

**METODE PERHITUNGAN *MARGIN*
PADA PEMBIAYAAN *MURĀBAHAH*
DI BANK SYARIAH MANDIRI PURWOKERTO BANYUMAS**



TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN
Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Ahli Madya

IAIN PURWOKERTO

Oleh :

**YULI ARIANI
NIM. 1323204004**

**PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PURWOKERTO**

2016

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya:

Nama : Yuli Ariani

NIM : 1323204004

Jenjang : Diploma III (D III)

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa naskah Tugas Akhir (TA) ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk pada sumbernya.

Purwokerto, 12 Juni 2016



Yuli Ariani
NIM.1323204004

IAIN PURWOKERTO



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No.40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir berjudul

METODE PERHITUNGAN MARGIN PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK SYARIAH MANDIRI PURWOKERTO BANYUMAS

Yang disusun oleh Saudara/i **Yuli Aryani NIM.1323204004** Program Studi **D-III Manajemen Perbankan Syariah**, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, telah diujikan pada Hari Kamis tanggal 9 Juni 2016 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Ahli Madya** dalam **Ilmu Perbankan Syariah** oleh Sidang Dewan Penguji Tugas Akhir.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. Jamal Abdul Aziz., M. Ag
NIP. 197309212002121004

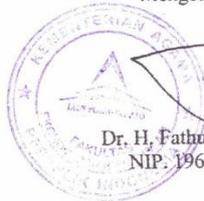
Sekretaris Sidang/Penguji

Dewi Laela Hilyatin SE., MSI
NIP. 19851112 200912 2 007

Pembimbing/Penguji

Ahmad Dahlan., M.S.I
NIP. 197310142003121002

Purwokerto, Agustus 2016
Mengetahui/Mengesahkan
Dekan



Dr. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.
NIP. 19680403 199403 1 004

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji syukur senantiasa penyusun panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya penyusun dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Metode Perhitungan *Margin* Pembiayaan *Murābahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto”. Tak lupa pula salawat serta salam semoga selalu tercurah pada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga serta para sahabat hingga akhir zaman.

Laporan Tugas Akhir ini disusun untuk melengkapi salah satu syarat yang harus dipenuhi bagi mahasiswa yang telah menyelesaikan studinya di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto untuk Program D III Manajemen Perbankan Syariah.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini penyusun banyak mendapat saran, dorongan, bimbingan, serta keterangan-keterangan dari berbagai pihak yang merupakan pengalaman yang tidak dapat diukur secara materi, namun dapat membukakan mata penyusun bahwa sesungguhnya pengalaman dan pengetahuan tersebut adalah guru terbaik bagi penyusun. Oleh karena itu, dengan segala hormat dan kerendahan hati perkenankanlah penyusun mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. H. A Lutfi Hamidi, M.Ag., Rektor IAIN Purwokerto.
2. Dr. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Yoiz Shofwa Shafrani, SP.,M.Si., Ketua Jurusan Perbankan Syariah.

4. Ahmad Dahlan, M.Si., Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Pembimbing Laporan Tugas Akhir penyusun.
5. Radityo, Service Manager Bank Syariah Mandiri Purwokerto yang telah memberikan tempat Praktik Kerja bagi penyusun.
6. Seluruh dosen IAIN Purwokerto atas ilmu yang diberikan selama masa perkuliahan.
7. Kepada keluarga tercinta atas semangat dan dukungannya baik spiritual maupun materiil.
8. Serta semua pihak yang tidak dapat penyusun sebutkan satu persatu yang telah membantu penyusun dalam menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini.

Secara khusus terima kasih yang tak terhingga kepada semua teman-teman D III MPS yang telah memberikan semangat, dukungan, saram dan masukannya atas terselesaikannya Laporan Tugas Akhir ini. Semoga Laporan Tugas Akhir ini dapat memberi manfaat bagi penyusun sendiri dan bagi pembaca sekalian serta mampu meningkatkan mutu dan efektifitas pembelajaran.

Akhir kata, semoga dukungan, dorongan, bantuan yang telah diberikan pada penyusun selama ini, mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT.

Amiin.

Purwokerto, 17 Maret 2016


Yuli Arizni
NIM. 1323204004

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 158 tahun 1987 Nomor 0543 b/u/1987 tanggal 10 September 1987 tentang pedoman transliterasi Arab-Latin dengan beberapa penyesuaian menjadi berikut:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	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	ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	De
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	r	Er
ز	za	z	Zet
س	sin	s	Es
ش	syin	sy	es dan ye

ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain ‘.....	koma terbalik keatas
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	wawu	w	We
ه	ha	h	Ha
ء	hamzah	’	Apostrof
ي	ya	y	Ye

2. Vokal

1) Vokal tunggal (monoftong)

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
اَ	fathah	A	A
اِ	Kasrah	I	I
اُ	damah	U	U

Contoh: كَتَبَ -*kataba* يَذْهَبُ -*yazhabu*

فَعَلَ -*fa'ala* سَأَلَ -*su'ila*

2) Vokal rangkap (diftong)

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
اِي	<i>Fathah dan ya</i>	<i>Ai</i>	a dan i
اُو	<i>Fathah dan wawu</i>	<i>Au</i>	a dan u

Contoh: كَيْفَ -*kaifa*

هَوَّلَ -*hauला*

3. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
...ا...	<i>fathah</i> dan <i>alif</i>	<i>Ā</i>	a dan garis di atas
...ي...	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	<i>Ī</i>	i dan garis di atas
...و...	<i>ḍamah</i> dan <i>wawu</i>	<i>Ū</i>	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ - *qāla*

قِيلَ - *qīla*

رَمَى - *ramā*

يَقُولُ - *yaqūlu*

4. *Ta Marbūṭah*

Transliterasi untuk *ta marbūṭah* ada dua:

1) *Ta marbūṭah* hidup

ta marbūṭah yang hidup atau mendapatkan *ḥarakatfathah*, *kasrah* dan *ḍammah*, transliterasinya adalah /t/.

2) *Ta marbūṭah* mati

Ta marbūṭah yang mati atau mendapat *ḥarakat sukun*, transliterasinya adalah /h/.

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

contoh:

روضۃ الأطفال	<i>Rauḍah al-Aṭfāl</i>
المدينة المنورة	<i>al-Madīnah al-Munawwarah</i>
طلحة	<i>Ṭalḥah</i>

5. Syaddah (*tasydid*)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah 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.

Contoh:

ربنا - *rabbānā*

نزل - *nazzala*

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* dengan kata sandang yang diikuti huruf *qamariyyah*.

- 1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah*, kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.
- 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah*, ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf *syamsiyyah* maupun huruf *qamariyyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sambung atau hubung.

Contoh:

الرجل - al-rajulu

القلم - al-qalamu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrop. Namun itu, hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila Hamzah itu terletak di awal kata, ia dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

Hamzah di awal	أكل	<i>Akala</i>
Hamzah di tengah	تأخذون	<i>ta'khuzūna</i>
Hamzah di akhir	النوء	<i>an-nau'u</i>

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dua cara;

bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan. Namun penulis memilih penulisan kata ini dengan perkata.

Contoh:

وان الله لهو خير الرازقين : *wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn*

فاوفوا الكيل والميزان : *fa aufū al-kaila waal-mīzan*

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga.

Penggunaan huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, namun diritersebut, bukan huruf awal kata sandang.

Contoh:

ومحمد الرسول Wa māMuḥammadun illā rasūl.

ولقد راه بالافق المبين Wa laqad raāhu bi al-ulfuq al-mubīn

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
REKOMENDASI TUGAS AKHIR.....	iv
KATA PENGANTAR	v
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN.....	vii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
ABSTRAK.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Maksud dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir	5
D. Metode Penelitian.....	5

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan <i>Murābahah</i>	12
1. Pengertian <i>Murābahah</i>	12
2. Dasar Hukum	14
3. Syarat dan Rukun <i>Murābahah</i>	15
4. Fungsi Pembiayaan	16
5. Jenis Pembiayaan <i>Murābahah</i>	17
6. Tujuan Pembiayaan <i>Murābahah</i>	17
B. Metode Perhitungan Margin	18
1. Penetapan Margin Keuntungan	18
2. Referensi Margin Keuntungan	19
3. Penetapan Harga Jual	20
4. Pengakuan Angsuran Harga Jual	20
5. Metode Penentuan Margin Keuntungan.....	21
6. Kebijakan Dalam Penentuan Profit Margin	24
7. Persyaratan untuk Perhitungan Margin Keuntungan	26
8. Perhitungan <i>Margin</i> Keuntungan Pembiayaan <i>Murābahah</i>	27
C. Penelitian Terdahulu	28

BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian.....	30
1. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri	30

2. Visi Misi Bank Syariah Mandiri	31
3. Tata Nilai dan Budaya Bank Syariah Mandiri	32
4. Struktur Organisasi.....	33
B. Sistem Operasional dan Produk BSM.....	37
1. Sistem Operasional.....	37
2. Produk BSM.....	38
a. Produk Penghimpunan Dana.....	38
b. Produk Penyaluran Dana.....	41
c. Produk Layanan	43
C. Metode Perhitungan <i>Margin</i> Keuntungan Pembiayaan <i>Murābahah</i> di BSM Purwokerto.....	44
 BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	48
B. Saran.....	49
 DAFTAR PUSTAKA	
 LAMPIRAN	

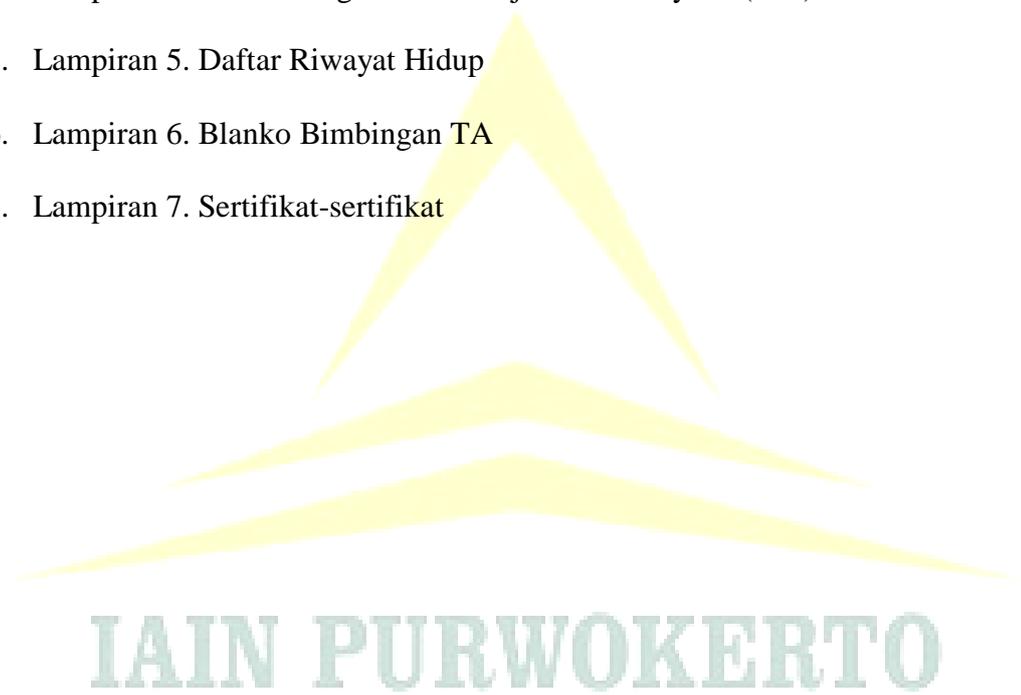
DAFTAR TABEL

1. Tabel 3.1 Prosentase Margin Keuntungan, 45
2. Tabel 3.2 Angsuran Murabahah dengan perhitungan flat, 46
3. Tabel 3.3 Angsuran Murabahah dengan perhitungan annuitas, 47



DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Purwokerto
2. Lampiran 2. Brosur Produk Dana dan Jasa Bank Syariah Mandiri Purwokerto
3. Lampiran 3. Akad Pembiayaan Murabahah
4. Lampiran 4. Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3)
5. Lampiran 5. Daftar Riwayat Hidup
6. Lampiran 6. Blanko Bimbingan TA
7. Lampiran 7. Sertifikat-sertifikat



IAIN PURWOKERTO

METODE PERHITUNGAN *MARGIN* PADA PEMBIAYAAN *MURĀBAḤAH*
DI BANK SYARIAH MANDIRI PURWOKERTO BANYUMAS

YULI ARIANI

1323204004

Diploma III Manajemen Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Purwokerto

ABSTRAK

Bank Syariah Mandiri cabang Purwokerto merupakan Bank Umum Syariah (BUS) yang melakukan kegiatan penghimpunan dana melalui mekanisme simpanan dan penyaluran dana melalui mekanisme pembiayaan. Salah satu produk penyaluran dana ini yaitu Pembiayaan *Murābahah*. Dalam menyalurkan pembiayaan tersebut banyak nasabah yang tidak mengetahui perhitungan yang diterapkan BSM. Oleh karena itu penyusun merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Metode Perhitungan *Margin* pada Pembiayaan *Murābahah* di Bank Syariah Mandiri Purwokerto.”

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui metode perhitungan margin pada pembiayaan *murābahah* di Bank Syariah Mandiri Purwokerto. Dengan rumusan masalah bagaimana metode perhitungan margin pembiayaan *murābahah* di Bank Syariah Mandiri Purwokerto. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang dilakukan di Bank Syariah Mandiri Purwokerto untuk menggali data-data yang relevan atau sumber data. Penyusun melakukan pengumpulan data dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi. Kemudian data yang sudah diperoleh dianalisis menggunakan analisis deskriptif.

. Metode perhitungan *margin* keuntungan pembiayaan *murābahah* di Bank Syariah Mandiri Purwokerto menggunakan metode Anuitas dan metode *Flat*. Besarnya prosentase *margin* ditentukan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah. Di Bank Syariah Mandiri Purwokerto besarnya prosentase *margin* berbeda-beda tergantung pada besarnya pembiayaan yang diajukan nasabah.

Kata kunci: *Margin*, Pembiayaan *Murabahah*, *Margin Anuitas* dan *Flat*.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Peran bank sangat besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara. Semua sektor usaha baik sektor industri, perdagangan, pertanian, perkebunan, jasa, perumahan dan lainnya sangat membutuhkan bank sebagai mitra dalam mengembangkan usahanya.

Menurut Undang-Undang No 10 tahun 1998 tentang Perbankan yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lain dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.¹

Rumusan mengenai pengertian bank yang lain, dapat juga kita temui dalam kamus istilah hukum Fockema Andreane yang mengatakan bahwa bank adalah suatu lembaga atau orang pribadi yang menjalankan perusahaan dalam menerima dan memberikan uang dari dan pihak ketiga. Berhubung dengan adanya cek yang hanya dapat diberikan kepada banker sebagai tertarik, maka bank dalam arti luas adalah orang atau lembaga dalam pekerjaannya secara teratur menyediakan uang untuk pihak ketiga.²

¹Ahmad Dahlan, *Bank Syariah: Teoritik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Teras, 2012), hlm. 100.

²Irham Fauzi, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya: Teori dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 2.

Bank memiliki tiga fungsi utama, yaitu melakukan aktivitas dalam penghimpunan dana terhadap pihak ketiga, aktivitas penyaluran dana kepada pihak yang membutuhkan dana, dan aktivitas bank dalam memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat. Dari ketiga fungsi tersebut, bank dapat mengembangkan dalam berbagai macam bentuk produk bank, yaitu produk yang terkait dengan penghimpunan dana, penyaluran dana dan pelayanan jasa.³

Lembaga keuangan bank di Indonesia ada dua jenis yaitu, bank yang bersifat konvensional dan bank yang bersifat syariah. Bank yang bersifat konvensional adalah bank yang dalam kegiatan operasionalnya menggunakan sistem bunga, sedangkan bank yang bersifat syariah adalah bank yang kegiatan operasionalnya tidak mengandalkan pada bunga akan tetapi kegiatan operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Al-Hadits. Dengan kata lain, bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah Islam.⁴

Setelah terbit Undang-undang No. 10 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, maka kedudukan dan produk bank syariah semakin jelas. Bank Syariah memiliki beberapa produk yaitu produk penghimpunan dana dan produk pembiayaan, yang dalam operasionalnya menggunakan prinsip

³Ismail, *Akuntansi Bank: Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 12.

⁴Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 1.

wadi'ah, prinsip *muḍārabah*, prinsip jual beli (*murābahah*), prinsip sewa (*ijārah*) dan prinsip bagi hasil (*syirkah*).⁵

Menurut data Statistik Perbankan Indonesia pembiayaan *murābahah* adalah pembiayaan yang paling diminati oleh nasabah. Pembiayaan *murābahah* adalah pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli antara bank dengan nasabah dimana bank membeli barang yang diperlukan nasabah dan menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan beserta keuntungan yang telah disepakati bersama.⁶ Keuntungan yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah tersebut yang disebut dengan *margin* pembiayaan *murābahah*.

Bank Syariah Mandiri cabang Purwokerto merupakan Bank Umum Syariah (BUS) yang berkantor di Jl. Jendral Sudirman No.433 Purwokerto. Bank Syariah Mandiri Purwokerto diresmikan pada tanggal 31 Juli 1999.⁷ Pembukaan cabang di Purwokerto diharapkan bisa menjadi bank yang dapat dipercaya masyarakat dan menjadi solusi bagi masyarakat yang mengharapkan transaksi dan muamalah secara syariah. Masyarakat percaya menyimpan dana di Bank Syariah Mandiri Purwokerto lalu BSM juga menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan dan kemitraan.

Bank Syariah Mandiri Purwokerto mempunyai produk penghimpunan dana dan penyaluran dana. Produk penghimpunan dana diantaranya ada tabungan dan deposito yang dalam pengoperasiannya menggunakan akad

⁵Ahmad Dahlan, *Bank Syariah: Teoritik, Praktik, Kritik*, hlm. 101.

⁶Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah: Teori dan Praktik*, (Bandung: Pustaka Setia.2015), hlm.84.

⁷*Dokumen Bank Syariah Mandiri*, Laporan Tahunan 2014 PT Bank Syariah Mandiri, hlm.14.

wadi'ah dan *muḍārabah*. Sedangkan untuk produk penyaluran dana atau pembiayaan diantaranya ada pembiayaan dengan akad *murābahah*, *muḍārabah* dan *musyarakah*.

Pembiayaan dengan menggunakan akad *murābahah* merupakan pembiayaan yang paling diminati oleh nasabah.⁸ Terkait dengan besarnya minat nasabah terhadap akad *murābahah* ini Bank Syariah Mandiri juga mempermudah nasabahnya untuk memperoleh informasi lebih banyak tentang akad *murābahah* melalui websitenya www.syariahamandiri.co.id. Di dalam website Bank Syariah Mandiri, nasabah dapat mengetahui jumlah angsuran perbulan yang harus dibayar jika menggunakan akad *murābahah* ini. Namun didalam website tersebut tidak dicantumkan bagaimana perhitungan *margin* keuntungan antara bank dengan nasabah, tentu saja Bank Syariah Mandiri mempunyai pedoman dalam menentukan *margin* yang digunakan dalam akad *murābahah*. Hal tersebut yang mendorong penyusun untuk menyusun Tugas Akhir dengan judul **“Metode Perhitungan *Margin* pada Pembiayaan *Murābahah* di Bank Syariah Mandiri cabang Purwokerto.”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka dapat ditarik rumusan masalah yaitu bagaimana metode perhitungan *margin* keuntungan pembiayaan *murābahah* di Bank Syariah Mandiri Purwokerto?

⁸Wawancara dengan Oka Maharani, Customer Service Bank Syariah Mandiri Purwokerto, Februari 2016.

C. Maksud dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka maksud dan tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui metode perhitungan *margin* keuntungan pada pembiayaan *murābahah* di Bank Syariah Mandiri Purwokerto.

D. Metode Penelitian Tugas Akhir

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dimana penyusun mengamati dan berpartisipasi langsung tentang apa yang dikaji. Metode penulisan yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, yaitu suatu metode yang digunakan terhadap data yang dikumpulkan, kemudian disusun, dijelaskan dan selanjutnya dianalisis.⁹ Dalam hal ini penyusun menyusun dan menjelaskan data-data yang telah diperoleh di Bank Syariah Mandiri cabang Purwokerto, yang kemudian dianalisis.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Mandiri KC Purwokerto yang beralamat di Jl. Jend. Sudirman No. 433, Purwokerto, Jawa Tengah. Dan dilaksanakan mulai tanggal 1 Februari 2016 – 31 Maret 2016.

⁹Surakhmadi, *Metode Penelitian Survey*, (Jakarta: Aneka, 1999), hlm. 8.

3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu proses pengadaan data (primer) untuk keperluan penelitian. Pengumpulan data merupakan langkah yang sangat penting diperoleh dalam metode ilmiah. Pada umumnya data yang diperoleh akan digunakan, kecuali untuk keperluan *eksploratif*, untuk menguji *hipotesa* yang telah dirumuskan. Data yang digunakan harus cukup valid untuk digunakan.¹⁰

Terdapat banyak pengumpulan data, tetapi teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penyusun adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi adalah cara dan teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang ada pada objek penelitian. Observasi sebagai alat pengumpulan data banyak digunakan untuk mengukur tingkah laku ataupun proses terjadinya suatu kegiatan yang dapat diamati, baik dalam situasi sebenarnya maupun dalam situasi buatan.¹¹

Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Dari

¹⁰Moehar Daniel, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi: Dilengkapi Beberapa Alat Analisa dan Penuntun Penggunaan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), hlm. 133.

¹¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*, cet. 18, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 137.

segi proses pelaksanaan pengumpulan data, observasi dibedakan menjadi dua, yaitu:¹²

1) Observasi Berperan serta (*Participant observation*)

Dalam observasi ini, peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian. Dengan observasi partisipan ini, maka data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak.

2) Observasi *Nonpartisipan*

Observasi ini, peneliti tidak terlibat dan hanya sebagai pengamat independen. Pengumpulan data dengan observasi *nonpartisipan* ini tidak akan mendapatkan data yang mendalam, dan tidak sampai pada tingkat makna. Makna adalah nilai-nilai dibalik perilaku yang tampak, yang terucapkan dan yang tertulis.

a) Observasi Terstruktur

Observasi terstruktur adalah observasi yang telah dirancang secara sistematis, tentang apa yang akan diamati, kapan dan dimana tempatnya.

b) Observasi Tidak Terstruktur

Observasi tidak terstruktur adalah observasi yang tidak dipersiapkan secara sistematis tentang apa yang akan diobservasi. Dalam melakukan pengamatan peneliti tidak

¹²*Ibid.*, hlm. 139.

menggunakan instrumen yang telah baku, tetapi hanya berupa rambu-rambu pengamatan.¹³

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan interview pada satu atau beberapa orang yang bersangkutan. Dalam pengertian lain, wawancara merupakan cara untuk mengumpulkan data dengan mengadakan tatap muka secara langsung antara orang yang bertugas mengumpulkan data dengan orang yang menjadi sumber data orang atau objek penelitian.¹⁴ Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur, dan dapat dilakukan melalui tatap muka (*face to face*) maupun dengan menggunakan telepon.¹⁵

1) Wawancara Terstruktur

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah disiapkan. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpul data mencatatnya. Dengan wawancara terstruktur ini pula, pengumpulan data dapat

¹³*Ibid.*, hlm. 140.

¹⁴Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Teras, 2008), hlm. 62.

¹⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*, hlm. 140.

menggunakan beberapa wawancara sebagai pengumpul data. Supaya setiap pewawancara mempunyai keterampilan yang sama, maka diperlukan *training* kepada calon pewawancara.

2) Wawancara Tidak Terstruktur

Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan. Wawancara tidak terstruktur atau terbuka, sering digunakan dalam penelitian pendahuluan atau malahan untuk penelitian yang lebih mendalam tentang responden. Pada penelitian pendahuluan, peneliti berusaha mendapatkan informasi awal tentang berbagai isu atau permasalahan yang ada pada objek, sehingga peneliti dapat menentukan secara pasti permasalahan atau variabel apa yang harus diteliti. Untuk mendapatkan gambaran permasalahan yang lengkap, maka peneliti perlu melakukan wawancara kepada pihak-pihak yang mewakili berbagai tingkatan yang ada dalam objek. Misalnya akan melakukan penelitian tentang iklim kerja perusahaan, maka dapat dilakukan wawancara dengan pekerja tingkat bawah, supervisor, dan manajer.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan kategorisasi dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen maupun buku-buku, koran, majalah dan lain-lain.¹⁶

Sumber-sumber dokumentasi tersebut berasal dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri Purwokerto, seperti arsip-arsip, formulir-formulir dokumen transaksi yang digunakan untuk transaksi yang digunakan untuk pembiayaan *murābahah*, data-data pencatatan laporan akuntansi pembiayaan *murābahah*, dan sebagainya. Selain meminta dokumen langsung dari bank, penyusun juga mengambil beberapa referensi dari buku-buku perbankan, *browsing* di internet, dan lain sebagainya.

4. Metode Analisis Data

Penyusun menggunakan analisis deskriptif kualitatif yaitu analisis data yang diwujudkan bukan dalam bentuk angka tetapi dalam bentuk laporan dan uraian yang sifatnya deskriptif. Data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka.¹⁷ Metode ini bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai objek penelitian. Penelitian ini digunakan untuk menganalisis data tentang

¹⁶Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1998), hlm. 95.

¹⁷Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012), hlm. 11.

metode perhitungan *margin* pembiayaan *murābahah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Purwokerto.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan *Murābahah*

1. Pengertian *Murābahah*

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Pengertian *murābahah*, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.¹

Dalam fiqh, *murābahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, yang pihak penjualnya menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu.²

Murābahah didefinisikan oleh para *Fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya atau harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murābahah* adalah bahwa penjual harus memberitahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut.³

¹Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hlm. 57.

²Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah: Teori dan Praktik*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015), hlm. 84.

³Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 13.

Terminologi jual beli adalah pemindahan hak milik/barang/harta dengan menggunakan uang sebagai alat tukarnya. Terdapat beberapa bentuk akad jual beli dan akad yang paling sering digunakan oleh bank syariah dalam melakukan pembiayaan kepada nasabahnya adalah akad *murābahah*.

Dengan demikian yang dimaksud pembiayaan *murābahah* adalah akad perjanjian penyediaan barang berdasarkan jual beli dimana bank membiayai atau membelikan kebutuhan barang atau investasi nasabah dan menjual kembali kepada nasabah ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati. Pembayaran dilakukan oleh nasabah secara mencicil/angsur dalam jangka waktu yang telah ditentukan.⁴

Sedangkan dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 102 definisi *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.⁵

Dalam beberapa kitab fiqh, *murābahah* merupakan salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah. Jual beli ini berbeda dengan jual beli *mussawammah* (tawar menawar). *Murābahah* terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian penjual yang diketahui oleh pembeli dan keuntungan penjual pun

⁴Mohamad Hoessein, *Aplikasi Akad dalam Operasional Perbankan Syariah*, (Jakarta: Pusdiklat Mahkamah Agung RI, 2006), hlm. 182.

⁵Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI), *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 102*, (Jakarta, Salemba Empat, 2007), hlm. 2.

diberitahukan kepada pembeli, sedangkan *mussawammah* adalah transaksi yang terlaksana antara penjual dan pembeli dengan suatu harga tanpa mengetahui harga asli barang.⁶

2. Dasar Hukum

a. QS. Al-Baqarah [2] : 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ..

“...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”⁷

b. Al Hadits

Hadits Nabi riwayat Ibnu Majah

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكََةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِشَعِيرٍ

لَلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

IAIN PURWOKERTO

“Dari Shalih bin Shuhaib r.a. bahwa Rasulullah saw. Bersabda, ‘Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung

⁶Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, hlm. 14

⁷Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: CV Terbit Diponegoro, 2011), hlm. 47.

untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.’’ (HR. Ibnu Majah no. 2280, kitab at-Tijarah)⁸

Ketentuan pembiayaan *murābahah* dalam praktek perbankan syariah di Indonesia dijelaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murābahah*. Pasal 19 Undang-Undang No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang mengatur mengenai kegiatan usaha Bank Umum Syariah yang salah satunya adalah pembiayaan *murābahah*.

3. Syarat dan Rukun *Murābahah*

a. Rukun *Murābahah*⁹

Dalam perikatan (akad) jual beli dipandang sah apabila telah terpenuhinya rukun dan syarat. Dalam hal ini para ulama berbeda pendapat, diantaranya ialah sebagai berikut:

- 1) Rukun jual beli menurut Madzab Hanafi adalah ijab dan kabul.
- 2) Menurut Jumhur Ulama, ada 4 (empat) yaitu:
 - (a) Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
 - (b) *Sighat* (lafal ijab dan kabul)
 - (c) Barang yang diakadkan
 - (d) Ada nilai tukar pengganti barang

⁸Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syari’ah: dari Teori ke Praktik*, cet.1, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 96.

⁹Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syariah*, hlm. 59.

b. Syarat *Murābahah*¹⁰

- 1) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas dari riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila terdapat cacat pada barang sesudah pembelian. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

4. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peran penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan adalah:¹¹

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna (*utility*) dari uang atau modal.
- b. Pembiayaan meningkatkan daya guna suatu barang.
- c. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.
- d. Pembiayaan menimbulkan kegairahan berusaha masyarakat.
- e. Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi.
- f. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional.
- g. Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional.

¹⁰Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 102.

¹¹Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Bumi Aksara, 2010), hlm. 712-715.

5. Jenis Pembiayaan *Murābahah*

Secara umum, *murābahah* sesuai jenisnya dapat dikategorikan dalam dua jenis, yaitu:¹²

- a. *Murābahah* tanpa pesanan artinya ada yang beli atau tidak bank syariah menyediakan barang.
- b. *Murābahah* berdasarkan pesanan artinya bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apabila ada yang pesan. Sedangkan *murābahah* berdasarkan pesanan dapat dikategorikan dalam dua sifat, yaitu:
 - 1) Sifatnya mengikat, artinya *murābahah* berdasarkan pesanan tersebut mengikat untuk dibeli oleh nasabah sebagai pemesan.
 - 2) Sifatnya tidak mengikat, artinya walaupun nasabah telah melakukan pemesanan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut.

6. Tujuan Pembiayaan *Murābahah*

Tujuan pembiayaan bagi bank syariah pada dasarnya terdapat dua tujuan yang saling berkaitan, yaitu:¹³

- a. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.

¹²Sofyan S. Harahap, dkk., *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2004), hlm. 93-94.

¹³Veithzal Rivai dan Arvian Arifin, *Islamic Banking*, hlm. 711.

- b. *Safety*, yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan profitably dapat dapat tercapai tanpa hambatan yang berarti.

B. Metode Perhitungan *Margin*

1. Penetapan *Margin* Keuntungan

Bank Syariah menetapkan *margin* keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainly Contract* (NCC), yaitu akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murābahah*, *ijārah*, *ijārah muntahia bit tamlīk*, *salam* dan *istishnā'*.¹⁴

Secara teknis yang dimaksud dengan *margin* keuntungan adalah prosentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari; perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.¹⁵

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan *akad murābahah*, *salam*, *istishnā'* dan atau *ijārah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond

¹⁴Muhamad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm. 177.

¹⁵*Ibid.*,

pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum didalam Perjanjian Pembiayaan.

2. Referensi *Margin* Keuntungan

Yang dimaksud dengan referensi *margin* keuntungan adalah *margin* keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO(*Asset & Liability Comitte*) Bank Syariah. Penetapan *margin* keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:¹⁶

a. *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.

b. *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.

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

Adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

¹⁶Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, hlm. 254-255.

d. *AcquiringCost*

Adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

e. *OverheadCost*

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

3. Penetapan Harga Jual

Setelah memperoleh referensi *margin* keuntungan, bank melakukan penentuan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan *margin* keuntungan.¹⁷

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

4. 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:¹⁸

a. Metode *Margin* Keuntungan Menurun

Margin Keuntungan Menurun adalah perhitungan *margin* keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah

¹⁷*Ibid.*, hlm. 255.

¹⁸*Ibid.*, hlm. 256.

angsuran (harga pokok dan *margin* keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

b. *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.

c. *Margin* Keuntungan *Flat*

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

d. *Margin* Keuntungan Anuitas.

Margin Keuntungan Anuitas 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.

5. Metode Penentuan *Margin* Keuntungan Pembiayaan

a. *Mark-up Pricing*

Adalah penentuan tingkat harga dengan me-*markup* biaya produksi komoditas yang bersangkutan.¹⁹

¹⁹Muhamad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah*, hlm. 178.

Contoh:

Bapak A mengajukan pembiayaan untuk membeli mobil seharga Rp. 150.000.000. Bapak A akan membayar mobil secara tangguh kepada bank selama 15 bulan, dengan cicilan pokok sebesar Rp. 10.000.000 per bulan.

Dikarenakan Bapak A membayar secara tangguh, maka terdapat kewajiban lain yang harus dibayar yaitu membayar keuntungan tambahan kepada pihak bank. Disepakati selama 15 bulan masa tangguh pembayaran, Bapak A harus membayar keuntungan sebesar Rp. 21.000.000.

Sehingga dalam 15 bulan Bapak A membayar harga barang total menjadi Rp. 171.000.000. Perubahan harga mobil dari Rp. 150.000.000 menjadi Rp. 171.000.000 disebut *mark-up price* atau harga yang dinaikan atas dasar pertimbangan banyak aspek yang ditawarkan pihak bank sebagai penjual dan disepakati oleh nasabah sebagai pihak pembeli. Semuanya disepakati pada saat negoisasi.²⁰

b. *Target-return Pricing*

Adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dalam hal ini, perusahaan akan menentukan berapa *return* yang diharapkan atas modal yang telah diinvestasikan.²¹

²⁰Ahmad Dahlan, *Bank Syariah*,(Yogyakarta: Teras, 2012), hlm. 194.

²¹*Ibid.*, hlm. 179.

Contoh:

Perusahaan yang telah memproduksi barang A tersebut telah menginvestasikan dananya sebesar Rp. 1.000.000, dengan menghasilkan tingkat return sebesar 20%. Dengan demikian target return pricing dapat dicari sebagai berikut:

Target return-price = unit cost + (return yg diharapkan x modal investasi)/ unit sale

$$= \text{Rp. } 20 + (0,20 \times \text{Rp. } 1.000.000) / 10.000$$

$$= \text{Rp. } 40$$

Harga sebesar Rp. 40 merupakan harga yang telah ditargetkan dari banyaknya modal yang telah diinvestasikan, dan harga tersebut yang dijadikan sebagai harga dasar penawaran penjualan kepada calon nasabah.

c. *Perceived-Value Pricing*

Adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.²²

Contoh:

Seseorang lebih suka menabung di Bank Syariah Berkah dari pada Bank Syariah Permai, walaupun tingkat bagi hasil di Bank Syariah Permai lebih tinggi dibanding Bank Syariah Berkah. Nasabah

²²*Ibid.*, hlm. 180.

merasa lebih puas karena di Bank Syariah Berkah pelayanannya lebih baik dibandingkan dengan pelayanan yang diberikan Bank Syariah Permai.

d. *Value Pricing*

Adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Barang yang baik pasti harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga kompetitor.²³

6. Kebijakan dalam Penentuan Profit *Margin*

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan *margin* dan bagi hasil antara lain:²⁴

a. Komposisi pendanaan

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

²³*Ibid.*,

²⁴Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 316-318.

b. Tingkat persaingan

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

c. Risiko pembiayaan

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

d. Jenis nasabah

Yang dimaksudkan adalah nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima –misal usahanya besar dan kuat- bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan pada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.

e. Kondisi perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: revival, boom/peak-puncak, resesi dan depresi. Jika perekonomian 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.

f. Tingkat keuntungan yang diharapkan bank

Secara kondisional, hal ini 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* ataupun nisbah bagi hasil untuk bank.

7. Persyaratan untuk perhitungan *margin* keuntungan

Margin Keuntungan = f (plafon) hanya bisa dihitung apabila komponen-komponen yang di bawah ini tersedia:²⁵

- 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)

8. Perhitungan *margin* keuntungan untuk pembiayaan *murābahah*

Contoh:²⁶

CV Adyaksa melakukan negoisasi pada 1 April 20xx dengan Bank Amanah Syariah untuk memperoleh fasilitas murabahah dengan pesanan untuk pembelian mobil kantor dengan rincian sebagai berikut:

- Harga barang Rp150 juta
- Uang muka Rp15 juta (10% dari harga barang)

²⁵Adiwarman Karim. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grofindo Persada.2004), hlm. 253.

²⁶Osmad Muthaheer, *Akuntansi Perbankan Syariah*, hlm. 67.

- Pembiayaan oleh bank Rp135 juta
- Margin Rp27 juta (20% dr pembiayaan bank)
- Harga jual Rp177 juta (harga barang + margin)
- Jumlah bulan angsuran 24 bulan
- Biaya administrasi 1% dari pembiayaan oleh bank

Cara perhitungan angsuran perbulan

Rumus perhitungan angsuran:

$$\text{Angsuran perbulan} = \frac{\text{Jumlah Piutang-Uang Muka}}{\text{Jangka Waktu Angsuran}}$$

Misalkan data murabahah dengan kasus diatas,

$$\begin{aligned} \text{Angsuran perbulan} &= \frac{\text{Rp177.000.000} - \text{Rp15.000.000}}{24} \\ &= \text{Rp 6.500.000} \end{aligned}$$

Cara perhitungan pendapatan margin

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan margin} &= \text{total margin} / \text{total piutang bersih} \times 100\% \\ &= \text{Rp 27.000.000} / \text{Rp 177.000.000} \times 100\% \\ &= 15,25423\% \end{aligned}$$

Jadi, pendapatan margin perbulan sebesar Rp 1.029.000,-
(6.500.000 x 15,25432%).

C. Penelitian Terdahulu

Tugas Akhir Desmaniar Ika Triwulandari, “Analisis Penetapan *Margin* Keuntungan Pembiayaan *Murābahah* dan Nisbah Bagihasil Pembiayaan *Muḍārabah* sesuai dengan Ketentuan Syariah pada PT Bank Muamalat Cabang Malang.” Metode yang digunakan dalam pemecahan masalah ini yaitu dengan mendeskripsikan karakteristik *murābahah* dan *muḍārabah*, mendeskripsikan pengertian, prinsip, kebijakan dan regulasi *margin* keuntungan dan nisbah bagi hasil, menentukan penetapan *margin* keuntungan dan nisbah bagi hasil, menghitung harga jual dan angsuran *murābahah* serta menghitung nisbah bagi hasil *muḍārabah*.

Dari hasil pembahasan diperoleh bahwa karakteristik *murābahah* dan *muḍārabah* pada Bank Muamalat Cabang Malang telah sesuai UUD No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, fatwa DSN MUI dan teori yang ada. Bagi hasil menyebabkan Bank Muamalat memiliki 7 kebijakan sendiri dalam menentukan besarnya *margin* dan nisbah melalui rapat *Assets & Liability Committee*.

Perhitungan *murābahah* dengan metode *flat*, sedangkan nisbah bagi hasil *muḍārabah* menggunakan metode pendapatan. Setelah dibandingkan pada kredit sejenis pada Bank Konvensional, besarnya rata-rata *margin* keuntungan Bank Muamalat 1,61% lebih besar dari Bank Konvensional juga berimplikasi pada besarnya nisbah bagi hasil *muḍārabah*.²⁷

²⁷Desmaniar Ika Wulandari, “*Tugas Akhir Analisis Penetapan Margin Keuntungan Pembiayaan Murābahah dan Nisbah Bagihasil Pembiayaan Muḍārabah sesuai dengan Ketentuan Syariah pada PT Bank Muamalat Cabang Malang*”, (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2013).

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri

Krisis multi-dimensi yang melanda Indonesia pada tahun 1997-1998 membawa hikmah tersendiri bagi tonggak sejarah sistem perbankan syariah di Indonesia. Disaat bank-bank konvensional terkena imbas dari krisis ekonomi, saat itulah berkembang suatu pemikiran mengenai konsep yang dapat menyelamatkan perekonomian dari ancaman krisis yang berkepanjangan. Disisi lain, untuk menyelamatkan perekonomian secara global, pemerintah mengambil inisiatif untuk melakukan penggabungan (*merger*) empat bank milik pemerintah yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo menjadi satu bank yang kokoh dengan nama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Pada tanggal 13 Juli 1999, penggabungan tersebut juga menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas PT Bank Susila Bakti (BSB). PT Bank Susila Bakti (BSB) merupakan salah satu bank konvensional yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi.¹

¹Dokumen Bank Syariah Mandiri Purwokerto, 2014.

Untuk keluar dari krisis ekonomi, PT BSB juga melakukan *merger* dengan beberapa bank lain dengan mengundang investor asing. Sebagai tindak lanjut dari pemikiran pengembangan Sistem Ekonomi Syariah, pemerintah memberlakukan UU No. 10 tahun 1998 yang memberi peluang bagi bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*). Sebagai respon, PT Bank Mandiri (Persero) Tbk melakukan konsolidasi dan membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah yang bertujuan untuk membangun layanan Perbankan Syariah di kelompok perusahaan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk.²

2. Visi Misi Bank Syariah Mandiri

a. Visi Bank Syariah Mandiri

Memimpin Pengembangan Peradaban Ekonomi Yang Mulia (*the lead the development of noble economic civilization*).

Penjelasan Visi

- 1) “Memimpin”, adalah menjadi yang terdepan;
- 2) “Pengembangan”, adalah memberikan manfaat dengan berjuang membuat lebih baik secara terus-menerus dan berkesinambungan dari generasi ke generasi;
- 3) “Peradaban Ekonomi”, adalah suatu kondisi ketika manusia telah mengembangkan cara-cara (tradisi, budaya, proses, sistem) yang efektif di dalam penggunaan sumber daya dan di dalam

²Dokumen Bank Syariah Mandiri, Laporan Tahunan 2014, hlm. 75.

memproduksi dan memperdagangkan barang dan jasa (*Merriem Webster online*);

- 4) “Mulia”, adalah luhur, adil, terhormat, sejahtera, mensejahterakan, sesuai syariah, bernilai tinggi dan unggul.

b. Misi Bank Syariah Mandiri

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keunggulan diatas rata-rata industri yang berkesinambungan
- 2) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan segmen UMKM
- 3) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat
- 4) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan
- 5) Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.³

3. Tata Nilai dan Budaya Bank Syariah Mandiri

a. *Siddiq* (Integritas)

Menjaga martabat dengan integritas. Awali dengan niat dan hati tulus, berfikir jernih, bicara benar, sikap terpuji, dan perilaku teladan.

b. *Istiqamah* (Konsistensi)

Konsistensi adalah kunci menuju sukses. Pegang teguh komitmen, sikap optimis, pantang menyerah, kesabaran dan percaya diri.

³Dokumen Bank Syariah Mandiri, Laporan Tahunan 2014, hlm.19.

c. *Fathanah* (Profesional)

Profesional adalah gaya kerja kami. Semangat belajar berkelanjutan, cerdas, inovatif, terampil dan adil.

d. *Amanah* (Tanggungjawab)

Terpercaya karena bertanggungjawab. Menjadi terpercaya, cepat tanggap, obyektif, akurat dan disiplin.

e. *Tabligh* (Kepemimpinan)

Kepemimpinan berlandaskan kasih sayang. Selalu transparan, membimbing, visioner, komunikatif, dan memberdayakan.⁴

4. Struktur Organisasi

Lampiran 1 Struktur Organisasi Bank Mandiri Syariah cabang Purwokerto (Terlampir)

a. *Branch Manager*

Adalah jabatan tertinggi dalam struktur organisasi di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Purwokerto. BM lah yang menontrol dan memimpin setiap jalannya pekerjaan yang ada di dalam BSM Purwokerto.

b. *Marketing Manager*

Kedudukan *Marketing Manager* ialah dibawah BM. Marketing Manager bertugas membuat rencana kerja tahunan bidang pemasaran agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang.

⁴Dokumen Bank Syariah Mandiri, Laporan Tahunan 2005.

c. *Service Manager*

Kedudukannya di bawah *Branch Manager*, tetapi hanya dapat berkoordinasi dengan unit *Customer Service Head*, *Operational Head* dan *General Affairs Head*. Selain itu, semua unit langsung berkoordinasi dengan *Branch Manager*.

d. *Retail Banking Officer (RBO)*

Tugas yang harus dikerjakan:

- 1) Memastikan tersedianya data calon nasabah *segmen mass* dan *mass affluent*.
- 2) Memastikan target pembiayaan dan *fee based* nasabah.
- 3) Memastikan terlaksananya program marketing dan pengelolaan nasabah yang ditetapkan oleh kantor pusat.

e. *Sales Assistant (SA)*

Tugas yang harus dikerjakan:

- 1) Memastikan kelengkapan dokumen nasabah sebagai bahan pembuatan nota analisa pembiayaan.
- 2) Memastikan tersedianya surat peringatan pembayaran kewajiban nasabah.
- 3) Memastikan tersedianya laporan portofolio dan *profitability* nasabah.
- 4) Memastikan tersedianya laporan pencapaian target MM, BBO, RBO, dan PBO.

f. *Priority Banking Officer* (PBO)

Tugas yang harus dikerjakan:

- 1) Menambah jumlah nasabah baru BSM priority.
- 2) Meningkatkan portofolio nasabah.
- 3) Meningkatkan *fee based income* dari penjualan produk bank maupun non bank.
- 4) Menambah produk *holding ratio* nasabah melalui cross selling produk dan jasa sesuai kebutuhan nasabah.

g. Officer Gadai

Tugas yang harus dikerjakan:

- 1) Memasukan data nasabah, barang jaminan, taksiran dan uang pinjaman kedalam komputer.
- 2) Memberi nomor pada Surat Bukti Gadai Emas BSM sesuai dengan nomor yang diterbitkan komputer.
- 3) Memasukan data bukti gadai ke kas debit/kredit.
- 4) Melakukan penyegelan barang jaminan.

h. Back Office (BO)

Tugas yang harus dikerjakan:

- 1) Melakukan pemeriksaan ulang atas semua transaksi transfer keluar/masuk maupun nota debit keluar/masuk setiap hari.
- 2) Memeriksa kebenaran/kecocokan antara fisik blanko nota kredit/debet.

i. Administrasi

Tugas yang harus dikerjakan:

- 1) Pencairan pembiayaan konsumen, rahn, haji.
- 2) Laporan Sistem Informasi Debitur.
- 3) Pengecekan *BI-Cheking*.
- 4) Pemindahbukuan rekening ke rekening.
- 5) Pengarsipan dokumen legal pembiayaan.
- 6) Perpanjangan jangka waktu pembiayaan.
- 7) Pelunasan pembiayaan.
- 8) Monitoring nasabah tunggakan.

j. SDI (Sumber Daya Insani)

- 1) Mentatausahakan absensi harian pegawai (pagi dan sore hari).
- 2) Mentatausahakan dan membayar uang lembur pegawai.

k. *Customer Service*

Merupakan kegiatan yang diperuntukan untuk memberikan kepuasan nasabah melalui pelayanan yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah. Tugas utamanya yaitu melayani nasabah maupun calon nasabah dan menawarkan produk bank.⁵

l. *Teller*

Tugas utama teller yaitu melayani penyeteroran tunai maupun non tunai dengan benar dan cepat.

⁵Kasmir, *Pemasaran Bank*,(Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008), hlm. 180.

m. *Security*

Tugas utama *security* adalah menjaga keamanan bank, seperti tugas lain *security* pun harus memberikan layanan yang terbaik kepada nasabah. Walaupun hanya *security* tapi perannya sangat penting karena kesan pertama nasabah ada pada awal pertemuannya dengan *security* di bank.

B. Sistem Operasional dan Produk BSM Purwokerto

1. Sistem Operasional

Bank syariah merupakan salah satu lembaga *intermediary*, dimana bank mendapatkan dana dari pihak yang kelebihan dana dalam rangka mendapat keuntungan bagi hasil yang kemudian disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana, dengan perjanjian pembagian keuntungan sesuai kesepakatan sesuai dengan prinsip syariah.⁶

Adapun beberapa produk penghimpunan dana yang ditawarkan oleh BSM Purwokerto antara lain tabungan dengan menggunakan akad *muḍārabah* dan *wadi'ah*, BSM deposito dan BSM giro. Sedangkan dalam produk penyaluran dana, BSM menawarkan dengan berbagai macam akad diantaranya akad *Muḍārabah*, *Musyarakah*, *Murābahah*, *Istishnā'*, *Salam* dan lain-lain. Adapun produk layanan yang ditawarkan antara lain BSM ATM, BSM *Mobile Banking*, BSM *Payment Point* dan lain-lain.

⁶Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 7.

2. Produk BSM Purwokerto

a. Produk Penghimpunan Dana⁷

1) Tabungan *Muḍārabah*

Merupakan simpanan nasabah yang berbentuk tabungan dengan menggunakan akad *muḍārabah mutlaqah* yang dapat diambil sewaktu-waktu di kantor cabang dan ATM BSM. Keunggulannya adalah uang nasabah yang aman dan dikelola dengan prinsip syariah sehingga memungkinkan adanya bagi hasil yang menarik.⁸

2) BSM Deposito

Merupakan simpanan berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah penyimpan dengan bank.⁹ Pengelolaan dana disalurkan melalui pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah dan memberikan bagi hasil yang kompetitif.

Adapun beberapa keunggulan dari BSM Deposito antara lain: tidak dikenakan biaya administrasi perbulan, dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan, dana aman dan terjamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dan lain-lain. Nasabah minimal deposit sebesar Rp. 2.000.000.

⁷Dokumen Bank Syariah Mandiri Purwokerto: Brosur Produk dan Jasa BSM Purwokerto, 2016.

⁸Subagyo, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*,(Yogyakarta: YKPN, 2005), hlm. 126.

⁹Ismail, *Akuntansi Bank: Teori dan Aplikasi Dalam Rupiah*,(Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 66.

3) BSM Giro

Merupakan simpanan nasabah dalam bentuk giro dengan prinsip *wadi'ah yad amānah* yang dapat diambil sewaktu-waktu dengan sarana cek atau bilyet giro. Simpanan dana dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan alat pembayaran berupa cek dan bilyet giro.

Adapun setoran awal bagi nasabah yang baru membuka rekening BSM giro yaitu sebesar Rp. 500.000. Setiap bulannya nasabah akan dikenakan biaya administrasi sebesar Rp. 15.000. BSM juga menyediakan produk BSM giro US Dollar, Sin Dollar dan Euro. Penarikan dan penyetoran dapat dilakukan di seluruh cabang BSM.

Adapun jenis-jenis tabungan yang ada di BSM Purwokerto, antara lain:¹⁰

a) Tabungan BSM

Tabungan dengan berbagai fasilitas seperti *e-banking*, *sms banking* dan lain-lain. Untuk setoran awal sebesar Rp. 80.000. adapun fasilitas tabungan lainnya seperti; buku tabungan, BSM card, dijamin oleh LPS dan lain-lain.

b) Tabungan Mabruur

Tabungan untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umroh yang dikelola secara syariah dengan sistem setoran

¹⁰Dokumen Bank Syariah Mandiri Purwokerto: Brosur Produk dan Jasa BSM Purwokerto, 2016.

bebas atau bulanan sebagai sarana pembayaran BPIH untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah haji dalam mata uang rupiah dan USD.

Bagi nasabah maupun calon nasabah yang ingin membuka rekening tabungan Mabrur cukup dengan mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening, menunjukkan dokumen asli identitas diri (KTP/SIM/Paspor), menyerahkan fotokopi identitas diri. Setoran awal nasabah minimum Rp. 100.000, saldo minimal untuk didaftarkan ke SSKOHAT adalah Rp. 25.000.000 atau sesuai ketentuan dari Departemen Agama.

c) BSM Tabungan Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan. Nasabah dapat memilih periode tabungan antara 1 sampai 10 tahun, setoran bulanan nasabah minimal Rp. 100.000 sampai Rp. 2.000.000, target dana minimal Rp. 1.200.000 dan maksimal Rp. 200.000.000. Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah. Apabila ditutup sebelum jatuh tempo (akhir masa kontrak) akan dikenakan biaya administrasi.

d) BSM Tabungan Simpatik

Tabungan berdasarkan prinsip *wadi'ah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-

syarat yang telah disepakati. Setoran awal Rp. 20.000 tiap bulannya dikenakan biaya administrasi sebesar Rp. 2.000.

e) BSM Tabungan Investa Cendekia

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi. Setoran bulanan minimal Rp. 100.000 sampai Rp. 10.000.000 dengan kelipatan Rp. 50.000.

f) TabunganKu

Merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan rakyat.

b. Produk Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana pada bank syariah dapat dikembangkan dalam tiga model yaitu transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli, transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa, transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan menggunakan prinsip bagi hasil.¹¹

Produk penyaluran dana di BSM Purwokerto yang menggunakan akad *murābahah* antara lain:

¹¹Subagyo, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, hlm. 93.

1) Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, dilingkungan *developer* dengan sistem *murābahah*.

2) BSM Pensiun

Pembiayaan BSM pensiun adalah pembiayaan yang diberikan kepada pensiunan dalam rangka memberikan kesempatan dan kemudahan memperoleh fasilitas pembiayaan untuk menjembatani kebutuhan para pensiunan.

3) BSM Alat Kedokteran

Pembiayaan BSM Alat Kedokteran adalah pembiayaan untuk pembelian barang modal atau peralatan penunjang kerja di bidang kedokteran.

4) BSM Oto

Pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor berupa mobil baru dan bekas.

5) BSM Pembiayaan Warung Mikro

Pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan usaha dan multiguna dengan maksimal pembiayaan sampai dengan Rp. 100.000.000 dengan akad *murābahah* dan *ijārah*.

6) BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB)

Pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem *murābahah*.

7) Gadai Emas BSM

Pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

8) Cicil Emas BSM

Pembiayaan kepemilikan emas dengan cara cicilan/angsuran.

c. Produk Layanan BSM Purwokerto

1) ATM

ATM (Anjungan Tunai Mandiri) merupakan sejenis kartu plastik yang fungsinya dapat digunakan menarik dana tunai dari rekening tabungan melalui mesin ATM yang telah disiapkan oleh bank.¹² BSM Card berfungsi sebagai kartu ATM/debit untuk transaksi tunai dan non tunai seperti transaksi belanja, transfer antar bank, pembelian voucher isi ulang dan tiket pesawat serta pembayaran tagihan di lebih dari 10.000 ATM BSM yang tersebar diseluruh Indonesia. BSM Card juga berfungsi untuk transaksi tunai pada ribuan jaringan ATM Prima dan ATM Bersama.

¹²Ismail, *Akuntansi Bank: Teori dan Aplikasi Dalam Rupiah*, hlm. 49.

2) E-banking

Nikmati berbagai kemudahan dan kenyamanan transaksi perbankan 24 jam melalui fasilitas e-banking yang dapat digunakan kapan saja dan dimana saja.

3) SMS Banking

Aktifkan fasilitas SMS banking di ATM BSM dengan nomor ponsel pribadi anda sebagai user id serta aktifasi transaksi finansial di kantor cabang BSM.

4) Internet Banking

Aktifkan fasilitas internet banking anda dengan menghubungi kantor cabang BSM terdekat dan dapatkan berbagai fitur kemudahan seperti cek saldo, transfer, pembayaran tagihan, pembelian pulsa dan lain-lain.

C. Metode Perhitungan *Margin* Keuntungan Pembiayaan *Murābahah* di BSM cabang Purwokerto

Dalam aplikasinya produk pembiayaan menggunakan akad *murābahah* ini biasanya digunakan untuk membiayai pembiayaan berjangka seperti untuk pembiayaan kepemilikan rumah, kendaraan dan lain sebagainya. Namun sedikit nasabah yang mengetahui akan hal tersebut melainkan dari pihak bank sendiri yang memilhkan akadyang sesuai untuk pembiayaan tersebut. Setiap bank mempunyai aturan tersendiri mengenai hal tersebut, seperti halnya dalam prosedur pengajuan pembiayaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Radityo selaku Service Manager Bank Syariah Mandiri Purwokerto dan pengamatan penyusun di Bank Syariah Mandiri Purwokerto. Metode perhitungan *margin* keuntungan pembiayaan *murābahah* di Bank Syariah Mandiri Purwokerto menggunakan metode *Annuitas* dan metode *Flat*.¹³

Besarnya prosentase *margin* ditentukan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah.¹⁴ Dalam menentukan besarnya prosentase *margin*, tim ALCO mempertimbangkan beberapa hal seperti melihat pada *Bi ret* pada periode tertentu agar *margin* di BSM Purwokerto dapat bersaing dengan bank syariah dan bank konvensional lain. Selain itu tim ALCO juga mempertimbangkan biaya biaya yang dikeluarkan oleh bank agar jumlah *margin* tersebut dapat menutupi jumlah biaya yang sudah dikeluarkan bank.

Untuk menetapkan harga jual yang dikeluarkan bank, Bank Syariah Mandiri menggunakan teknik *mark-up pricing*, yaitu dengan menambahkan biaya produksi komoditas yang bersangkutan.

Di Bank Syariah Mandiri Purwokerto besarnya prosentase *margin* berbeda-beda tergantung pada besarnya plafon pembiayaan yang diajukan nasabah.¹⁵

¹³ Wawancara dengan Radityo selaku Service Manager BSM Purwokerto, Februari 2016.

¹⁴ Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Figh dan Keuangan*, hlm. 254

¹⁵ Wawancara dengan Natya Laksmi P selaku Teller BSM Purwokerto, Februari 2016.

Besarnya Pembiayaan	Besarnya Prosentase Margin (Pertahun)
10.000.000 – 50.000.000	21,5 %
51.000.000 – 100.000.000	19,5 %
101.000.000 – 200.000.000	17,5 %

Tabel 3.1 Prosentase Margin Murābahah

Adapun rumus sederhana untuk mengetahui total angsuran, pokok pembiayaan dan *margin* keuntungan yaitu sebagai berikut:

jumlah angsuran = pokok + margin keuntungan

pokok = plafon/jangka waktu

margin keuntungan = plafon x prosentase margin

Dari proses perhitungan *margin* keuntungan di atas, simulasi proses perhitungan *margin* keuntungan pembiayaan *murābahah* di BSM adalah sebagai berikut:

Contoh ilustrasi perhitungan *margin* keuntungan pembiayaan *murābahah* di BSM. Pak Budi mempunyai pembiayaan warung mikro di BSM Purwokerto sebesar Rp. 120.000.000 dengan jangka waktu 3 tahun.¹⁶

Dari ilustrasi diatas, dapat diketahui :

Plafon : Rp. 120.000.000

Jangka waktu : 3 tahun.

Margin : 17,5% per tahun

¹⁶Penelitian dan wawancara dengan Oka Maharani selaku Customer Service BSM Purwokerto, Februari 2016.

Perhitungannya

$$\begin{aligned} \text{Pokok} &= \text{plafon} : \text{jangka waktu} \\ &= \text{Rp. } 120.000.000 : 3 \text{ tahun} \\ &= \text{Rp. } 40.000.000/\text{tahun} \\ &= \text{Rp. } 3.300.000/\text{bulan} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Keuntungan} &= \text{plafon} \times \text{prosentase margin} \\ &= \text{Rp. } 120.000.000 \times 17,5\% \\ &= \text{Rp. } 21.000.000/\text{tahun} \\ &= \text{Rp. } 1.750.000/\text{bulan} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Jumlah Angsuran} &= \text{Pokok} + \text{Margin Keuntungan} \\ &= \text{Rp. } 3.300.000 + \text{Rp. } 1.750.000 \\ &= \text{Rp. } 5.050.000/\text{bulan} \end{aligned}$$

Bulan	Angsuran Pokok	Angsuran Margin	Total Angsuran	Sisa Angsuran
1	3.300.000	1.750.000	5.050.000	114.950.000
2	3.300.000	1.750.000	5.050.000	109.900.000
3	3.300.000	1.750.000	5.050.000	104.850.000
4	3.300.000	1.750.000	5.050.000	99.800.000
5	3.300.000	1.750.000	5.050.000	94.750.000
6	3.300.000	1.750.000	5.050.000	89.700.000

Tabel 3.2 Angsuran murābahah dengan perhitungan flat

Nasabah setiap bulannya membayar angsuran sebesar Rp. 5.050.000 dengan jumlah pokok dan marginnya tetap.

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.

Bulan	Angsuran Pokok	Angsuran Margin	Total Angsuran	Sisa Angsuran
1	2.525.000	2.525.000	5.050.000	114.950.000
2	3.030.000	2.020.000	5.050.000	109.900.000
3	3.535.000	1.515.000	5.050.000	104.850.000
4	4.040.000	1.010.000	5.050.000	99.800.000

Tabel 3.3 Angsuran menggunakan metode annuitas

Nasabah membayar angsuran sebesar Rp. 5.050.000 tiap bulannya, dengan jumlah pokok angsuran dan margin berbeda.

IAIN PURWOKERTO

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan serta hasil yang diperoleh seperti yang telah dipaparkan pada bab-bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa metode perhitungan *margin* keuntungan pembiayaan *murābahah* yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri Purwokerto ditentukan pada saat rapat dengan pengurus, dewan syariah dan pengelola.

Metode perhitungan *margin* keuntungan pembiayaan *murābahah* di Bank Syariah Mandiri Purwokerto menggunakan metode Anuitas dan metode *Flat*. Besarnya prosentase *margin* ditentukan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah. Di Bank Syariah Mandiri Purwokerto besarnya prosentase *margin* berbeda-beda tergantung pada besarnya pembiayaan yang diajukan nasabah.

Adapun perhitungan sederhana dalam menentukan jumlah angsuran, pokok dan *margin* keuntungan yaitu jumlah angsuran = pokok + margin keuntungan, pokok = plafon : jangka waktu, sedangkan margin keuntungan = plafon x prosentase margin.

B. Saran

Adapun saran-saran yang dapat penyusun berikan, sebagai berikut:

1. Untuk Bank Syariah Mandiri Purwokerto
 - a. Diharapkan BSM dapat mempertahankan nasabah yang masih ada dan dapat menambah jumlah nasabah sebanyak mungkin dengan senantiasa memberikan pelayanan yang terbaik.
 - b. Dapat menunjukan kepada nasabah bahwa BSM telah mengaplikasikan operasional secara syariah.
 - c. Bisa membuktikan kepada nasabah bahwa simpanan yang dikelolanya amanah, barokah dan profesional.

2. Untuk peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya dapat diarahkan bagaimana memanfaatkan waktu yang singkat dan terbatas dalam pengolahan data semaksimal mungkin.

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung:Alfabeta, 2009.
- Dahlan, Ahmad,*Bank Syariah: Teoritik, Praktik, Kritik*,Yogyakarta: Teras, 2001.
- Daniel, Moehar, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi: Dilengkapi Beberapa Alat Analisa dan Penuntun Penggunaan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2005.
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: CV Terbit Diponegoro, 2011.
- Dokumen Bank Syariah Mandiri, Laporan Tahunan 2014 PT Bank SyariahMandiri, 2014.*
- Dokumen Laporan PKL di Bank Syariah Mandiri cabang Purwokerto Tahun 2016.*
- Fauzi, Irham, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya: Teori dan Aplikasi*, Bandung: Alfabeta, 2014.
- Hoessein, Mohammad, *Aplikasi Akad dalam Operasional Perbankan Syariah*, Jakarta: Pusdiklat Mahkamah Agung RI, 2006.
- Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI), *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 102*, Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- Ismail, *Akuntansi Bank: Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Karim, Adiwarman, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grofindo Persada, 2004.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008.
- Moleong, Lexy J, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012.
- Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014.
- Muhamad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah*, Yogyakarta: UIIPress, 2004.

Muslim, Sarip, *Akuntansi Keuangan Syariah: Teori dan Praktik*, Bandung: Pustaka Setia, 2015.

Muthaher, Osmad, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.

Nawawi, Hadari, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 1998.

Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010.

Sofyan S. Harahap, dkk., *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta: LPFE Usakti, 2004.

Subagyo, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Yogyakarta: YKPN, 2005.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D, cet. 18*, Bandung: Alfabeta, 2013.

Surakhmadi, *Metode Penelitian Survey*, Jakarta: Aneka, 1999.

Syafi'i Antonio, Muhammad, *Bank Syari'ah: dari Teori ke Praktik, cet. 1*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.

Tanzeh, Ahmad, *Pengantar Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Teras, 2008.

Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005.

www.syariahmandiri.co.id

IAIN PURWOKERTO