

**PENETAPAN *MARGIN MURABAHAH* PADA PRODUK
PEMBIAYAAN GRIYA IB HASANAH BNI SYARIAH
CABANG BENGKULU DI TINJAU
DARI EKONOMI ISLAM**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

OLEH :

ALDI TAHIR
NIM 2123619522

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2016/1437 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi oleh: Aldi Tahir, NIM: 2123619522 yang berjudul "*Penentuan Margin*

Akad Murabahah Pembiayaan Griya iB Hasanah Pada Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu", Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam.

Telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, sudah layak untuk diujikan dalam sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, Agustus 2016 M

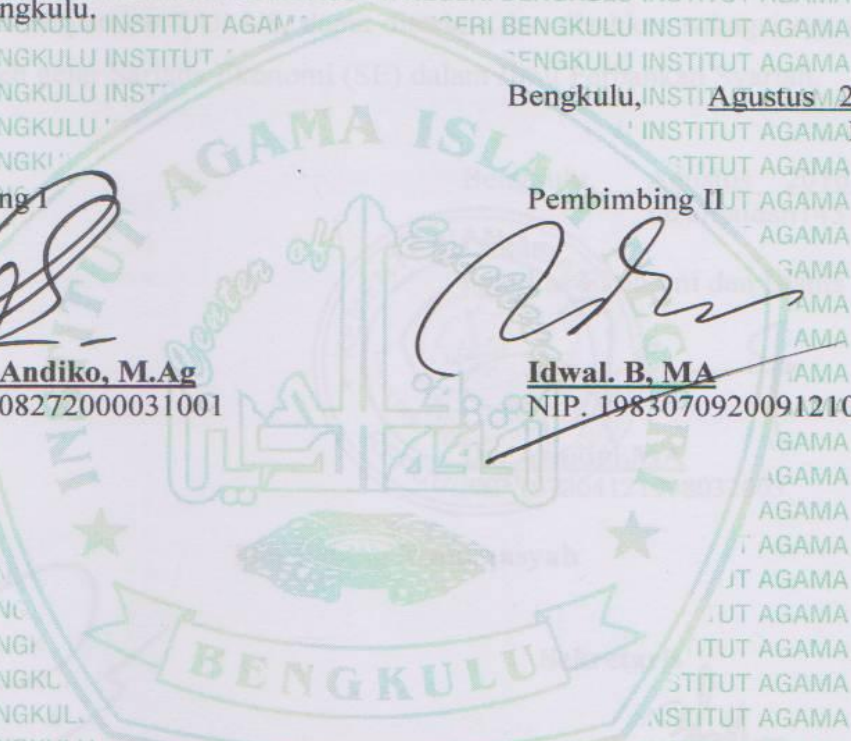
1437 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Toha Andiko, M.Ag
NIP. 197508272000031001

Idwal. B. MA
NIP. 198307092009121005





**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276,51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

PENGESAHAN

Skripsi atas nama: Aldi Tahir, NIM: 212 361 9522 yang berjudul

"Penetapan *Margin* Akad *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan *Griya* iB Hasanah Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu Di Tinjau Dari Ekonomi Islam".

Telah uji dan dipertahankan di depan tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 25 Agustus 2016 M/ 22 Dzulqaidah 1437 H

Dan dinyatakan LULUS, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

Bengkulu, Agustus 2016 M
Dzulqaidah 1437 H



Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Asnaini, MA
NIP 197304121998032003

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Drs. Nurul Hak, MA
NIP 196606161995031002
Penguji I

Drs. M. Syakroni, M.Ag
NIP 195707061987031003

Sekretaris

Eka Sri Wahyuni, SE, MM
NIP 197705092008012014
Penguji II

Rini Elvira, SE, M.Si
NIP 197708152011012007

MOTTO

“barangsiapa yang berjalan pada jalannya maka akan sampailah ia”

“Berusaha menjalani hidup dengan baik, syukuri apa yang Allah berikan maka hidup kita akan selalu diberi kemudahan”

(fathiyaturRizki)

PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati ku persembahkan karya ini sebagai sebuah perjuangan totalitas diri kepada

- *Allah SWT atas segala kenikmatan, kekuatan, kesabaran dalam menjalani kehidupan.*
- *Ayah (Alm) M. Tahirdan Ibu (Alm) Siti Hatijatercinta terimakasih atas limpahan kasih sayang semasa hidupnya dan memberikan rasa rindu yang berarti.*
- *Ketigasaudaraku (Hasanatang, Martonidan Yuli Yanto) Bro, adik mu yang bungsu ini bisa wisuda juga kan., terimakasih buat dukungan dan doa khususnya buat transferan gaibnya.*
- *Dosen pembimbing I (Dr. Toha Andiko, M.Ag) dan pembimbing II (Idwal B, MA) yang senantiasa telah membimbing saya dalam penulisan skripsi ini.*
- *Sahabat-sahabatku tersolid Dwi Febrizal, Dayat, Panji, Marseli, Hendri, Tari, Rini, Wince, sulastris, lia, novel. yang selalu memberikan semangat dan dukungan selama ini.*
- *Teman-teman seperjuangan Prodi Perbankan Syariah angkatan 2012 yang tak dapat saya sebutkan satu persatu, yang telah ikut membantu memberi semangat dan do'a dari awal kuliah sampai selesai.*
- *Citivis Akademik IAIN Bengkulu dan Almamaterku yang selalu menempahku menjadi yang lebih baik.*

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul "*Penentuan Margin Akad Murabahah Pembiayaan Griya iB Hasanah Pada Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu*". Adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Agustus 2016

Mahasiswa yang menyatakan



Aldi Tahir
Aldi Tahir

NIM 212 3619522

ABSTRAK

Aldi Tahir, NIM 2123619522, 2016. “Penetapan *Margin* Akad *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu”.

Adapun yang dikaji dalam skripsi ini, yaitu: Bagaimana penetapan *margin* akad *murabahah* pada produk Griya iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu dalam persepektif Ekonomi Islam?. Adapun tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui penetapan *margin* akad *Murabahah* pada produk Griya IB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu.tentang prosedur dan penentuan *margin* akad *murabahah* dalam produk Griya iB Hasanah yaitu penentuan *margin* Pembiayaan Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah cabang Bengkulu yakni berawal dari hasil Rapat Dewan Gubernur Bank Indonesia yang mengeluarkan kebijakan berdasarkan BI *rate*. Besaran BI *rate* tersebut kemudian dirapatkan kembali pada rapat ALCO (*Asset/Liability Management Committee*) dan dari rapat ALCO, maka diputuskanlah besaran *margin* keuntungan yang berlaku di Bank BNI Syariah seluruh Indonesia. Marginyang ditetapkan oleh ALCO ini tidak boleh di bawah BI *rate* yang telah dikeluarkan oleh Bank Indonesia sebelumnya. Hasilnya, penentuan *margin murabahah* Pembiayaan Griya iB Hasanah yang dijalankan oleh PT. Bank BNI Syariah cabang Bengkulu, ternyata belum sesuai dengan prinsip ekonomi Islam dan fatwa DSN tentang *murabahah*, yakni belum berdasarkan kesepakatan dalam menentukan margin dan mengandung unsur *riba* sebab bank mengambil keuntungan dengan cara menetapkan langsung berapa *margin* yang akan di berikan kepada calon debitur tersebut, tanpa adanya penjelasan terperinci mengenai penetapan angsuran yang akan di bayar. Dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000

Kata Kunci: Margin, Akad Murabahah, Pembiayaan, Ekonomi Islam

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT, Rabb sekian alam. Dialah dzat yang melimpahkan rahmat dan karunia yang tiada tara, yang dengan izin-Nya juga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **PENETAPAN MARGIN AKAD MURABAHAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN GRIYA IB HASANAH DI BANK BNI SYARIAH CABANG BENGKULU DI TINJAU DARI EKONOMI ISLAM** .Shalawat dan salam juga senantiasa dicurahkan bagi rasul junjungan tauladan umat, Nabi Muhammad SAW, juga bagi keluarga, para sahabat dan seluruh umatnya berpegang di jalan islam hingga akhir zaman.

Penulisan skripsi merupakan syarat untuk mendapatkan gelar sarjana ekonomi Islam pada program studi perbankan syariah fakultas ekonomi dan bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu dalam penulisan skripsi ini. Namun penulis menyadari bahwa penulisan ini belum sempurna, akan tetapi penulis sudah berusaha semaksimal mungkin mereleksikan pemikiran agar mendekati sempurna.

Penulis menyadari sepenuhnya, terselesaikan penyusunan skripsi ini adalah berkat bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu izinkanlah penulis menghanturkan banyak terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, MH selaku rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah menerima menjadi mahasiswa IAIN Bengkulu.

2. Ibu Dr. Asnaini, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang senantiasa tanggap terhadap kesulitan-kesulitan mahasiswanya.
3. Ibu Desi Isnaini, MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang senantiasa tanggap terhadap kesulitan-kesulitan mahasiswanya.
4. Bapak Dr. Toha Andiko, M.Ag sebagai Pembimbing I skripsi penulis, yang telah membimbing dan mengarahkan sehingga skripsi ini bisa selesai.
5. Bapak Idwal. B, MA sebagai Pembimbing II skripsi penulis, yang telah membimbing dan mengarahkan sehingga skripsi ini bisa selesai.
6. Rekan-rekan mahasiswa Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah banyak memberikan bantuan dalam memberi semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Segenap Civitas Akademika Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Akhirnya kepada Allah SWT penulis memohon semoga skripsi ini dapat memberikan sumbangan untuk penelitian selanjutnya dapat berguna dan bermanfaat bagi penulis dan para pembaca. Atas segala bantuan yang tiada ternilai harganya, semoga Allah SWT membalas pahala yang berlipat ganda. Akhirnya atas segala kebaikan semoga menjadi amal shaleh, Aamiin ya Rabbal'alam.

Bengkulu, Agustus 2016
Penulis,

AldiTahir
Nim 2123619522

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
SURAT PERNYATAAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR LAMPIRAN	

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian	7
E. Penelitian Terdahulu	8
F. Metode Penelitian	10
G. Sistematika Penulisan	14

BAB II KAJIAN TEORI

A. Bank Syariah	16
1. Pengertian Bank Syariah.....	16
2. Tujuan Pendirian Bank Syariah	17
3. Fungsi Bank Syariah.....	18
B. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	19
1. Pengertian <i>Murabahah</i>	19
2. Dasar Syariah <i>Murabahah</i>	21
3. Landasan Hukum Positif <i>murabahah</i>	28
4. Syarat dan Rukun <i>Murabahah</i>	30
5. Modal dan Unsur Pendukung <i>Murabahah</i>	31
6. Manfaat dan Risiko <i>Murabahah</i>	32
7. Skema Akad <i>Murabahah</i>	34
C. Penetapan <i>Margin</i> Dalam Perbankan Syariah	34
1. Pengertian <i>Margin</i>	34
2. Penetapan <i>Margin</i>	34
3. Referensi <i>Margin</i> Keuntungan	35
4. Penetapan Harga Jual	37
5. Pengakuan Angsuran Harga Jual.....	37
6. Persyaratan Untuk Perhitungan <i>Margin</i>	39
7. Menurut Imam Maliki.....	40

**BAB III GAMBARAN UMUM PT. BANK BNI SYARIAH CABANG
BENGKULU**

A. Sejarah Singkat PT Bank BNI Syariah	41
B. Visi dan Misi Singkat PT Bank BNI Syariah	42
C. Struktur Organisasi PT Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu.....	43
D. Produk dan Jasa PT Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu.....	47

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Penetapan <i>Margin murabahah</i> pada produk Griya iB Hasanah BNI Syariah Cabang Bengkulu	62
2. Apakah penetapan <i>margin</i> akad <i>murabahah</i> pada produk Griya IB Hasanah di BNI Syariah Cabang Bengkulu sudah sesuai dengan Ekonomi Islam	64

BAB V PENUTUP

A. Simpulan 66	
B. Saran	67

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN**

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan merupakan lembaga keuangan yang kegiatan usahanya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kemasyarakat serta memberikan jasa-jasa Bank lainnya, guna memenuhi kebutuhan dana bagi pihak yang membutuhkan, baik untuk kegiatan produktif maupun konsumtif. Dan pada saat ini Perbankan di Indonesia telah terbagi menjadi dua jenis yaitu, Perbankan yang bersifat Konvensional dan Perbankan yang bersifat Syariah. Perbankan yang bersifat konvensional adalah Bank yang dalam pelaksanaan operasionalnya menjalankan sistem bunga (*interest fee*), sedangkan Perbankan yang bersifat Syariah adalah Bank yang dalam operasionalnya menggunakan Prinsip-Prinsip Syariah Islam. Prinsip Syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara Bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana, atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai Syariah.¹

Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia diawali dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia pada tahun 1992. Pada mulanya Perbankan Syariah belum mendapat perhatian yang optimal dari pemerintah, hal ini terlihat pada

¹ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2002), h.2

Undang – Undang No. 7 tahun 1992 yang belum menjelaskan adanya landasan hukum operasional Perbankan Syariah. Namun setelah adanya Undang – Undang baru yaitu Undang – Undang No. 10 tahun 1998 maka Bank Syariah telah memiliki landasan hukum yang lebih kuat serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan oleh Bank Syariah. Undang-Undang tersebut juga memberikan arahan bagi Bank-Bank Konvensional untuk membuka Cabang Syariah ataupun meng-*konversi* secara total menjadi Bank Syariah. Dengan diakuinya dua sistem Perbankan yaitu Perbankan Konvensional dan Perbankan Syariah yang menggunakan sistem Bank bebas bunga, maka Bank Syariah semakin berkembang dan mulai dikenal oleh seluruh lapisan masyarakat Indonesia. Sistem Bank bebas bunga atau disebut pula Bank Islam atau Bank Syari'ah, memang tidak khusus diperuntukkan sekelompok orang namun sesuai landasan Islam "*Rahmatan lil 'alamin*", didirikan guna melayani masyarakat banyak tanpa membedakan keyakinan yang dianut.² Sama seperti dengan Bank konvensional, Bank Syariah juga menawarkan kepada nasabah dengan berbagai produk Perbankan. Salah satu produknya yaitu pembiayaan atau *financing*, yang diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak 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.

Pembiayaan pembiayaan di bank syariah berdasarkan Prinsip Syariah

² Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: (UPP) AMPYKPN, 2005), h.17

adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.³

Salah satu Bank Syariah di Indonesia yaitu bank BNI Syariah dengan 5 Kantor Cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Untuk cabang BNI Syariah Cabang Bengkulu diresmikan pada bulan April 2012. September 2013 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 64 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 16 Payment Point. Berdasarkan hasil wawancara observasi awal dengan ibuk Helna selaku Sales Asisten di bagian pendanaan BNI Syariah cabang Bengkulu.

Produk penyaluran dana yang ada di bank BNI Syariah yaitu pembiayaan Mas IB Hasanah, Multijasa IB Hasanah, Multiguna IB Hasanah, Flexi IB Hasanah, IB Hasanah Card, Oto IB Hasanah, Wira Usaha IB Hasanah, Griya IB Hasanah.

Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah, dan membeli tanah kavling serta rumah *indent*, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon

³ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h.82

nasabah.⁴

Adapun keunggulan dari produk Griya iB Hasanah ini yaitu: Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah Minimal pembiayaan Rp 25 juta dan maksimum Rp 5 milyar, Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pembayaran, Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan, Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas, Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

Pembiayaan *murabahah* ialah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Dalam *murabahah*, penjual harus memberi tahu harga pokok produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Pembiayaan *murabahah* ini diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional pada Nomor 4/DSN- MUI/IV/2000 Tanggal 1 April 2000 tentang *Murabahah*⁵.

Penetapan harga merupakan aspek yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting karena menentukan laku atau tidak suatu produk barang atau jasa tersebut. Jika dalam menentukan suatu harga mengalami kesalahan, maka nantinya akan berakibat fatal dan merugikan

⁴ Hasil wawancara Ibu Helna selaku Sales Asisten di bagian pendanaan BNI Syariah cabang Bengkulu.pada tanggal 16 Mei 2016.pukul 10:00

⁵ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*,(UII Press:Yogyakarta,2005), h.45.

perusahaan itu sendiri.

Pada saat ini praktik perbankan syariah dalam menentukan kebijakan harga jual yang diinginkan tidaklah terlepas dari rujukan (*benchmark*) kepada suku bunga konvensional, tingkat pesaing (*competitor*), dll. Di sisi lain, masih terdapat kritikan-kritikan terhadap beberapa praktik yang dilakukan perbankan syariah selama ini terutama pada jual beli murabahah yang dianggap masih sama dengan kredit pada perbankan konvensional. Hipotesa ini didasarkan pada kenyataan bahwa proses penentuan harga jual *murabahah* adalah tetap menggunakan metode pembebanan bunga *flat rate* dan prinsip *cost of fund* yang merupakan pikiran utama dalam perbankan konvensional.

Bahkan penentuan *margin* yang diberikan terkadang lebih besar dari suku bunga konvensional. Hal ini untuk menghindari akibat dari terjadinya inflasi. Kondisi seperti ini menuntut adanya persepsi yang kurang baik dari masyarakat bahwa praktik bank syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional bahkan mungkin lebih jahat dari bank konvensional. Oleh karenanya menjadi hal yang sangat menarik apabila kita kaji lebih dalam tentang kebijakan yang diberikan Bank Syariah dalam menentukan harga jual *murabahah*, karena penentuan harga yang dilakukan oleh Bank Syariah yaitu sipejual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang akan ditambahkan pada biaya tersebut yang disepakati oleh

penjual dan pembeli⁶

Karena *margin* yang diambil oleh Bank BNI Syariah telah ditentukan seperti dalam brosur yang di tawarkan. Dan tidak bisa di tawar, untuk penurunan *margin*. Keuntungan dari pembiayaan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti harga barang pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, system pengambilan produk *murabahah* tersebut.

Idealnya selain dituntut untuk memenuhi aturan-aturan syariah, Bank Syariah juga diharapkan mampu memberikan bagi hasil kepada dana pihak ketiga minimal sama dengan, atau bahkan lebih besar, dari suku bunga yang berlaku di Bank Konvensional serta menerapkan *margin* keuntungan pembiayaan yang lebih rendah dari pada suku bunga kredit Bank Konvensional. Untuk merealisasikan konsep ideal tersebut, Bank Syariah harus dikelola secara optimal berlandaskan prinsip-prinsip *amanah*, *sidiq*, *fatonah*, dan *tabligh*, termasuk dalam hal kebijakan penetapan *margin* keuntungan dan nisbah bagi hasil pembiayaan.

Berdasarkan apa yang telah dijelaskan diatas maka penulis tertarik melakukan penelitian, secara ilmiah dengan judul ”Penetapan *Margin Akad Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Griya Ib Hasanahba Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu Di Tinjau Dari Ekonomi Islam”.

⁶ Adi Warman Karim, *Bank Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada,2010), h.113

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang timbul dari latar belakang yang telah dibahas di atas ialah:

1. Bagaimana penetapan *margin murabahah* pada produk Griya IB Hasanah di BNI Syariah Cabang Bengkulu?
2. Apakah penetapan *margin akad murabahah* pada produk Griya IB Hasanah di BNI Syariah Cabang Bengkulu sudah sesuai dengan Ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui penetapan *margin Murabahah* pada produk Griya IB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu.
2. Untuk mengetahui apakah penetapan *margin Murabahah* pada produk Griya IB Hasanah di BNI Syariah Cabang Bengkulu sudah sesuai dengan Ekonomi Islam.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis
 - a. Dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah wawasan keilmuan dan dapat digunakan sebagai masukan dan referensi bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian serupa.
 - b. Sebagai sumbangan bagi ilmu Perbankan Syariah yang menyangkut *margin akad murabahah* pada produk Griya IB Hasanah.

2. Secara Praktis

Secara praktis, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada:

- a. Bank BNI Syariah, yaitu diharapkan dapat menjadi masukan dalam menentukan kebijakan selanjutnya terutama dalam *margin* akad *murabahah* pada produk Griya IB Hasanah.
- b. Masyarakat, yaitu diharapkan dapat memberikan pandangan atau sebagai referensi bagi masyarakat yang belum mengetahui tentang menetapkan *margin* akad *murabahah* pada produk Griya IB Hasanah.

E. Penelitian Terdahulu

Jaka Wana.(2013) IAIN Bengkulu Dalam skripsinya: “Pelaksanaan pengawasan terhadap pembiayaan bermasalah dalam akad *murabahah* pada BPRS Muamalat Harakat Bengkulu”. Pada PT BPRS Muamalat Harakat banyak terjadi pembiayaan bermasalah itu disebabkan oleh kelalaian *account officer* yang kurang menganalisa kemampuan nasabah, banyaknya nasabah yang melakukan pembiayaan yang tidak sesuai dengan akad pengajuan pembiayaan dan pada lingkungan serta kondisi ekonomi yang terkait dengan harga hasil bumi naik turun⁷.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan saya teliti adalah dalam penentuan margin *Murabahah* tidak boleh di lakukan pada satu pihak harus di di

⁷ Jaka Wana, Pelaksanaan pengawasan terhadap pembiayaan bermasalah dalam akad *murabahah* pada BPRS Muamalat Harakat Bengkulu, (Bengkulu: Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam, Istitut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2013)

putusan secara bersama. Tidak ada batasan dalam menentukan keuntungan selama teransaksinya di lakukan secara jujur dalam kondisi yang normal, dalam pengertian tidak ada penituan antara penjual dan pembeli tidak ada manipulasi, tidak ada monopoli, dan kedua pihak saling menyetujui.

Yettin Sumarni, (2015) IAIN Bengkulu dalam sekripsinya: “Akad wakalah pada *murabahah* di BPRS Safir Kota Bengkulu”. Pelaksaaan wakalah oleh nasabah dalam jual beli *murabahah* pihak BPRS safir kota Bengkulu mewakilkan dengan nasabah untuk membeli yang tidak sesua dengan akad *murabahah* sehingga berakibat batalnya akad *murabahah*⁸.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang ingin saya teliti adalah analisis Margin yang di tetapkan pada akad *murabahah* yang mana masih berdasarkan jangka waktu, semakin lama waktu angsuran maka akan semakin banyak keuntungan yang terima pihak Bank.

Fathiyatur rizki, (2013) IAIN Bengkulu dalam sekripsinya: “Pembiayaan *murabahah* pada PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Muamalat Harakat di Bengkulu ditinjau dari Hukum Islam”. Peraktek pembiayaan *murabahah* PT. BPRS Muamalat Harakat Bengkulu telah sesuai terhadap pengfailidan data sampai pada proses pencarian. Namun harus ada berbaikan dan

⁸ Yettin Sumarni, “Akad *Wakalah* Pada *Murabahah* di BPRS Safir Kota Bengkulu”, (*Skripsi*: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2015)

penyempurnaan dan kebijakan-kebijakan yang diberikan terhadap nasabah menggunakan prinsip keadilan dan kekeluargaan⁹.

Sedangkan masalah yang terdapat dalam penelitian yang akan saya lakukan yaitu tentang pentuan margin yang akan di tetapkan pada nasabah oleh pihak Bank belum ada ada kesepakatan margin antara Bank dengan nasabah karena Bank Umum Syariah yang akan saya teliti sudah menetapkan margin berdasarkan nisbah yang di keluarkan oleh Bank Indonesia.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif Model penelitian ini adalah dengan menggunakan pendekatan kualitatif yaitu dengan melakukan penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis. di dalam penelitian ini penulis akan merujuk pada manajemen pembiayaan khususnya dengan akad murabahah.

Dalam penelitian ini penulis ingin mengetahui bagaimana sistem pembiayaan rumah syariah dengan akad murabahah yang ada pada Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu.

a. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank BNI Syariah Tbk, Cabang

⁹ Fathiyatur Rizki, *Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Muamalat Harakat di Bengkulu ditinjau dari Hukum Islam*, (Skripsi: Fakultas Syaria'ah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2013)

Bengkulu yang beralamat di Jln, Jend Sudirman, Kelurahan Tengah Padang, kota Bengkulu, Telepon : (0736) 22767 / Fax : (0736) 349079 Adapun waktu penelitian ini adalah mulai bulan Maret sampai pada bulan April 2016. Karena masalah penelitian saya terdapat pada bank tersebut.

b. Subjek / informan penelitian.

Penelitian ini menggunakan model *representative*, yaitu menjelaskan kelompok narasumber yang dianggap *representative* serta dasar pengelompokannya. Subjek dari penelitian ini adalah orang atau sekelompok orang yang dapat memberikan informasi, yaitu: Pak Wahyu selaku *operational manager*, serta pihak lain yang menangani produk Griya IB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Tbk, Cabang Bengkulu. Alasan saya menjadikan objek informan terhadap tiga orang debitur untuk mengetahui pendapat nasabah terhadap pembiayaan griya iB hasanah di bank BNI Syariah, kemudian alasan saya menjadikan *operational manager* dan *marketing* sebagai informan untuk mengetahui bagaimana perhitungan *margin murabahah* dalam pembiayaan griya iB hasanah di bank BNI Syariah.

Sedangkan objek penelitian ini adalah produk Griya IB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Tbk, Cabang Bengkulu.

c. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data.

1) Sumber Data Primer

Pengambilan data primer bertujuan untuk mendapatkan informasi langsung dari sumbernya (pihak Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu) terkait hal-hal yang dibutuhkan peneliti. Pengambilan data primer dilakukan dengan wawancara dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan lisan terstruktur secara langsung kepada pihak PT. Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu, seperti *Branch Manager* yaitu bapak Muhammad Rizaluddin, para marketing dan pihak yang di anggap mengetahui masalah yang sedang di teliti.

2) Sumber Data Skunder

Data sekunder merupakan data yang sifatnya mendukung data primer. Pengambilan data sekunder bertujuan untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang masalah penelitian. Data tersebut berupa data dokumentasi, seperti data-data mengenai produk Griya IB Hasanah yang ada di Bank BNI syariah. Dan buku-buku yang membahas bagaimana sistem produk Griya IB Hasanah dengan akad *murabahah*.

2. Teknik Pengumpulan Data

Data-data yang dikumpulkan dalam penelitian ini, dilakukan melalui teknik sebagai berikut:

a. Observasi

Dalam penelitian ini dilakukan observasi terlebih dahulu. Observasi

merupakan proses pencatatan pada perilaku subyek (orang), objek (benda), atau kejadian-kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti.¹⁰

b. Wawancara

Wawancara adalah pengumpulan data dengan bertanya jawab langsung kepada responden.¹¹ Teknik wawancara yang dilakukan menggunakan teknik wawancara terstruktur. Wawancara dilakukan untuk menggali informasi tentang produk Griya IB Hasanah pada Bank BNI Syariah. Peneliti meminta pihak Bank BNI Syariah untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh peneliti.

3. Teknik Analisis Data

Teknik Analisis data dan bahan yang dari beberapa data dengan berfikir deskriptif dan deduktif, yaitu teknik analisa data dengan cara memberikan gambaran penelitian cara memberikan gambaran penelitian secara jelas dan terperinci yang berahir dengan menarik kesimpulan dimulai dari pernyataan umum kepernyataan khusus.¹² Sesuai dengan pendekatan yang digunakan, maka analisis data dilakukan dengan teknik sebagai berikut :

- a. Reduksi data: mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.

¹⁰ Mamang Sengadji Etta, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2010), h. 172-173

¹¹ Hendri Tanjung, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2013), h. 80

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 246

Setelah melakukan wawancara, penulis langsung memindahkannya ke dalam bentuk tulisan dan mengelompokkan data-data tersebut.

- b. Penyajian data: Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data dalam bentuk naratif yang bersifat deskriptif. Sehingga tujuan dari penelitian ini dapat terjawab.
- c. Penarikan kesimpulan: Pada tahap akhir, data yang tersaji harus dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal. Sehingga memperoleh kesimpulan mengenai produk produk Griya IB Hasanah ini dengan menggunakan akad *Murabahah*.

G. Sistematika Penulisan

Pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- Bab I: Menguraikan tentang pendahuluan yang secara ilmiah merupakan pondasi dari setiap karya tulis yang terdiri latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika penulisan.
- Bab II: mengurai teori yang membahas permasalahan terkait dengan substansi penelitian. yang terdiri dari pengertian bank syariah, teori pembiayaan, teori akad *murabahah* dan teori penetapan *margin*
- Bab III: Gambaran umum objek penelitian tentang bank BNI Syariah Cabang Bengkulu yang terdiri dari sub-sub yaitu sejarah perkembangan bank BNI syariah cabang Bengkulu, visi dan misi bank BNI syariah cabang

Bengkulu, struktur organisasi, produk dan jasa bank BNI syariah
cabang Bengkulu

Bab IV : Hasil penelitian dan pembahasan

Bab V : Berisi Penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Pengertian Bank secara sederhana dapat diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut kemasyarakat serta memberikan jasa Bank lainnya.¹ Menurut Undang-undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.² Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalulintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan Prinsip syariat islam, yaitu berlandaskan Al-Qur'an dan Hadist.³ Selain itu dalam operasionalnya, Bank Syariah juga diatur oleh fatwa DSN-MUI dan hukum yang berlaku di Indonesia tentang Perbankan Syariah. Keuntungan yang diberikan kepada nasabah berupa bagi hasil ditentukan dengan persentase porsi (*nisbah*) yang disepakati antara Bank dan nasabah. Namun besarnya bagi hasil tidak dapat

¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2003), h.11

² Ismail, *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta: Kencana, 2010), h.3

³ Muhammad, *Manajemen...*, h.13

ditentukan di muka karena sangat tergantung dari pendapatan Bank.

2. Tujuan Pendirian Bank Syariah

Menurut Zainul Arifin,⁴ mengemukakan bahwa Bank Syariah didirikan dengan tujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan penerapan Prinsip-Prinsip Islam, Syariah, dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan Perbankan serta bisnis lain yang terkait. Prinsip utamanya yaitu:

- a) Larangan riba dalam transaksi apapun.
- b) Melakukan kegiatan usaha dan perdagangan berdasarkan hasil keuntungan yang sah.
- c) Memberikan zakat.

Sedangkan Menurut Sumitro,⁵ Bank Islam didirikan dengan tujuan :

- 1) Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara Islam, khususnya muamalah yang berhubungan dengan Perbankan, agar terhindar dari praktik-praktik riba atau jenis-jenis usaha lain yang mengandung unsur *gharar* (tipuan).
- 2) Untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi, dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.

⁴ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Syariah*, (Jakarta: Azkia Publisher Ilmiah, 2009), h.3

⁵ Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan lembaga lembaga terkait (BMUI dan Tafakul) di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004), h.17

- 3) Untuk menyelamatkan ketergantungan umat Islam terhadap Bank non- Islam (konvensional) yang menyebabkan umat Islam berada di bawah kekuasaan Bank, sehingga umat Islam tidak bisa melaksanakan ajaran agamanya secara penuh, terutama di bidang kegiatan bisnis dan perekonomiannya.
- 4) Untuk meningkatkan kualitas hidup umat, dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kepada kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan yang produktif, menuju terciptanya kemandirian berwirausaha.
- 5) Untuk menjaga kestabilan ekonomi atau moneter pemerintah. Dengan aktivitas-aktivitas Bank Islam yang diharapkan mampu menghindarkan *inflasi* akibat penerapan sistem bunga, menghindarkan persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan, khususnya Bank dari pengaruh gejolak moneter baik dari dalam maupun luar negeri.

3. Fungsi Bank Syariah

Apabila selama ini dikenal fungsi Bank Konvensional adalah sebagai *intermediary* antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana, maka Bank Syariah selain menjalankan fungsi seperti diatas juga mempunyai fungsi yang berbeda dengan Bank Konvensional.

Berikut fungsi Bank Syariah menurut Harahap⁶ adalah:

1) Manajer Investasi

Bahwa Bank Syariah merupakan manajer investasi dari pemilik dana yang dihimpun, karena besar kecilnya pendapatan (bagi hasil) yang diterima oleh pemilik dana yang dihimpun sangat tergantung pada keahlian, kehati-hatian, dan profesionalisme dari Bank Syariah.

2) Investor

Bank-Bank Islam menginvestasikan dana yang disimpan pada Bank tersebut, dengan jenis dan pola investasi yang sesuai dengan Syariah. Investasi yang sesuai dengan Syariah tersebut meliputi akad *murabahah*, *ijarah*, *musyarakah*, dan akad *mudharabah*.

3) Sosial

Konsep Perbankan Islam mengharuskan Bank-Bank Syariah memberikan pelayanan sosial, baik melalui *qordul hasan* (pinjaman kebaikan) atau zakat dan dana sumbangan sesuai dengan Prinsip yang ada dalam agama Islam.

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Menurut istilah para *fuqaha*, pengertian *murabahah* adalah sebagai berikut:⁷

⁶ Harahap, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFEU Sakti, 2006), h.5

⁷ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 207

“Jual beli murabahah adalah menjual barang dengan harganya semula ditambah dengan keuntungan dengan syarat-syarat tertentu.”

Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa jual beli *murabahah* adalah jual beli dimana si penjual menawarkan harga pembelian ditambah dengan keuntungan yang diinginkannya (*margin*). Pembayaran berdasarkan akad ini dilakukan dikemudian hari sesuai kesepakatan bersama. Oleh karena itu, *murabahah* tidak dengan sendirinya mengandung konsep pembayaran tertunda, seperti yang secara umum dipahami oleh sebagian orang yang mengetahui *murabahah* hanya dalam hubungannya dengan transaksi pembiayaan di lembaga keuangan syariah, tetapi tidak memahami fiqh Islam.⁸

Secara istilah, terdapat definisi yang diberikan ulama, diantaranya Ibnu Rusd mengatakan:⁹

“Murabahah adalah jual beli komoditas dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan.”

Sedangkan, Al-Mawardi asy-Syafii mengatakan:¹⁰

“Murabahah adalah seorang penjual mengatakan, saya menjual pakaian ini secara murabahah, dimana saya membeli pakaian ini dengan harga 100 dirham, dan saya menginginkan keuntungan sebesar 1 dirham atas setiap 10 dirham harga beli.”

⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 82

⁹ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar. . .* , h. 103

¹⁰ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar. . .* , h. 103

2. Landasan Syariah *Murabahah*

Murabahah merupakan akad jual beli yang diperbolehkan, hal ini berlandaskan atas dalil-dalil yang terdapat dalam Al-quran, Al-hadis, ataupun ijma ulama. Di antara dalil (landasan syariah) yang memperbolehkan praktik akad jual beli *murabahah* adalah sebagai berikut:

a. QS. An-Nisa ayat 29

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

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

Ayat ini melarang segala bentuk transaksi yang batil. Di antara transaksi yang dikategorikan batil adalah yang mengandung bunga (*riba*) sebagaimana terdapat pada sistem kredit konvensional. Berbeda dengan *murabahah*, dalam akad ini tidak ditemukan unsur bunga, namun hanya menggunakan margin. Di samping itu, ayat ini mewajibkan untuk keabsahan setiap transaksi *murabahah* harus berdasarkan prinsip kesepakatan antarpara pihak yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang menjelaskan dan dipahami segala hal yang menyangkut hak dan

kewajiban masing-masing.¹¹

b. QS. 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 مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ
فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) 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 Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu¹² (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”

QS. Al-Baqarah ayat 275 ini merujuk pada kehalalan jual beli dan keharaman riba. Dalam ayat ini, Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep ribawi. Berdasarkan ketentuan ini, jual beli *murabahah* mendapat pengakuan dan legalitas dari syara’, dan sah untuk dioperasionalkan dalam praktik pembiayaan bank syariah karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi.

¹¹ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar*. . . , h. 106

¹²Riba yang sudah diambil (dipungut) sebelum turun ayat ini, boleh tidak dikembalikan. Sumber: Assalamah, *Alquran dan Terjemahannya*, (Semarang: CV. Asy-Syifa’, 2001).

c. Dari Abu Said al Khudri bahwa Rasulullah bersabda:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رَوَاهُ الْبَيْهَقِيُّ وَابْنُ مَاجَةَ وَصَحَّحَهُ ابْنُ حِبَّانَ)

Artinya: “*Dari Abi Sa’id Al-khudri Radhiallahuanhu bahwa Rasulullah saw bersabda: sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka*”. (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah dan disahihkan Ibnu Hiban).¹³

Hadis yang diriwayatkan oleh Al-Baihaqi dan Ibnu Majah ini merupakan dalil atas keabsahan jual beli secara umum. Hadis ini memberikan prasyarat bahwa akad jual beli *murabahah* harus dilakukan dengan adanya kerelaan masing-masing pihak ketika melakukan transaksi. Segala ketentuan yang terdapat dalam jual beli *murabahah*, seperti penentuan harga jual, margin yang diinginkan, mekanisme pembayaran dan lainnya, harus terdapat persetujuan dan kerelaan antara pihak nasabah dan bank, tidak bisa ditentukan secara sepihak.

d. Nabi bersabda:

عَنْ صُهَيْبٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ : الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَلَمْقَا رَضَهُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ اللَّيِّبِ لَا لِلْبَيْعِ (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَةَ بِإِسْنَادٍ ضَعِيفٍ)

Artinya: “*Dari Suhaib Radhiallahuanhu bahwa Nabi Saw bersabda: ada tiga hal yang mengandung berkah, jual beli tidak secara tunai, mudhrabah, dan campur gandum dengan jewawut untuk keperluan*

¹³Aplikasi Kitab Hadis 9 Imam di akses pada 2 Agustus 2016, pukul 21:00

rumah tangga, bukan untuk dijual".¹⁴

Hadis riwayat Ibnu Majah ini merupakan dalil lain dibolehkannya *murabahah* yang dilakukan secara tempo. Namun demikian banyak ulama yang menggunakannya sebagai dalil untuk akad *mudharabah* atau jual beli tempo. Ulama menyatakan bahwa keberkahan dalam arti tumbuh dan menjadi lebih baik, terlebih pada jual beli yang dilakukan secara tempo ataupun akad *mudharabah* sebagaimana disabdakan Rasulullah dalam hadis tersebut. Dengan menunjuk adanya keberkahan ini, hal ini mengindikasikan diperbolehkannya praktik jual beli yang dilakukan secara tempo, begitu juga dengan pembiayaan *murabahah* yang dilakukan secara tempo, dalam arti, nasabah diberi tenggang waktu untuk melakukan pelunasan atas harga komoditas sesuai kesepakatan.

e. Fatwa DSN MUI¹⁵

Fatwa Dewan Syariah Nasional No:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* menimbang, mengingatkan, memperhatikan, memutuskan, menetapkan: Fatwa tentang Murabahah.

Pertama: Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas dengan riba.

¹⁴Aplikasi Kitab Hadis 9 Imam di akses pada 2 Agustus 2016, pukul 21:00

¹⁵ Fatwa Dewan Syariah Nasional No:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*

2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh Syariat Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitau secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada waktu jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual murabahah harus dilakukan setelah barang ada, secara prinsip, milik bank.

Kedua: ketentuan murabahah kepada nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu

barang atau aset kepada bank.

2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak „urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga
 - b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat

pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga: jaminan dalam Murabahah:

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

Keempat: utang dalam murabahah:

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.

Kelima: penundaan pembayaran dalam murabahah

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka

penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam: bangkrut dalam murabahah

- f. Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

3. Landasan Hukum Positif Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* mendapatkan pengaturan dalam Pasal 1 angka 13 Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan. Ketentuan secara teknis dapat dapat dijumpai dalam Pasal 36 huruf b PBI No.6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha berdasarkan Prinsip Syariah, yang intinya menyatakan bahwa bank (pihak lembaga) wajib menerapkan prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian dalam kegiatan usahanya yang meliputi penyaluran dana melalui prinsip jual beli berdasarkan akad *murabahah*.

Di samping itu pembiayaan *murabahah* juga diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 April 2000. Fatwa DSN tentang *murabahah* tersebut meliputi:¹⁶

- a. Jaminan

¹⁶Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), h. 76

Pada dasarnya jaminan bukanlah satu rukun atau prasyarat yang harus dipenuhi dalam akad *murabahah*. Jaminan ini dibolehkan untuk diambil oleh pihak penjual sebagai bentuk antisipasi apabila terjadi penyimpangan dalam penggunaan dana. Jaminan juga dimaksudkan sebagai bentuk keseriusan nasabah dalam proses pemesanan barang pada Bank.

b. Ketentuan Hutang

Secara prinsip hutang yang terjadi dalam transaksi *murabahah* adalah antara nasabah (pemesan) dan Bank (penyedia barang). Nasabah tidak ada hubungannya dengan orang ketiga (mitra Bank) yang menyediakan barang. Oleh karena itu, bila terjadi keuntungan atau kerugian nasabah tetap mempunyai kewajiban pada Bank untuk menyelesaikan hutangnya.

c. Penundaan Pembayaran

Ketika seorang nasabah mempunyai kemampuan membayar hutang, maka ia mempunyai kewajiban untuk membayar hutang tersebut tepat waktu. Bila pembeli menunda pembayaran hutang maka penjual (Bank) berhak untuk mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali hutang dan mengklaim kerugian financial yang terjadi akibat penundaan. Atau jika sudah tidak tercapainya musyawarah maka penyelesaian dapat dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah.

d. Keadaan Bangkrut

Jika pemesan yang berutang dianggap pailit (bangkrut) dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutangnya sampai ia menjadi sanggup kembali. Atau bisa ditempuh jalan lain berupa:

- 1) Melakukan pembiayaan ulang
- 2) Penundaan pembayaran
- 3) Perbaikan akad (remedial)
- 4) Memperkecil angsuran dengan memperpanjang waktu akad dan margin baru (rescheduling)
- 5) Memperkecil margin keuntungan.

4. Syarat dan Rukun *Murabahah*

a. Syarat-syarat *murabahah* adalah sebagai berikut:¹⁷

- 1) Pembeli hendaklah betul-betul mengetahui modal sebenarnya dari suatu barang yang hendak dibeli.
- 2) Penjual dan pembeli hendaklah setuju dengan kadar untung atau tambahan harga yang ditetapkan tanpa ada sedikitpun paksaan.
- 3) Barang yang dijual belikan bukanlah barang ribawi.
- 4) Sekiranya barang tersebut telah dibeli dari pihak lain, jual beli yang pertama itu mestilah sah menurut perundangan Islam.

b. Rukun *murabahah* adalah sebagai berikut:¹⁸

¹⁷ Gemala Dewi, *Aspek-Aspek . . .*, h. 88

¹⁸ Gemala Dewi, *Aspek-Aspek . . .*, h. 88

- 1) Penjual (*bai'*).
- 2) Pembeli (*Musyтары*).
- 3) Barang (*Mabi'*)
- 4) *Sighat* dalam bentuk ijab-qabul.

5. Modal dan Unsur Pendukung *Murabahah*

Modal di sini diartikan sebagai biaya yang dikeluarkan penjual untuk mendapatkan komoditas yang dijadikan sebagai objek akad jual beli *murabahah*, biaya yang digunakan untuk membeli komoditas. Modal dalam jual beli ini tidak hanya terdiri atas harga pokok pembelian, tapi terdapat juga unsur pendukung lainnya. Yaitu, biaya lain yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas tersebut, mulai dari biaya transportasi, administrasi, biaya pemeliharaan, biaya distribusi, dan biaya lainnya yang terkait dan melekat dengan komoditas. Biaya yang dikeluarkan terkait dengan kepentingan pribadi penjual, tidak bisa dimasukkan dalam modal, seperti makan minum, biaya dokter dan lainnya. Total dari harga pokok pembelian plus biaya-biaya pendukung ditambah dengan margin, merupakan harga jual *murabahah* yang ditawarkan kepada pembeli.¹⁹

Penjual berkewajiban untuk membuka semua informasi terkait dengan jual beli *murabahah*, baik dari harga pokok pembelian ataupun margin yang diinginkan. Jika dalam objek transaksi terdapat cacat, maka penjual harus menjelaskannya, sehingga ia tidak dianggap berkhianat, dan kemudian

¹⁹Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar. . .*, h. 115

membangun kesepakatan dengan pembeli. Penjual juga harus menjelaskan jika ia membeli objek akad secara tempo, karena hal ini akan berpengaruh terhadap harga jual kepada pembeli. Jika terdapat indikasi bahwa penjual berkhianat, maka pembeli memiliki hak *khiyar*, untuk meneruskan atau membatalkan akad. Menurut Abu Yusuf, pembeli tidak memiliki hak *khiyar*, tapi pembeli mendapatkan kompensasi ekonomis dari tindakan khianat tersebut.²⁰

6. Manfaat dan Resiko *Murabahah*

Murabahah memberi banyak manfaat kepada lembaga keuangan syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. selain itu, sistem ini juga sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di lembaga keuangan syariah. Namun ada beberapa risiko yang harus diantisipasi antara lain:²¹

- a. *Default* atau kelalaian nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga komparatif ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah pihak lembaga membelikannya untuk nasabah. Pihak lembaga tidak bisa mengubah harga beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab.

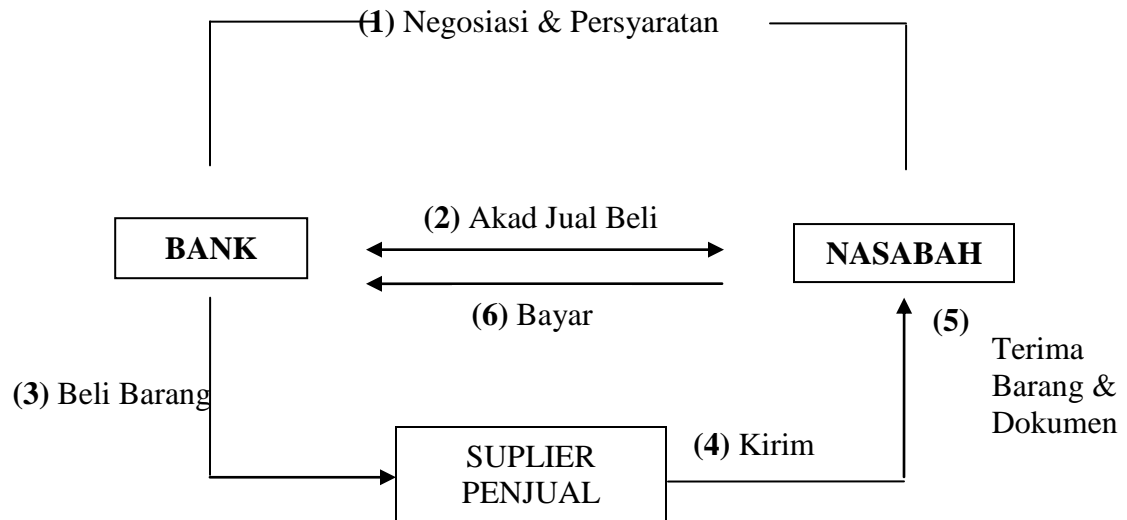
²⁰Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar. . .*, h. 116

²¹M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010),

- d. Dijual karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya.

7. Skema Akad *Murabahah*²²

Tabel 1.0



C. Penetapan *Margin* dalam Perbankan Syariah

1. Pengertian *margin*

Secara teknis yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari; perhitungan

²² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank...*, h.107

margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.²³

2. Penetapan *margin*

Bank Syariah menerapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contract* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahia bit tamlik*, *salam*, dan *istishna*.

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan *akad murabahah*, *salam*, *istishna'* dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam Perjanjian Pembiayaan.

3. Referensi *margin* keuntungan

Yang dimaksud dengan 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

²³ Adiwarmam Karim., *Analisis Fiqih dan Keuangan Bank Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), h. 253-257.

berikut:

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

Yang dimaksud dengan *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.

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

Yang dimaksud dengan *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.

c. *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)*

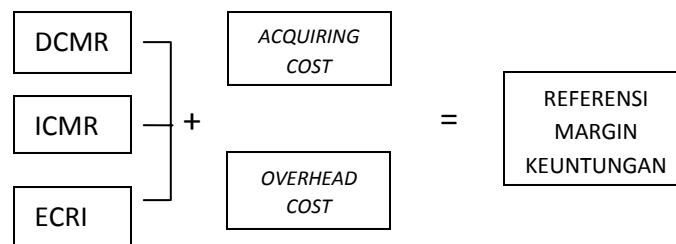
Yang dimaksud dengan *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

d. *Acquiring Cost*

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

e. *Overhead Cost*

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



4. Penetapan harga jual

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

REFERENSI MARGIN KEUNTUNGAN	+	HARGA BELI (HARGA POKOK) BANK	=	HARGA JUAL
-----------------------------------	---	-------------------------------------	---	------------

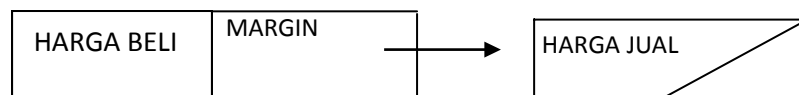
5. Pengakuan angsuran harga jual

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

- a. Metode Margin Keuntungan Menurun
- b. Margin Keuntungan Rata-Rata
- c. Margin Keuntungan Flat
- d. Margin Keuntungan Anuitas.

1) Metode Margin Keuntungan Menurun (*Sliding*)

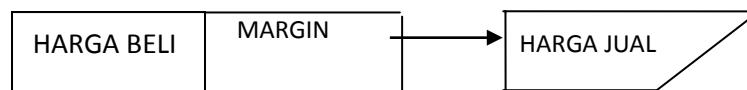
Margin Keuntungan Menurun adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.



*Margin menurun karena adanya angsuran harga beli

2) Margin Keuntungan Rata-Rata

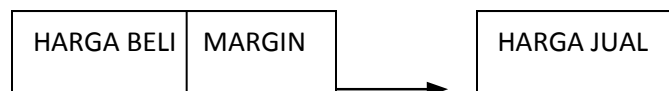
Margin Keuntungan Rata-Rata adalah margin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.



*Margin menurun telah diperhitungkan secara tetap

3) Margin Keuntungan *Flat*

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



4) Margin Keuntungan Annuitas.

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

pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.

6. Persyaratan untuk perhitungan margin keuntungan

Margin Keuntungan = f (plafon) hanya bisa dihitung apabila komponen-komponen yang di bawah ini tersedia:

- a. Jenis perhitungan margin keuntungan
- b. Plafond pembiayaan sesuai jenis
- c. Jangka waktu pembiayaan
- d. Tingkat margin keuntungan pembiayaan
- e. Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan)²⁴

7. Menurut Imam Maliki

Sedangkan menurut sebagian ulama dari kalangan Maliki membatasi maksimal pengambilan laba tidak boleh melebihi sepertiga dari modal. Mereka menyamakan dengan harta wasiat, di mana Syari' membatasi hanya sepertiga dalam hal wasiat. Sebab wasiat yang melebihi batas tersebut akan merugikan ahli waris yang lain. Begitu pula laba yang berlebihan akan merugikan para

²⁴ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam...*, h. 253-257.

konsumen (pembeli). Oleh sebab itu, laba tertinggi tidak boleh melebihi dari sepertiga.²⁵

²⁵ <http://cyberdakwa.com/2014/90/etika-pengambilan-laba-dalam-islam>, 06 September 2016

BAB III

GAMBARAN UMUM PT. BANK BNI SYARIAH CABANG BENGKULU

A. Sejarah Singkat PT Bank BNI Syariah

Krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 Kantor Cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*Office Channeling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Didalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Di dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut

terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Untuk cabang BNI Syariah Cabang Bengkulu diresmikan pada bulan April 2012. September 2013 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 64 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 16 Payment Point.²⁶

B. Visi dan Misi PT Bank BNI Syariah²⁷

Sebagai lembaga keuangan yang mencoba untuk membentuk dan membangun hubungan baik dengan berbagai masyarakat Indonesia, PT Bank BNI Syariah bangga bila upayanya dalam membantu perkembangan dan pemberdayaan masyarakat menjadikan PT Bank BNI Syariah sebagai bank pilihan masyarakat. Oleh karena itu PT Bank BNI Syariah mempunyai visi dan misi dalam keberlangsungan perusahaannya.

1. Visi PT Bank BNI Syariah

²⁶ Data primer diolah dari PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu

²⁷ Data primer diolah dari PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu

“Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”.

2. Misi PT Bank BNI Syariah

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

C. Struktur Organisasi PT Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu

Di Indonesia setiap organisasi yang sangat sederhana maupun organisasi yang sangat kompleks, masalah penyusunan organisasi menjadi hal yang penting dan sangat diperlukan. Hal ini dilakukan agar setiap karyawan mengetahui tugasnya dan bertanggung jawab atas pekerjaannya masing-masing.

Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu menggunakan desain model horizontal, model ini dibuat dengan menarik garis secara horizontal dengan pembagian fungsional masing-masing bersama tugasnya masing-masing. Bagan struktur organisasi PT Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu dapat dilihat pada lampiran 2.

Adapun fungsi pokok masing-masing bagian dalam struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut:

a. *Branch Manager*

1. Mengelola secara optimal sumber daya cabang agar dapat mendukung kelancaran operasi cabang.
2. Mengkoordinir Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan tahunan cabang.
3. Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai tingkat volume atau sasaran yang telah ditetapkan baik pendanaan maupun jasa-jasa.

b. *Operational Manager*

1. Menyelenggarakan pelayanan dan pengadministrasian atas transaksi-transaksi jasa perbankan.
2. Menyelenggarakan pelaporan transaksi kegiatan jasa-jasa perbankan, pemupukan dana, posisi likuiditas dan pembiayaan.

Operational Manager membawahi:

- a) *Customer Service Head (CSH)*
- b) *Financing Administration Head (FAH)*
- c) *Back Office Head (BOH)*

c. *Branch Internal Controller (BIC)*

1. Membantu kepala cabang dalam melaksanakan fungsi pengawasan cabang.
2. Memelihara kecermatan dan ketelitian data *accounting*, informasi keuangan serta laporan-laporan lain
3. Mendorong dipatuhinya ketepatan atau kebijakan yang digariskan oleh kantor pusat, kantor cabang maupun Bank Indonesia.

d. *SME Financing Head (SFH)*

1. Menyusun target volume sasaran kegiatan kerja di bidang pembiayaan produktif.
2. Menyelenggarakan penelitian potensi ekonomi maupun kegiatan usaha setempat.
3. Mencari nasabah-nasabah untuk memasarkan produk pembiayaan produktif.

SFH membawahi *SME Account Officer (SAO)*

e. *Sales Head (SH)*

- a. Menyusun target volume sasaran kegiatan kerja di bidang pembiayaan konsumtif dan pendanaan.
- b. Menyelenggarakan penelitian potensi ekonomi setempat.
- c. Mencari nasabah-nasabah untuk memasarkan produk pembiayaan konsumtif dan produk-produk perbankan lainnya. *Sales Head (SH)* membawahi:

a) *Sales Officer (SO)*

b) *Sales Assistant (SA)*

f. *Processing Head (PH)*

1. Memastikan bahwa semua pembiayaan, penambahan pembiayaan atau *cross clearing* telah mendapatkan persetujuan pejabat yang berwenang sesuai dengan limit.
2. Memastikan kebenaran administrasi atas pembiayaan yang diberikan.
3. Memastikan bahwa fisik jaminan sesuai dengan nilai dan lokasinya.

CPH membawahi:

a) *Consumer Processing Assistant (CPA)*

b) *Collection Assistant (CA)*

g. *Customer Service Head (CSH)*

1. Menyelenggarakan dan melakukan pemantauan layanan.
2. Menyusun target untuk pencapaian Indeks Kualitas Pelayanan (IKP).
3. Memeriksa aplikasi pembukaan rekening dan transaksi harian.

CSH membawahi:

a) *Customer Service (CS)*

b) *Teller*

h. *Financing Administration Head (FAH)*

1. Memeriksa mutasi harian.
2. Memastikan kebenaran posting.

3. Menyiapkan penyelenggaraan akad-akad pembiayaan dan pengadministrasiannya.

OH membawahi:

a) *Financing Administration Assistant* (FAA)

b) *Operational Assistant* (OA)

i. *Back Office Head* (BOH)

1. Mengelola secara optimal fasilitas fisik cabang untuk menunjang pelayanan kantor cabang.
2. Menyediakan dan mensupport kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan fasilitas cabang.
3. Mengawasi dan menyusun penyelenggaraan administrasi aset cabang.

BOH membawahi *Administration Assistant* (ADA).

D. Produk dan Jasa PT Bank BNI Syariah

1. Produk Penghimpun Dana

a. Tabungan iB Hasanah

Tabungan iB Hasanah menurut para bankir BNI adalah: “Simpanan transaksional yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syara tertentu, tidak dapat ditarik dengan cek/giro atau alat yang dipersamakan dengan itu.” Tabungan iB Hasanah merupakan simpanan dalam bentuk mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah* atau simpanan berdasarkan akad

wadiah.

b. Tabungan iB Prima Hasanah

Tabungan iB Prima Hasanah menurut para bankir “Simpanan transaksional yang ditujukan bagi nasabah prima BNI Syariah,” yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*.

c. Tabungan iB Bisnis Hasanah

Tabungan iB Bisnis Hasanah adalah: “Simpanan transaksi untuk para pengusaha dengan detail mutasi debit dan pembiayaan pada buku tabungan.”

d. Tabungan iB Tapenas Hasanah

Tabungan iB Tapenas Hasanah adalah: “Tabungan berjangka bagi nasabah perorangan untuk investasi dana pendidikan ataupun perencanaan lainnya dengan manfaat asuransi.”

e. Tabungan iB Baitullah Hasanah

Tabungan iB Baitullah Hasanah adalah tabungan dengan akad Mudharabah atau Wadiah yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah Haji (Reguler/Khusus) dan merencanakan ibadah Umrah sesuai keinginan penabung dengan sistem setoran bebas atau bulanan dalam mata uang Rupiah dan USD.

f. Tabunganku iB

Tabungan iB adalah “Produk simpanan generik dari Bank Indonesia untuk meningkatkan kesadaran menabung.”

g. Tabungan iB Bisnis Hasanah

Tabungan iB Bisnis Hasanah adalah “simpanan transaksional untuk Anda para pengusaha dengan detail mutasi debit dan pembiayaan pada buku tabungan. Dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*, dengan bagi hasil yang kompetitif, dan dikelola berdasarkan pada prinsip syariah.

h. Tabungan iB Tunas Hasanah

Tabungan iB Tunas hasanah adalah “adalah produk simpanan dalam mata uang Rupiah berdasarkan akad *wadiah* yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun.”

i. Giro iB Hasanah

Definisi Giro iB Hasanah adalah: “Simpanan transaksional dalam mata uang rupiah (IDR) yang penarikannya dilakukan dengan cek atau bilyet giro (BG)”.

j. Deposito iB Hasanah

Definisi Deposito iB Hasanah adalah: “Simpanan berjangka dalam mata uang rupiah (IDR) ditujukan untuk investasi dan dapat dicairkan pada saat jatuh tempo”.

2. Produk Penyaluran Dana dan prosedur pembiayaan

a. Pembiayaan Emas iB Hasanah

Pembiayaan Emas iB Hasanah merupakan “fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya melalui akad *murabahah* (jual beli)”.

1. Keunggulan:

- a) Objek pembiayaan berupa logam mulia yang bersertifikat PT ANTAM.
- b) Angsuran tetap setiap bulannya selama masa pembiayaan sampai dengan lunas.
- c) Biaya administrasi yang ringan mulai dari Rp. 50.000.
- d) Margin kompetitif.
- e) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis.
- f) Jangka waktu pembiayaan minimal 2 tahun dan maksimal 5 tahun.
- g) Maksimum pembiayaan sampai dengan Rp. 150.000.000.

2. Prosedur pembiayaan emas ib hasanah

Dokumen yang dibutuhkan

- a) Formulir Permohonan Pembiayaan
- b) Fotocopy KTP
- c) Fotocopy NPWP (untuk permohonan Rp. 50.000.000,- keatas)
- d) Fotocopy Kartu Identitas Pegawai (untuk pegawai)

Persyaratan:

- 1) Berstatus sebagai pegawai aktif / profesional / pengusaha/lainnya.
- 2) Pemohon minimal berusia 21 tahun, pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum : 55 tahun untuk pegawai (usia pensiun), 60 tahun untuk kalangan profesional dan pengusaha.
- 3) Mempunyai penghasilan tetap dan kemampuan mengangsur.

b. Griya iB Hasanah

Definisi dari Griya iB Hasanah adalah: “Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah, dan membeli tanah kavling serta rumah *indent*, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.

a. Keunggulan dari produk Griya iB Hasanah ini yaitu:

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah Minimal pembiayaan Rp 25 juta dan maksimum Rp 5 milyar
- 2) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pembayaran
- 3) Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan

- 4) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas
- 5) Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

b. Prosedur pembiayaan Griya IB Hasanah

Persyaratan

- 1) WNI.
- 2) Berusia minimal 21 tahun dan maksimal pada saat pensiun, pembiayaan harus lunas.
- 3) Mempunyai penghasilan yang tetap dengan masa kerja sekurang-kurangnya selama 2 tahun.
- 4) Mengisi formulir dan dokumen-dokumen yang diperlukan di bank BNI Syariah.

Prosedur

- 1) Mengisi formulir pembiayaan di kantor cabang BNI Syariah.
- 2) Menyerahkan fotocopy KTP, KK, Surat Nikah.
- 3) Menyerahkan Asli Surat keterangan kerja.
- 4) Menyerahkan Slip gaji 3 bulan terakhir.
- 5) Menyerahkan rekening korang tabungan aktif 3 bulan terakhir.
- 6) Menyerahkan copy Sertifikat, imb dan PBB 3 tahun terakhir (rumah yang akan ditake over).

- 7) Menyerahkan copy akad pembiayaan di bank sebelumnya dan copy rekening pinjaman 6 bulan terakhir.
- 8) Pembiayaan kpr ditempat lama harus sudah berjalan minimal 1 tahun.

c. Multijasa iB Hasanah

Multijasa iB Hasanah (*Ijarah* Multijasa) adalah “fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fixed asset* atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan UU/Hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.”

a. Keunggulan dari produk Multijasa iB Hasanah ini adalah:

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah
- 2) Minimal pembiayaan Rp 5 juta dan maksimum Rp 500 juta
- 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 3 tahun
- 4) Uang muka ringan
- 5) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

b. Akad yang digunakan adalah *Ijarah*, dengan persyaratan:

- 1) Warga Negara Indonesia

- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pensiun pembiayaan harus lunas
- 3) Berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun
- 4) Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan

d. Multiguna iB Hasanah

Multiguna iB Hasanah adalah “fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai material) atau *fixed asset* yang ditujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan UU/ Hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.”

a. Keunggulan produk ini yaitu:

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah
- 2) Minimal pembiayaan Rp 25 juta dan maksimum Rp 2 milyar
- 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 8 tahun
- 4) Uang muka ringan
- 5) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas

6) Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

b. Prosedur pembiayaan Multiguna

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

Akad Murabahah atau Ijarah Multijasa, dengan persyaratan:

- 1) Warga Negara Indonesia.
- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal berusia 60 tahun (pensiun) pembiayaan harus lunas.
- 3) Memiliki penghasilan tetap dan mampu mengangsur.
- 4) Melengkapi persyaratan dokumen yang ditentukan.

c. Ketentuan Biaya:

1. Asuransi ada asuransi Jiwa dan kerugian.
2. Notaris, Materai, dll: sesuai ketentuan yang berlaku.

e. Fleksi iB Hasanah Umroh (Fleksi Umroh)

Pembiayaan konsumtif bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui BNI

Syariah yang telah bekerja sama dengan *Travel Agent* sesuai dengan prinsip syariah.

a. Keunggulan:

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

Akad: Ijarah Multijasa

b. Persyaratan

- 1) Warga Negara Indonesia.
- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal berusia 60 tahun (pensiun) pembiayaan harus lunas.

3) Memiliki penghasilan tetap dan mampu mengangsur.

4) Melengkapi persyaratan dokumen yang ditentukan.

j. Ketentuan Biaya:

Biaya Asuransi, Biaya Administrasi, Notaris, Materai, dll: sesuai ketentuan yang berlaku.

f. *iB Hasanah Card*

iB Hasanah Card adalah “salah satu produk pembiayaan unggulan dari BNI Syariah yang diterbitkan berdasarkan Fatwa DSN No.54/DSN-MUI/X/2006. *iB Hasanah Card* merupakan kartu yang berfungsi sebagai kartu pembiayaan yang berdasarkan sistem syariah sebagaimana diatur dalam fatwa.”

Produk Fitur Unggulan *iB Hasanah Card*, yaitu

- a. Sesuai tuntunan syariah
- b. Diterima diseluruh dunia
- c. Biaya ringan
- d. Transaksi untuk kebutuhan bisnis atau wirausaha
- e. Otodebet zakat, infaq, sedekah, dan wakaf uang
- f. Inspirasi Umroh *iB Hasanah Card*

g. *Oto iB Hasanah*

Oto iB Hasanah adalah “fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian

kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.” Akad yang digunakan pada produk Oto iB Hasanah adalah *murabahah*.

Keunggulannya adalah:

- a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah
 - b. Minimal pembiayaan Rp 5 juta dan maksimum Rp 1 milyar
 - c. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun
 - d. Uang muka ringan dan khusus kendaraan bermotor roda 2 dengan pola kerjasama uang muka tidak diwajibkan
 - e. Angsuran tidak berubah sampai lunas
 - f. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.
- h. Tunas Usaha iB Hasanah

Tunas Usaha iB Hasanah adalah “pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang *feasible* namun belum *bankable* dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden Nomor 6 tahun 2007.”

Keunggulan:

- a. Proses cepat dan mudah

- b. Uang muka ringan minimal 10%
- c. Minimal pembiayaan Rp. 5 Juta s/d Rp. 500 Juta
- d. Jangka waktu maksimal 3 tahun

i. Wirausaha iB Hasanah

Wirausaha iB Hasanah adalah “fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.”

Keunggulan produk ini adalah:

- a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah
- b. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 7 tahun
- c. *Plafond* pembiayaan minimal Rp 50 juta dan maksimum Rp 1 milyar
- d. Pembayaran angsuran dapat dilakukan diseluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

j. Gadai Emas iB Hasanah

Gadai Emas iB Hasanah atau juga disebut pembiayaan *rahn* adalah “penyerahan hak penguasa secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan atau perhiasan beserta aksesorisnya) dari nasabah kepada bank. Sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima.”

Keunggulan produk ini adalah:

- a. Proses menggadai yang sangat sederhana dan tidak berbeli-belit dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah
- b. Murah dan tarif dihitung secara harian
- c. Jangka waktu 3 bulan dan bisa diperpanjang
- d. Pembiayaan gadai diberikan sebesar 97% untuk emas lantakan dan 80% untuk emas perhiasan
- e. Barang agunan aman karena diasuransikan
- f. Diberikan fasilitas kartu ATM yang dapat ditarik tunai di seluruh jaringan BNI sehingga memudahkan nasabah, disamping lebih aman karena pembiayaan nasabah langsung masuk rekening Tabungan iB Hasanah.

k. CCF iB Hasanah

Cash Collateral Financing iB Hasanah (CCF iB Hasanah) adalah “pembiayaan yang dijamin dengan *cash*, yaitu dijamin dengan simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan oleh BNI Syariah.”

Keunggulan:

- a. Memberi kemudahan kepada nasabah yang mempunyai Simpanan Rupiah atau pun valas USD untuk memperoleh pembiayaan dengan cara cepat.

- b. Maksimum pembiayaan sebesar 90% (untuk simpanan rupiah) dan 60% (untuk simpanan valas USD) dari jumlah nominal Deposito/Tabungan/Giro atas nama yang dijamin.
- c. Maksimal jangka waktu selama 12 bulan (untuk simpanan rupiah) dan 3 bula(untuk simpanan Valas USD).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Penetapan *Margin murabahah* pada produk Griya iB Hasanah BNI Syariah

Cabang Bengkulu

a. Cara penetapan *margin*

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa prosedur penentuan margin murabahah pada Pembiayaan Griya iB Hasanah bank BNI Syariah yaitu berawal dari Rapat Dewan Gubernur Bank Indonesia yang mengeluarkan kebijakan besaran BI *rate*. Besaran BI *rate* tersebut kemudian dirapatkan kembali pada rapat *Asset/Liability Management Committee* (ALCO) dan dari rapat ALCO maka diputuskanlah besaran margin keuntungan yang berlaku di Bank BNI Syariah di seluruh Indonesia. *Margin* yang ditetapkan oleh ALCO ini tidak boleh dibawah BI *rate* yang telah dikeluarkan oleh Bank Indonesia sebelumnya.

Adapun proses Penetapan margin Pembiayaan Griya iB Hasanah pada bank BNI Syariah cabang Bengkulu berawal dari nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan kemudian pihak bank menjelaskan secara singkat perosedur dari awal hingga selesai, sedangkan pejelasan mengenai penetapan margin yaitu sudah ada ketentuan *rete margin* dari pusat dan pihak nasabah tidak dapat menawar dari harga yang telah di tetapkan oleh pihak bank.

Dalam penetapan harga jual ini biasanya terjadi proses tawar menawar antara pihak bank dan nasabah yaitu pada *margin murabahah* di misalkan pihak bank syariah menawarkan *margin murabahah* sebesar 15% pertahun pihak nasabah menawarkan margin tersebut sebesar 12%. Namun dalam pengambilan *margin* tidak boleh dibawah dari pada nisbah bagi hasil yang diberikan bank kepada nasabah yang menghimpun dana pada suatu bank tersebut. Missalkan ada nasabah yang menghimpun dana pada suatu bank syariah dengan sebesar RP. 10.000.000,00 dengan nisbah bagi hasil 10% maka untuk menutupi biaya oprasional maka bank menentukan *margin* diatas besaran equifalen red agar distribusi bagi hasilnya seimbang, dalam jual beli/ *murabahah* jangka waktu ditentukan oleh pihak bank sesuai dengan Reraymen capacity (RPC) calon debitur, walaupun dalam surat permohonan nasabah memberikan jangka waktunya.

b. Penghitungan margin cara perhitungan *margin*

Harga rumah = Rp. 250 juta, maksimum pembiayaan (90%) = Rp. 225 juta margin berlaku: asumsi 10% (flat), jangka waktu: 15 tahun.

Pokok pembiayaan + margin = Rp. 225 jt + (Rp.225 jt x 10% x 15 th)

$$= \text{Rp. } 225\text{jt} + \text{Rp. } 337,5 \text{ jt}$$

$$= \text{Rp. } 562,5 \text{ jt}$$

Asumsi perbulan = Rp. 562,5 jt : (12 bulan x 15 tahun)

$$= \text{Rp. } 3.125.000,-$$

2. Apakah penetapan *margin* akad *murabahah* pada produk Griya IB

Hasanah di BNI Syariah Cabang Bengkulu sudah sesuai dengan Ekonomi Islam

Dari tinjauan ekonomi Islam tentang penetapan *margin murabahah* produk Griya iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu, Konsep penentuan keuntungan menurut ekonomi islam tidak boleh ada unsur penipuan, *margin* yang di ambih harus sesuai dengan usaha dari pada pihak penjual, dan tidak boleh juga ada unsur *gharar* yaitu ketidak jelasan mengenai *margin*¹. Sedangkan pembiayaan yang ada di BNI Syariah Cabang Bengkulu sudah sesuai dengan ekonomi islam hal ini sesuai dengan pendapat Imam Maliki yang membatasi maksimal pengambilan laba tidak boleh melebihi sepertiga dari modal. Mereka menyamakan dengan harta wasiat, di mana Syari' membatasi hanya sepertiga dalam hal wasiat. Sebab wasiat yang melebihi batas tersebut akan merugikan ahli waris yang lain. Begitu pula laba yang berlebihan akan merugikan para konsumen (pembeli). Oleh sebab itu, laba tertinggi tidak boleh melebihi dari sepertiga atau 35% dari harga modal². Karena *margin* yang di ambil BNI Syariah tidak terlalu besar, yaitu 10% dan peroses akad nya sudah jelas, tentang berapa modal dan untung yang di ambil bank pada nasabah, dan itu sudah di jelaskan pada nabah. Karena pada dasarnya *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan *margin* yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli (bank

¹ Pror. Dr. Abdul Aziz Muhammad Azzam , *fqih muamalat*, (Jakarta: amzah, 2010)

² <http://cyberdakwa.com/2014/90/etika-pengambilan-laba-dalam-islam>, 06 September

dan nasabah).³ Sedangkan margin yang di terapkan pada Bank BNI Syariah cabang Bengkulu adalah dari hasil Rapat Dewan Gubernur Bank Indonesia dan rapat ALCO (*Asset/Liability Management Comittee*), maka diputuskanlah besaran margin keuntungan yang berlaku di Bank BNI Syariah seluruh Indonesia. *Margin* yang ditetapkan oleh ALCO ini tidak boleh di bawah *BI rate* yang telah dikeluarkan oleh Bank Indonesia sebelumnya.

³ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan*,(Jakarta:IIT Indonesia, 2003), h.279

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang penentuan *margin* akad *murabahah* dalam produk Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah cabang Bengkulu, maka disimpulkan bahwa

1. Penentuan *margin* pembiayaan *murabahah* pada produk Griya iB Hasanah di PT. BNI Syariah cabang Bengkulu yaitu berdasarkan keputusan rapat tim ALCO (*asst/liability management comittee*) ini mengacu dari hasil rapat dewan Gubernur Bank Indonesia mengenai suku bunga yang kemudian didiskusikan kembali oleh tim ALCO untuk menghasilkan *margin* minimal yang berlaku di seluruh Bank BNI Syariah. *Margin* yang ditetapkan oleh ALCO ini tidak boleh di bawah BI *rate* yang telah dikeluarkan oleh Bank Indonesia sebelumnya.
2. Dalam tinjauan ekonomi Islam, penentuan *margin murabahah* yang ditetapkan di bank BNI Syariah Cabang Bengkulu dalam konsep penentuan *margin* menurut ekonomi islam tidak boleh ada unsur *gharar*, *margin* yang di ambih harus sesuai dengan tingkat usaha dari pada pihak penjual, pembiayaan yang ada di BNI Syariah Cabang Bengkulu sudah sesuai dengan ekonomi Islam karena *margin* yang di ambil tidak terlalu besar yaitu hanya 10% dari harga modal, dan peroses akad nya sudah jelas, tentang berapa modal dan *margin* yang di ambil bank pada nasabah, dan

itu sudah di jelaskan pada nasabah. Karena pada dasarnya *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan *margin* yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli (bank dan nasabah).¹ Jika *margin* yang diambil ditentukan sebelum akad, maka pihak bank harus mampu memberikan pemahaman kepada nasabah mengenai cara penetapan *margin* tersebut agar calon debitur memahami prinsip pengambilan *margin* dalam pembiayaan syariah. dan jika ini tidak dilakukan, maka berpotensi mengandung *gharar* .

B. Saran

Saran yang dapat disampaikan dalam pembahasan ini yaitu sebagai berikut:

1. Pada Pembiayaan produk Griya iB Hasanah dengan akad *murabahah*, Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu hendaknya lebih memberikan pemahaman tentang cara penentuan *margin murabahah* dalam produk Griya iB hasanah BNI Syariah, yang mengikuti aturan Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000, yakni harus menentukan keuntungan sesuai kesepakatan bersama.
2. Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu, hendaknya memberikan informasi yang jelas kepada masyarakat tentang adanya produk produk Griya iB Hasanah melalui berbagai media seperti, di televisi, radio, koran atau brosur, serta memberikan kemudahan atau keringanan dalam proses dan prosedur serta angsuran pembiayaan bagi masyarakat yang berpenghasilan

¹ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan*,(Jakarta:IIT Indonesia, 2003), h.279

dibawah rata-rata. Sehingga Griya iB Hasanah Syariah bisa dijangkau oleh semua kalangan masyarakat.

3. Kepada DPS di harapkan dapat lebih mengawasi peroses pelaksanaan produk yang ada di bank BNI Syariah Cabang Bengkulu.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: PT. Gema Insani Press. 2003.
- Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Syariah*. Jakarta: Azkia Publisher Ilmiah. 2009
- Assalamah. *Alquran dan Terjemahannya*. Semarang: Asy-Syifa. 2001.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2008
- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar fiqih muamalah*. Pustaka Pelajar: Yogyakarta. 2008.
- Dewi, Gemala. *Aspek-Aspek hukum dalam perbankan dan perasuransian syariah di Indonesia*. Kencana Prenada Media Group: Jakarta. 2007.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*
- Harahap. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFEU Sakti. 2006.
- Ismail. *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana. 2010.
- Kitab Aplikasi 9 Imam. *Kitab Abu Dawud no. 2936*. Lidwa Pustaka i-software, diakses 09 Agustus 2016.
- Karim, Adiwarmarman. *Analisis Fiqih dan Keuangan Bank Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2010.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2002.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers. 2003.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: (UPP) AMPYKPN. 2005
- Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal Wattamwil*. Yogyakarta: UII Prees. 2007.
- Rianto Al Arif, M. Nur. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2010.

- Rizki, Fathiyatur. Pembiayaan *murabahah* pada PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Muamalat Harakat di Bengkulu ditinjau dari Hukum Islam. Bengkulu: Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam, Istitut Agama Islam Negeri Bengkulu. 2013.
- Sengadji Etta, Mamang, *Metodelogi Penelitian*, Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2010.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2009.
- Sumarni, Yettin. Akad *wakalah* pada *murabahah* di BPRS Safir Kota Bengkulu, Bengkulu: Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam. Istitut Agama Islam Negeri Bengkulu. 2015.
- Sumarin. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2012.
- Sumitro, Warkum. *Asas-asas Perbankan Islam dan lembaga-lembaga terkait (BMUI dan Tafakul) di Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 2004.
- Wiroso. *Jual Beli Murabahah*. UII Press: Yogyakarta. 2005.
- Wana, Jaka. Pelaksanaan pengawasan terhadap pembiayaan bermasalah dalam akad *murabahah* pada BPRS Muamalat Harakat Bengkulu, Bengkulu: Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam. Istitut Agama Islam Negeri Bengkulu. 2013.
- Tanjung, Hendri. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Gramata Publishing. 2013.
- Wardi, Muslich Ahmad. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah. 2010.