metode *efective*. Dimana metode *effective* merupakan pembayaran jumlah angsuran oleh nasabah setiap bulan tetap, akan tetapi pada angsuran pokok dan *margin* mengalami perubahan setiap bulannya. Dimana angsuran pokok akan mengalami kenaikan setiap bulan dan angsuran *margin* akan mengalami penurunan tiap bulannya. Sedangkan dalam penetapan *margin*, Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga memiliki beberapa pertimbangan yaitu kondisi ekonomi, komposisi pendanaan, keuntungan yang ingin diperoleh, biaya operasional, cadangan risiko macet, dan nilai *plafond*.

#### **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, maka peneliti memberikan saran yang semoga bermanfaat bagi PT Bank Muamalat KCP Sibolga adalah agar dalam penentuan metode *margin* yang di aplikasikan menggunakan metode yang sesuai dengan PSAK dan DSN-MUI yaitu dengan menggunakan metode *anuitas*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Bank Islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Ahmad Ifham, *Ini Lho Bank Syariah! Memahami Bank Syariah dengan Mudah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015.
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: CV. Penerbit Al-Jumanatul 'Ali (J-ART), 2004.
- Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2006.
- Herry Sutanto & Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta: Kencana, 2010.
- , *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2014.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003.
- , *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Kasmir & Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Rosda Karya, 2000.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta, Kencana, 2012.
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Rajawali Pers, 2008.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Nurul Huda & Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam "Tinjauan Teoritis dan Praktis"*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Ridwan Nurdin, *Akad-Akad Fiqh pada Perbankan Syariah di Indonesia*, Banda Aceh: PeNA, 2010.
- Rizal Yahya, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah "Teori dan Praktik Kontemporer"*, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat, 2014.

Rosadi Ruslan, *Metode Penelitian Public Relation dan Komunikasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.

-----, *Metode Penelitian*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.

Sudarsono, *Kamus Ekonomi Uang & Bank*, Jakarta: Rineka Cipta, 2007.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung, Alfabeta, 2013.

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 1998.

Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003.

Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2003.

Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2014.

Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, Yogyakarta. ANDI Yogyakarta, 2004.

Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Inodnesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2001.

Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998.

Veithzal Rivai & Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010.

Wawancara dengan Ibu Efrida Pimpinan Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga, Selasa, 15 Desember 2015, Pukul. 10.30 Wib.

Wawancara dengan Bapak Abdul staf pegawai bagian *Account Manager* pada Rabu, 10 Februari 2016 pukul 17.00 Wib.

Wawancara dengan Bapak Abdul staf Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga Bagian *Account Manager*, Kamis, 11 Maret 2016, Pukul. 17.30 wib.

Wawancara dengan Bapak Abdul Staf Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga Bagian *Account Manager*, Kamis, 11 Maret 2016, Pukul. 17.45 wib.

<https://id.wikipedia.org/wiki/Produk>, sabtu09/01/2016, 21248 wib.

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

1. Nama : **ALHANUDIN JAMBAK**  
Nim : 12 220 0092  
Tempat/tanggal lahir : Sibolga, 22 Oktober 1994  
Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Alamat : Jl. Melati No. 16 Sibolga  
Agama : Islam  
No. Telp : 0853 7316 2575
  
2. Nama Orangtua  
Nama Ayah : **ASWADI JAMBAK**  
Pekerjaan : PNS  
Nama Ibu : **SITI AZWIANNI DAULAY**  
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga  
Alamat : Desa lambak Kep. P.P. Batu Kabupaten  
Nias Selatan

## **RIWAYAT PENDIDIKAN**

1. Tahun 2000-2001 : SD Negeri Desa Lambak
2. Tahun 2001-2006 : SD Negeri 085115 Sibolga
3. Tahun 2006-2009 : MTs Negeri Sibolga
4. Tahun 2009-2012 : MAN Sibolga
5. Tahun 2012-2016 : IAIN Padangsidimpuan

## Lampiran 1

### **PEDOMAN OBSERVASI**

Dalam pengamatan (observasi) yang dilakukan adalah mengamati keadaan Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga. Untuk memperoleh informasi dan data baik mengenai kondisi fisik maupun non fisik di Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga adalah sebagai berikut :

1. Lokasi.
2. Pelaku yang merupakan subjek pada penelitian.

## Lampiran 2

### **PEDOMAN WAWANCARA**

1. Apa saja yang menjadi pertimbangan BMI KCP Sibolga dalam menetapkan *margin murabahah*?
2. Dari pertimbangan tersebut, mana yang paling penting dan mempengaruhi?
3. Bagaimana proses penetapan *margin* setelah rapat ALCO hingga selesai?
4. Dalam struktur BMI KCP Sibolga, bagian mana yang menetapkan *margin*?
5. Apakah penetapan *margin* dilakukan secara berkala?
6. Berapakah batas kewajaran penetapan *margin* untuk memenangkan persaingan?
7. Apa saja yang menjadi komponen-komponen dalam menetapkan *margin murabahah*?
8. Bagaimana prosedur dalam pemberian pembiayaan *murabahah*?
9. Metode apa yang digunakan pihak BMI KCP Sibolga dalam menghitung keuntungan *murabahah*?
10. Apakah pertimbangan-pertimbangan penetapan *margin* pada bank syariah sama dengan penetapan bunga pada bank konvensional?



## DAFTAR WAWANCARA

1. Apa saja yang menjadi pertimbangan BMI KCP Sibolga dalam menetapkan *margin murabahah*?

Jawab:

Dalam penetapan *margin* ini kan kita ada namanya badan atau divisi khusus yang menanggung pembiayaan baik itu pembiayaan maupun dari sisi funding bagi hasil terhadap nasabah, misalnya deposito Rp 100 jt berapa bagi hasil kepada mereka. Untuk pembiayaan segmentasi *margin* tertentu kita tidak bisa tentukan kapan keluar yang namanya ALCO, ALCO ini lah yang menjadi dasar kita dalam menentukan atau menetapkan *pricing margin* kepada nasabah. Itu faktornya, 1. Karenan kondisi ekonomi, seperti tahun 2015 dimana semua kondisi ekonomi meningkat ya, meningkat jadi termasuk *cost* yang kita keluarkan itu meningkat, *margin* atau bagi hasil terhadap deposito nasabah meningkat, otomatis *margin* pembiayaannya juga akan meningkat. Itu pada dasarnya berbanding lurus, ketika bagi hasil terhadap nasabah funding itu sedikit bagi hasilnya atau *pricing* untuk depositonya, itu otomatis *pricing* untuk pembiayaan juga akan semakin rendah. Tapi apabila deposito itu atau untuk nasabah-nasabah funding itu diberikan *pricing* tinggi, itu *pricing* juga akan mengikuti tinggi. Kenapa seperti itu, karena dana-dana yang kita salurkan kepada nasabah ini itu dana dari si nasabah yang mempercayakan uangnya kepada kita, misalnya atas penempatan dananya itu kita akan memberikan bagi hasil orangan di luar tahunnya persen kita persentasikan 8%, otomatis atas dananya itu kita sudah memberikan 8%, agar kita mendapat

keuntungan ketika kita menyalurkan dana itu kita harus memberikan *pricing* yang lebih dari 8% itu ditambah biaya-biaya kita. Yang kedua juga walaupun secara umum kita tidak memakai bunga kita memakai *pricing* seperti itu, kita juga mengikuti kebijakan daripada OJK, kan ada yang mengatur syariah, ketika suku bunga naik itu kan pada dasarnya konvensional, kita juga biasanya akan melihat itu juga, akan beradaptasi terhadap suku bunga yang dikeluarkan Bank Indonesia terhadap *pricing* untuk pembiayaan itu, karena kalau kita tidak beradaptasi juga kesitu kita mungkin di dalam bisnis di pasaran dengan pesaing-pesaing kita akan kalah gitu. Jadi itu dia keadaan ekonomi baik itu mikro atau pun makro itu yang menentukannya. Yang kedua juga suku bunga dari Bank Indonesia, itu juga akan kita ikuti karena ada juga OJK yang mengatur bidang syariah. Itu sih pada dasarnya, seperti contoh pada tahun 2015, dimana keadaan ekonomi kita gonjang-ganjing dollar naik harga semua naik, otomatis *cost* yang kita keluarkan akan kita naikkan. Pada saat itu BI *rate* juga naik, Bank Muamalat juga mengeluarkan kebijakan untuk nasabah-nasabah deposan itu mendapatkan bagi hasil yang cukup tinggi, sehingga kita juga harus menaikkan *pricing margin* atau pembiayaan murabahah itu, agar dapat mengimbangi *cost* yang kita keluarkan. Saya bilang kan di tahun 2016 ini ketika keadaan ekonomi sudah membaik itu kita turunkan lagi, dari yang aturan tahun 2015 *rate* kita diantara 0.9% sekarang sudah berada diantara 0.7% .

1. Dari pertimbangan tersebut, mana yang paling penting dan mempengaruhi?

Jawab:

Ini sih mungkin sama-sama berpengaruh ya, karena suku BI itu juga kan BI *rate*, BI *rate* itu Bank Indonesia juga mengeluarkan BI *rate* itu juga melihat keadaan ekonomi kita juga, ketika keadaan ekonomi kita tinggi atau seperti kemaren dollar naik BI *rate* meningkatkan untuk mengatasi inflasi juga dan juga dana-dana dari masyarakatlah yang punya duit itu tidak lari keluar tetap di Indonesia juga, sehingga tidak mengalami inflasi yang lebih tinggi. Makanya jadi itu sama sih abang rasa berpengaruh. Tapi yang paling berpengaruh itu memang keadaan ekonomi. Alasannya kenapa sangat berpengaruh karena kita di perbankan ini termasuk memang sangat besar pengaruhnya terhadap kondisi ekonomi itu. Jadi ketika contoh pada tahun 1998 lah dimana keadaan ekonomi kita gonjang-ganjing itu banyak bank yang *colleps*, banyak bank yang *colleps* tapi Alhamdulillah karena kita memberikan sistem bagi hasil kepada nasabah tidak menggunakan sistem bunga muamalat bisa mewati itu kenapa karena kalau dia yang menggunakan sistem bunga itu, itukan ketika ditetapkan ok 10% di awal gitu, berarti si nasabah akan mendapatkan 10% terus baik dia keadaan banknya lagi hancur maupun *colleps* ataupun untungnya banyak jadi pada saat itu kan keadaan ekonomi yang tidak stabil lah, dimana kepercayaan masyarakat terhadap bank itu kurang dana kan pada ditariklah karena tidak puas karena inikan banknya akan *colleps*, jadi orang akan lari keluar dan investasi kelain gitu, yang kedua waktu itu dengan keadaan ekonomi juga itu akan mempengaruhi kepada usaha masyarakat pada

umumnya makronya, sedangkan bank menyalurkan kreditnya kepada nasabah, ketika usaha dia terganggu persentase pembiayaan atau kredit macet itu akan meningkat, jadi ketika persentasenya meningkat itu bank pada dasarnya mendapatkan keuntungan lebih besar itu kepada dana yang disalurkan pada nasabah, jadi dia macet tidak tertagih lagi pembiayaannya, sedangkan pada deposito ini mau tidak mau kita harus bayar sesuai dengan janji itu kalau menggunakan sistem bunga makanya bank yang kemarin yang menggunakan sistem bunga banyak yang *colleps*, karena dia mau tidak mau harus membayar 10% itu ke nasabah sedangkan sumbernya dari pembiayaan ini sudah tidak ada lagi tertagih, tetapi muamalat karena menggunakan sistem bagi hasil ketika kami mengalami keuntungan yang banyak kami akan memberikan untung yang banyak terhadap kalian, tapi ketika kami mendapatkan sedikit keuntungan kalian juga mendapatkan sedikit keuntungan. Jadi waktu itu kita juga bukannya tidak terasa tapi terasa, waktu itu banyak pembiayaan yang macet tidak tertagih sedangkan ini menggunakan sistem bagi hasil kita hanya untung segini lho berarti kalian hanya dapat sekian. Jadi tidak begitu terimbas makanya bisa melewati itu, makanya keadaan ekonomi ini lah yang sangat berpengaruh kesitu dikarenakan kita bermainnya ke pasaran gitu, ketika keadaan ekonomi tidak stabil usaha nasabah hancur kita tidak bisa menagih lagi angsurannya, kredit macet itu akan berpengaruh juga terhadap keuntungan bank karena ada pencadangan setiap nasabah yang macet itu ada pencadangannya, jadi setidaknya contoh si nasabah Rp. 100 jt dia pinjamannya atau pembiayaannya. Karena keadaan ekonomi memburuk dia

tidak bisa lagi bayar angsuran, dia kan ada *collectibilitas* nasabah dari *collectibilitas* 1 – *collectibilitas* 5, jadi *collectibilitas* 1 kita melakukan pencadangan sekitar 0,1 ya baru habis itu *collectibilitas* 5 dia kita harus mencadangkan 100% dari sisa *out standing* nya, jadi kalau Rp 100 jt dia misalnya dia macet sisa *out standing* nya Rp 60 jt berarti kita harus mencadangkan dari laba kita Rp 60 jt untuk itu gitu makanya keadaan ekonomi yang sangat berpengaruh untuk itu. Kita juga pada tahun 2015 karena keadaan ekonomi dimana harga sawit tidak ada, harga karet tidak ada, turun gi ya itu makanya pembiayaan itu lesu, bukan Bank Muamalat ja pi rata-rata bank pembiayaannya lesu. Karena satu nasabah pembiayaan yang bagus, karena kondisi ekonomi yang menurun pendapatannya menurun mereka tidak berani mengambil pembiayaan ke bank karena takut gimana cara membayarnya karena usaha saya lagi menurun. Yang kedua bank juga meningkatkan tingkat kewaspadaannya atau tingkat kehati-hatannya kepada debitur yang ingin pembiayaan karena itu tadi juga keadaan ekonomi itu yang aturannya persyaratannya mudah terakhir persyaratannya menjadi di perketat bukan dipersulit tapi diperketat gitu. Misalnya yang seharusnya laporan keuangan bisa hanya 1 tahun diminta menjadi laporan keuangan 2 tahun biar ada pembanding laporan keuangan tahun 2014 dengan tahun 2015 karena kondisi ekonomi yang lagi kacau balau kemaren, makanya itu faktor ekonomi yang sangat mempengaruhi?

2. Bagaimana proses penetapan *margin* setelah rapat ALCO hingga selesai?

Jawab:

Jadi kan itukan orang kantor pusat dengan divisi itu akan rapat untuk menetapkan berapa bagi hasil untuk tabungan, bagi hasil untuk deposito, berapa persen *pricing* untuk pembiayaan. Itu mereka rapat, setelah nanti sudah disahkanlah sama direksi dengan mungkin beberapa pertimbangan, ALCO tersebut akan disalurkan ke semua kantor yang ada di Indonesia. Dan ALCO itu akan efektif apabila sudah disebar ke masing-masing kantor, itu akan membatalkan ALCO yang sebelumnya ada. Contoh pada bulan Januari itu tanggal 10 keluar ALCO disitu *pricing* pembiayaan 0,5% atau 0,7% gitu, kita kan ge ada proses tu kita buat tanggal kapan prosesnya, misalnya tanggal 10 keluar ALCO tanggal 11 kita ada proses, berarti kita mengikuti ALCO yang keluar pada tanggal 10, tapi ini kan masih proses belum dapat persetujuan, tiba-tiba keluar ALCO tanggal 15 nya lagi sedangkan itu masih proses minta persetujuan itu tidak berlaku yang berlaku ALCO yang keluar pada tanggal 10 karena kita proses tanggal 11 sebelum ALCO tanggal 15 keluar. Tapi sesudah tanggal 15 keluar kita harus mengikuti ALCO tanggal 15 ini, kalau ada proses lain di tanggal 16 kita mengikuti ALCO di tanggal 15 ini seperti itu. Jadi, ALCO ini kita tidak mengetahui kapan itu keluar itulah yang akan berubah lagi makanya jadwal-jadwal angsuran itu bisa saja berubah setiap saat pada saat proses dengan nasabah, harus menyesuaikan dengan ALCO. Setelah keluarnya ALCO misalnya 0,7% kita kan harus memperhitungkan berapa persen bagi hasil yang kita berikan kepada deposan, misalnya ALCO untuk

deposito Rp 100 jt dikasih 8% berarti modal kitalah 8% ya. Berarti kita memperhitungkan ini, oh ya kita mau untung berapa ni walaupun mungkin ALCO nya untuk pembiayaan disitu dibuat misalnya contoh 11% berarti memang sudah ada *price* 3% kan, pi ini harus kita perhitungkan yang 3% ni kita dah mendapat keuntungan atau belum, kalau secara hitung-hitungan kasat mata memang dah dapat gitu, pi bisa ja kita belum dapat keuntungan karena kita harus melihat nasabahnya dimana dulu, kalau nasabah kita kan banyak di Aceh Singkil, ke Aceh Singkil berapa biaya operasional yang kita keluarkan misalnya BBM mobil berapa, penginapan berapa, jadi pertimbangan kita itu bisa jaraknya kalau misalnya di Sibolga kita tidak begitu mengeluarkan banyak biaya, bisa saja kita berikan ALCO paling minimal tapi kalau dia udah jauh keluar kota itu kita lihat lagi, ok sekian kita beruntung kita naikkan 1% dari minimal kita jual jadi 12% gitu, itu mungkin kita untung pi tidak untung kali, pi kita juga tidak bisa menjual terlalu tinggi karena kita memikirkan bank-bank yang ada di sana, kita misalnya jual 15 sedangkan disana jual 14 tidak ad age yang mau kesini gitu, jadi jarak terus yang kedua kita harus lihat peta persaingan la di daerah tersebut. Jadi seperti itu, jadi nasabahnya datang kita jaraknya baru kita lihat nilai pembiayaannya menjadi pertimbangan. Jangka waktu juga menjadi pertimbangan kenapa karena semakin lama jangka waktunya maka resikonya juga akan semakin besar. Misalnya 1 tahun, kalau 1 tahun biasanya usaha ini masih bisa kita kontrol, semakin lama kita tidak bisa selalu kontrol. Misalnya jangka waktu kita kasih selama 10 tahun, kita tidak tau usaha ni selama 10 tahun gimana sama dia gitu.

3. Dalam struktur organisasi BMI KCP Sibolga bagian mana yang menetapkan *margin*?

Jawab:

Bagian yang memahami dalam penetapan *margin* di *Bank Muamalat KCP Sibolga* bisa Sub Branch Manager yang berdiskusi dengan marketing pembiayaannya, itukan marketing pembiayaannya tahu dan menceritakan si nasabah seperti itu.

4. Apakah penetapan *margin* dilakukan secara berkala?

Jawab:

Kalau ALCO itu kita tidak tau kapan dia keluar mungkin berkala, pi waktunya itu kita tidak bisa mengetahui. Kadang bisa saja dalam sebulan bisa 2 kali keluar, bisa juga dalam satu tahun tidak da perubahan.

5. Berapakah batas kewajaran penetapan *margin* untuk memenangkan persaingan?

Jawab:

Pada dasarnya tidak ada batas dalam penetapan *margin* tapi dengan kita menetapkan *margin* yang besar apakah ada lagi yang mau konsumen itu ke kita, sedangkan di bank sana sekiannya katanya, kita ngasih sekian gitu tentukan ada pertimbangan kita juga dalam memberikan *margin* itu kepada nasabah seperti itu, dan juga kita harus lihat bank lain ngasih berapa gitu. Secara tidak langsung ada batas wajar dalam menetapkan *margin* itu kita harus melihat kondisi di pasaran juga, jangan sampe karena kita ingin mengambil keuntungan yang besar kita tidak lihat bank pesaing sehingga tidak ada yang



mau, bahkan kadang kita harus menjual dengan batas minimal itu kalau memang kita udah kenal nasabahnya baik, ini nasabah lama jadi ngapain lagi kita ngambil untung besar gitu, tapi lancar dan aman membayar angsuran.

6. Apa-apa saja yang menjadi komponen-komponen dalam penetapan *margin murabahah*?

Jawab:

Seperti yang tadi al, itu seperti keadaan ekonomi, jarak si nasabah, kondisi pasar, nilai plafon, itu mungkin yang kita buat sebagai dasar dalam menetapkan berapa *margin* yang kita berikan ke pada nasabah seperti yang tadi itu kalau nasabah yang berada di kota Sibolga dengan nasabah yang berada di luar kota Sibolga kita beri *pricing* yang berbeda karena yang tadi kalau nasabah yang dikeluar kota kita harus mengeluarkan *cost* tambahan kesana dan besarnya plafon, plafon yang besarnya Rp 100 jt dengan angka Rp 15 miliar itu mungkin bisa kita beri beda *pricing* tapi ada syarat dan ketentuannya, terus kondisi pasar maksudnya jika bank lain memberikan seperti ini kita harus bisa mengikutinya agar bisa bersaing di dalam pasar untuk konsumen itu.

7. Bagaimana prosedur dalam pemberian pembiayaan *murabahah*?

Jawab:

Prosedurnya itu pertama, si nasabah datang kepada kita mengajukan pembiayaan kepada kita usulan proposal pembiayaan berapa yang dia butuhkan, jaminan dan melengkapi berkas. Yang kedua, kita akan melakukan yang namanya BI cheking atau investigasi. BI cheking yaitu suatu sistem

untuk mengetahui bagaimana karakter si nasabah di dalam lembaga keuangan bukan hanya pada bank saja tetapi juga baik itu di *leasing*, baik dia di koperasi yang tergabung online dengan sistem Bank Indonesia. Contoh al datang ke bank ini, al mau mengajukan pembiayaan, kita masukkan data al kita mohon ke Bank Indonesia agar dikeluarkan data atas nama alhanudin tempat dan tanggal lahir sekian itu dikeluarkan dari Bank Indonesia bahwasanya si al ini sudah mempunyai pembiayaan di bank ini, disitu nanti kelihatan historinya apakah dia lancar, macet, atau pernah menunggak seperti itu. Atau yang kedua ok dia lancar tapi pembiayaannya sudah banyak seperti itu. Itu yang akan kita lakukan, ketika si nasabah itu sudah keluar kalau dia lancar Alhamdulillah kita akan proses ke tahap selanjutnya. Tahap selanjutnya itu kita akan lihat kondisi usahanya, kondisi usaha disini maksudnya dia ngajuin pembiayaan Rp 100 jt kita lihat apa usahanya dulu, yang paling penting di dalam melakukan pembiayaan ini kita lihat kemampuan dia, jangan kita kasih angsuran Rp 100 jt ini dengan angsuran perbulan sekian-sekian dengan usaha yang ada itu apakah itu akan bisa mengkover angsuran dia itu gitu, jangan sampe kita memberikan angsuran Rp 100 jt itu malah membuat jadi mudharat sama dia, maksudnya memberi mudharat dia tidak sanggup membayar usahanya menjadi makin menurun karena ditimbulkan adanya pembiayaan itu karena adanya hutang. Kita itu perlu analisa sebenarnya ada 5 C yang jadi dasar pemberian pembiayaan ini kepada nasabah, yang pertama itu dia tadi *character* yang bisa kita lihat dalam sistem BI cheking, yang kedua *capital* atau modal usaha dia berapa, yang ketiga *collateral* yaitu jaminannya mengkover gak

dengan yang diajukan dia, ke empat *capacity* atau kemampuan nasabah membayar angsuran, dan yang ke lima *condition* yaitu melihat kondisi ekonomi nasabah. Ketika Bank Indonesia mengeluarkan dia sudah macet kita tinggal menyampaikan kepada nasabah bahwasanya kita tidak bisa memberikan pembiayaan ini dengan history ibu/bapak sudah pernah mengalami atau macet dalam membayar itu bisa kita sampaikan, tapi hasil BI cheking tidak bisa kita berikan kepada nasabah karena itu rahasia bank. Yang kedua misalnya dia mengajukan Rp 100 jt kita lihat analisa usahanya dari analisa usaha bu kita tidak bisa memberikan angka Rp 100 jt kalau dia bagus ya lancar di BI cheking nya kami hanya bisa kasih Rp 80 jt itu dari analisa usaha kami bu gitu, karena tidak 100% hasil usaha dia tu untuk membayar angsuran, kita ada *cash ratio* nya hanya 40% dari hasil usanya dia tu yang bisa dijadikan untuk pembayaran angsuran, 60% lainnya itu kita anggap untuk biaya hidupnya, biaya keluarganya, dan biaya tak terduga seperti itu. Karena kalau 100% atau habis semua untuk membayar angsuran apalagi untuk biaya hidupnya seperti itu. Yang ketiga kalau itu masuk kita ke jaminannya bu. Ok masalah ini secara dokumen legalitas sudah memenuhi lah si nasabah baru kita ajuin ke pimpinan, jadi orang abang juga ngajuin pembiayaan itu hampir sama seperti pembuatan proposal itu akan diuraikan si nasabah atas nama ini, si nasabah atas nama A usahanya berupa usaha kelontong di daerah sekitar dia berapa usaha yang sejenis bagaimana cara dia mengatasi persaingan dengan usahanya dia yang sejenis ini baru gimana kelangsungan atau distributor kelangsungan barang-barang apakah dia sudah memiliki distributor tetap atau dia masih juga

membeli kepada pengecer-pengecer lain, itu akan kita paparkan semua sehingga si pemegang limit atau pemegang keputusan itu tau tanpa harus turun ke lapangan, pokoknya kita sebutin la pengalaman-pengalaman dia gimana, karakter dia selama ini dari tetangga gimana, ketika itu sudah kita selesaikan dapat jawaban dari si pemegang limit disetujui itulah kita akad ke notaris. Di Bank Muamalat pembiayaan berapa pun itu akad dengan notaris, sesudah akad dengan notaris itulah baru pencairan dana droping, dan si nasabah apapun pembiayaannya di Bank Muamalat wajib di cover asuransi syariah.

8. Metode apa yang digunakan pihak BMI KCP Sibolga dalam menghitung keuntungan *murabahah*?

Jawab?

Kalau yang kita gunakan itu metode efektif tapi angsuran dia mulai dari kita akad sampai dengan masa dia berakhir itu tetap. Maksudnya efektif di sini porsi angsuran pokok dan *margin* yang berbeda. Dimana angsuran pokok tiap bulan akan mengalami kenaikan dan angsuran *margin* tiap bulan akan mengalami penurunan. Pada dasarnya jadwal angsuran seperti ini makanya jadwal angsuran diberikan kepada nasabah dan menjelaskan agar tidak salah persepsi. Misalnya dia minjam Rp 100 jt waktunya 60 bulan dia misalnya dah hitung 30 bulan saya mau lunasi dia bagi dua, kan aku 60 bulan pembiayaannya ini dah jalan 30 bulan berarti tinggal Rp 50 jt lagi dong, dia tidak memperhitungkan adanya *margin* atas jual beli yang kita lakukan itu, maka ini kita kasih dan kita jelaskan ke nasabah jangan sampe ada salah paham di belakang.

9. Apakah pertimbangan-pertimbangan dalam penetapan *margin* pada bank syariah sama dengan penetapan bunga pada bank konvensional?

Jawab?

Boleh dibilang sih hampir sama ya, tapi disini menggunakan menggunakan akad jual beli itu bedanya seperti yang kita jelasin. Kitakan namanya pembiayaannya ya bukan kredit itu pasti, bukan hanya kita semua bank rata-rata menentukan seperti itu, berapa biaya operasional yang dia keluarkan untuk pembiayaan ini, berapa cadangannya tu harus diperhitungkan, berapa *margin* yang diinginkan atau keuntungan yang diinginkan yaitu selisih antara bagi hasil yang kita gunakan kepada deposan dengan berapa rencana kita. Keuntungan itu nanti akan ditambahkan biaya deposan ditambah dengan biaya-biaya operasional itu berapa, itulah modal kita. Dari modal ini kita mau nambah berapa lagi tapi dengan mempertimbangkan yang seperti tadi kondisi pesaing, jangan sampe kita mau ngambil keuntungan yang banyak kita lupa akan bank-bank yang lain sama seperti itu. Cuma bedanya kita ketika suku bunga Bank Indonesia naik setelah diadakannya akad, ini tidak akan mengalami perubahan lagi akan tetap. Kalau suku bunga akan mengikuti tingkat BI *rate*, tapi kita tidak. Yang kedua dengan adanya akad disini makanya kita namakan dengan pembiayaan. Bapak butuh barang apa, kami biayai dan kami akan jual kan lagi ke bapak. Yang pernah abang jelaskan ke al hampir sama bedanya antara orang yang pacaran dengan orang yang sudah menikah, bedanya hanya di akad. Orang yang pacaran bisa melakukan apa yang dilakukan orang yang sudah menikah gitu kan, sekarang ya banyak yang

kayak gitu, tapi yang satu halal yang satu haram. Bedanya Cuma akad, satu sudah melakukan akad menikah, sedangkan yang satu belum akad. Sedangkan pertimbangan-pertimbangan itu semuanya sama.

Sibolga, 11 Maret 2016  
Account Manager,



Abdul Ali Hakim Nasution

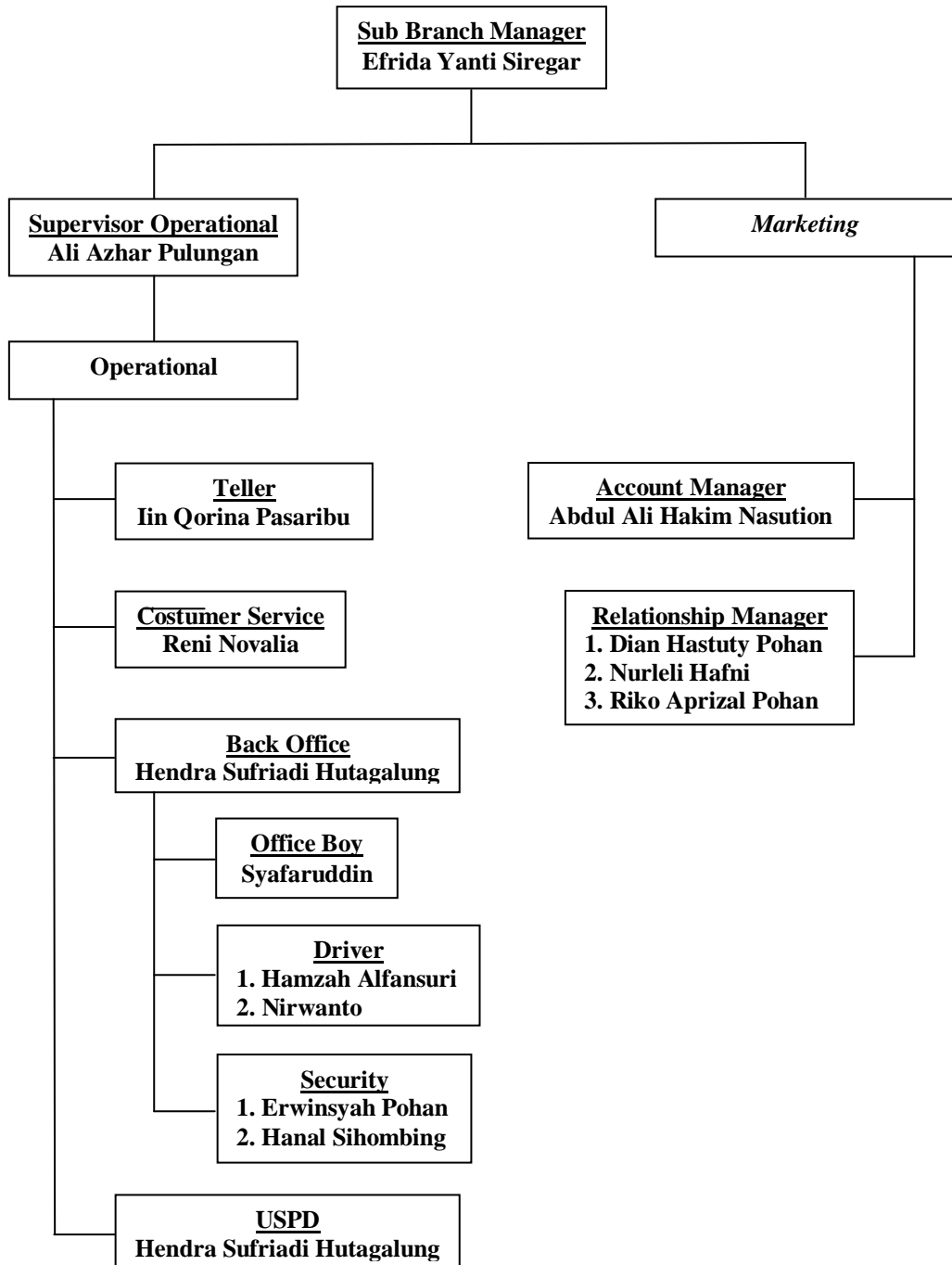
### Lampiran 3

#### **DATA INFORMAN (NARASUMBER)**

- |               |                            |
|---------------|----------------------------|
| 1. Nama       | : Efrida Yanti Siregar     |
| NIK           | : 20050040                 |
| Jenis Kelamin | : Perempuan                |
| Agama         | : Islam                    |
| Jabatan       | : Sub Branch Manager       |
| Lama Jabatan  | : 6 Tahun                  |
| Lama Bekerja  | : 6 Tahun                  |
|               |                            |
| 2. Nama       | : Abdul Ali Hakim Nasution |
| Jenis Kelamin | : Laki-Laki                |
| Agama         | : Islam                    |
| Jabatan       | : Account Manager          |
| Lama Jabatan  | : 6 Tahun                  |
| Lama Bekerja  | : 6 Tahun                  |

Lampiran 4

**STRUKTUR ORGANISASI BANK MUAMALAT  
INDONESIA KCP SIBOLGA**







KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERIPADANGSIDIMPUN  
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan H.T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibitang Padangsidimpuan 22733  
 Telephone (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Surat : B-134/In.14/G.5.a/PP.009/05/2016

Padangsidimpuan, 15 Mei 2016

Perihal: Permohonan Kesediaan  
 Menjadi Pembimbing

Dr. H. Hwanuddin Harahap, M.Ag  
 Windari, S.E., M.A

Padangsidimpuan  
 Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa berdasarkan hasil sidang Tim Pengkajian Kelayakan Judul Skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini sebagai berikut:

- Nama : Alhanudin Jambak
- NPM : 12 220 0092
- Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah 3
- Judul : Analisis Penetapan Margin pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga)
- Judul Perbaikan : Penetapan Margin pada Produk Pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga

Berdasarkan Tim Pengkaji Kelayakan Judul Skripsi, judul tersebut dapat diterima sebagai judul skripsi, untuk itu diharapkan kepada Bapak/Ibu membimbing mahasiswa tersebut dalam penulisan proposal dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan dan atas kesediaan dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.



Dr. H. Hwanuddin Harahap, M.Ag  
 NIP. 19731128 200112 1 001

Ketua Jurusan,

Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si  
 NIP. 19790525 200804 1 004

PERNYATAAN KESEDIAAN SEBAGAI PEMBIMBING

BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA  
 PEMBIMBING I

Hwanuddin Harahap, M. Ag  
 NIP. 19730103 200212 1 001

BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA  
 PEMBIMBING II

Windari, S.E., M.A  
 NIP. 19830510 201503 2 003



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan T. Rinal Nardin Km 4,5 Sihatang Padangsidempuan 22733  
Telepon (0634) 22080 Faksimile (0634) 24022

Nomor : In.19/GI/TL.00/ 175 /2016

Padangsidempuan, 22 Februari 2016

Lamp. : -

Hal : Mohon Izin Riset

Kepada  
Yth, Pimpinan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk  
KCP Sibolga  
di-  
Sibolga

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan menerangkan bahwa :

Nama : Alhanuddin Jumbak  
NIM : 12.220.0092  
Semester : VIII (Delapan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Perbankan Syariah

Adalah benar Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah IAIN Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "Analisis Penetapan Margin pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga)".

Sehubungan dengan itu, dimohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Waesalamu'alaikum Wr.Wb.

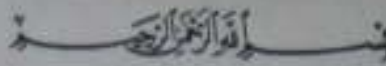


Dekan,

H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag  
NIP.19731128 200112 1 001



Bank Muamalat



No : 023/BMI-SBG/III/2016

Sibolga, 14 Maret 2016 M  
05 Jumadil Akhir 1437 H

Kepada Ykh :

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan  
Di Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibitang, Kota Padangsidempuan

Hal : Pemberian Izin Riset

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Sehubungan dengan Surat Nomor: In.19/G/TL.00/175/2016 tertanggal 22 Februari 2016 perihal izin riset atas nama Alhanuddin Jambak, dengan ini kami memberikan izin mahasiswa tersebut untuk melakukan riset guna penyelesaian tugas akhir di Bank Muamalat KCP Sibolga.

Demikian hal ini disampaikan. Atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

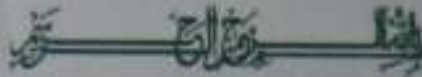
PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk.

CABANG PEMBANTU SIBOLGA

Elrida Yanti Siregar  
Sub Branch Manager



Hendak S. Hutagalung  
Personalia



**SURAT KETERANGAN**  
**No : 056/BMI-SBG/IV/2016**

*Axsalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Yang bertanda tangan di bawah ini, menerangkan bahwa:

Nama : Alhanudin Jambak  
Nim : 12 220 0092  
Semester : VII (Delapan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Perbankan Syariah

Nama tersebut di atas benar telah menyelesaikan Penelitian (Riset) di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Sibolga.

Dengan judul:

**"Analisis Penetapan Margin pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus pada Bank Muamalat Indonesia KCP Sibolga)".**


Lokasi:

**PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Cabang Pembantu Sibolga**

Demikian hal ini disampaikan. Atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

**PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk.  
CABANG PEMBANTU SIBOLGA**

  
**Efrida Yanti Siregar**  
Sub Branch Manager

  
**Hendrik S. Hutagalung**  
Personalia

Wawancara dengan Ibu Efrida Yanti Siregar



Wawancara dengan bang Abdul Ali Hakim Nasution

