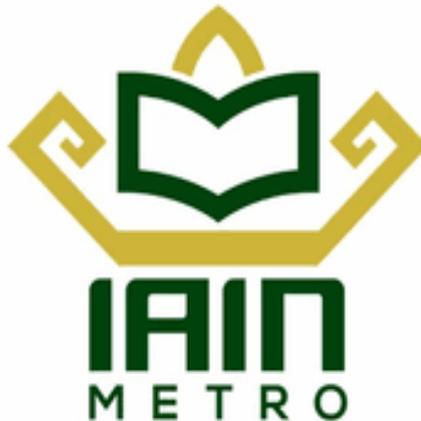


SKRIPSI

**PELAKSANAAN NEGOSIASI *MARGIN*
PADA AKAD PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
PERSPEKTIF FIQH MU'AMALAH
(Studi Kasus Pada BNI Syariah KC Tanjung Karang)**

**Oleh:
Bella Cania Verentika
NPM. 141259110**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
1440 H/2018 M**

**PELAKSANAAN NEGOSIASI MARGIN
PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH
PERSPEKTIF FIQH MU'AMALAH
(Studi Kasus Pada BNI Syariah KC Tanjung Karang)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Oleh:
BELLA CANIA VERENTIKA
NPM.141259110

Pembimbing I: Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
Pembimbing II: Zumaroh, M.E.Sy

**Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan: S1-Perbankan Syariah**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
1440 H/2018 M**



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara 15 Alirangmulyo Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507

PENGESAHAN UJIAN

No: 2945/In.28.3/D/PP.00.9/12/2018

Skripsi dengan judul: PELAKSANAAN NEGOSIASI *MARGIN* PADA AKAD PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PERSPEKTIF FIQH MU'AMALAH (Studi Kasus Pada BNI Syariah KC Tanjung Karang), disusun oleh Bella Cania Verentika NPM 141259110, Jurusan S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, pada hari/tanggal: Rabu/28 November 2018.

TIM PENGUJI

Ketua : Hj. Siti Zulaikha.,S.Ag.,MH

(.....)

Penguji I : Liberty, SE., MA

(.....)

Penguji II : Zumaroh, M.E.Sy

(.....)

Sekretaris : Fitri Kurniawati, M.E.Sy

(.....)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



[Signature]
Dr. Widhya Ninsiana, M.Humf.
NIP. 19720923 200003 2 002

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : **Pengajuan Munaqosyah**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro
Di Metro

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami mengadakan pemeriksaan bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka skripsi saudara:

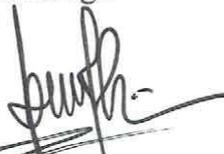
Nama : Bella Cania Verentika
NPM : 141259110
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1 PBS)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : **PELAKSANAAN NEGOSIASI MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH PERSPEKTIF FIQH MU'AMALAH (Studi Kasus Pada BNI Syariah KC Tanjung Karang)**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk dimunaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Metro, 15 November 2018

Pembimbing I


Hj. Siti Zulaikha, S.Ag.,MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Pembimbing II


Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

ABSTRAK

PELAKSANAAN NEGOSIASI *MARGIN* PADA AKAD PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PERSPEKTIF FIQH MU'AMALAH (Studi Kasus Pada BNI Syariah KC Tanjung Karang)

Oleh:

BELLA CANIA VERENTIKA

Perbankan Syariah merupakan salah satu lembaga yang menjalankan kegiatan jual beli (*murabahah*). Dari jual beli tersebut, perbankan syariah akan mendapatkan keuntungan (*margin*). Secara *nash* baik dalam Al-Qur'an maupun Hadist tidak dijelaskan secara spesifik keharusan perbankan syariah untuk melakukan negosiasi *margin* dalam akad *murabahah*. Namun ada beberapa ayat yang isinya mengenai jual beli, keuntungan, kerugian, dan perdagangan. Jumhur fukaha, mendasarkan dibolehkannya akad *murabahah* berdasarkan QS. An-Nisa (4): 29 yang menjelaskan bahwa jual beli harus dilakukan secara suka sama suka di antara kedua belah pihak. Oleh karena itu *murabahah* merupakan jual beli yang didasarkan pada kerelaan kedua belah pihak dengan tujuan untuk menciptakan keadilan.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat *deskriptif kualitatif*. Sumber data penelitian ini diperoleh dari sumber data primer dan sekunder dengan teknik wawancara dan dokumentasi yang bertujuan untuk mendeskripsikan pelaksanaan negosiasi *margin* pada akad pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Tanjung Karang. Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif, karena data yang didapat berupa uraian atau keterangan-keterangan yang didapat dari kegiatan wawancara. Analisa data tersebut menggunakan cara berfikir induktif, di mana bermula dari fakta-fakta yang khusus dan peristiwa-peristiwa yang konkrit yang ditarik kesimpulan secara umum. Data tersebut diperoleh dari *Sales Officer*, *Sales Assistant*, dan nasabah pada BNI Syariah KC Tanjung Karang.

Hasil penelitian pada BNI Syariah KC Tanjung Karang menunjukkan bahwa Praktek negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Tanjung Karang belum dilakukan. Nasabah tidak diberikan kesempatan untuk menawar *margin* tetapi nasabah hanya diberikan kesempatan untuk menawar besarnya uang muka apabila disetujui oleh unit *processing*. Selain itu, Praktek negosiasi *margin* pada BNI Syariah KC Tanjung Karang belum sesuai dengan fiqh mu'amalah dengan beberapa alasan, di antaranya; penentuan *margin* berdasarkan jangka waktu pembiayaan dan uang muka seperti yang dijalankan oleh bank konvensional, batasan *margin* yang diberikan melebihi sepertiga atau seperlima dari modal, dan akad yang dijalankan adalah akad yang tidak sah karena ada unsur keterpaksaan dari calon nasabah.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Bella Cania Verentika
NPM : 141259110
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : EkonomidanBisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 15 November 2018

Yang Menyatakan




Bella Cania Verentika
NPM. 141275210

MOTTO

وَالَّذِينَ اسْتَجَابُوا لِرَبِّهِمْ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَمْرُهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنفِقُونَ

Artinya : dan (bagi) orang-orang yang menerima (mematuhi) seruan Tuhannya dan mendirikan shalat, sedang urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarat antara mereka; dan mereka menafkahkan sebagian dari rezki yang Kami berikan kepada mereka.¹

¹ QS. Asy-Syura: 38.

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kehadiran Allah SWT hasil penelitian ini saya persembahkan kepada:

1. Ayahanda S. Sumarno dan Ibunda Leliana Lestari yang telah memberikan kasih sayang, motivasi, doa dan dukungannya demi keberhasilan putrinya untuk mewujudkan cita-cita dan masa depan.
2. Suamiku Winarno yang selalu memberikan motivasi dan doa dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Adikku Agnesta Dheani Putri yang selalu menyoakan dan membuatku semangat menyelesaikan skripsi ini.
4. Semua sahabatku yang tidak bias saya sebutkan satu per satu namanya yang telah memberikan motivasi dan dukungan khususnya Jurusan S1 Perbankan Syariah.
5. Almamater IAIN Metro.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul Pelaksanaan Negosiasi *Margin* pada Akad Pembiayaan *Murabahah* Perspektif Fiqh Mu'amalah pada BNI Syariah KC Tanjung Karang. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membimbing dan membantu dalam penyelesaian skripsi ini, peneliti secara khusus mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro,
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
3. Ibu Liberty, S.E.,MA selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah (S1 PBS),
4. Ibu Hj. Siti Zulaikha, S.Ag.,MH selaku Dosen Pembimbing I, beliau dengan sabar membimbing dan memberi pengarahan di tengah kesibukannya.
5. Ibu Zumaroh, M.E.Sy selaku Dosen Pembimbing II, yang telah memberikan waktu, bimbingan, petunjuk, serta mengarahkan dan memberikan motivasi.

6. Bapak/Ibu Dosen dan Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
7. Pihak BNI Syariah KC Tanjung Karang yang telah memberikan waktu dan pengarahan dalam melakukan penelitian ini.

Kritik dan saran peneliti harapkan untuk dapat memperbaiki dan meningkatkan kualitas penulisan skripsi ini. Semoga hasil penelitian skripsi ini dapat bermanfaat.

Metro, 15 November 2018



Bella Cania Verentika
NPM. 141259110

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
NOTA DINAS.....	iv
ABSTRAK	v
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN.....	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
D. Penelitian Relevan	7
BAB II LANDASAN TEORI	10
A. <i>Margin</i>	10
1. Pengertian <i>Margin</i>	10
2. Dasar Hukum <i>Margin</i>	11

3. Teknik Penetapan <i>Margin</i>	16
4. Metode Penentuan Profit <i>Margin</i>	19
5. Batas Maksimal Penentuan <i>Margin</i>	20
6. Konsep Negosiasi <i>Margin</i> dalam Fiqh Mu'amalah.....	21
B. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	24
1. Pengertian Pembiayaan <i>Murabahah</i>	24
2. Landasan Hukum <i>Murabahah</i> dalam Praktik Perbankan Syariah	25
3. Prinsip-prinsip <i>Murabahah</i>	26
C. Konsep Akad	27
1. Pengertian Akad	27
2. Rukun dan Syarat Akad.....	28
3. Dampak Akad.....	29
4. Macam-Macam Akad.....	30
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	32
A. Jenis dan Sifat Penelitian	32
B. Sumber Data	33
C. Teknik Pengumpulan Data.....	36
D. Teknik Analisis Data	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	39
A. Profil BNI Syariah KC Tanjung Karang	39
1. Sejarah danPerkembanganBNI Syariah KC Tanjung Karang	39
2. Visi dan Misi BNI Syariah KC Tanjung Karang.....	40

3. Struktur Organisasi BNI Syariah KC Tanjung Karang	41
4. Produk BNI Syariah KC Tanjung Karang	43
B. Praktek Negosiasi <i>Margin</i> pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> di BNI Syariah KC Tanjung Karang	44
C. Tinjauan Fiqh Mu'amalah Terhadap Praktek Negosiasi <i>Margin</i> pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> di BNI Syariah KC Tanjung Karang	54
BAB V PENUTUP	59
A. Kesimpulan	59
B. Saran	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

Gambar

1. Struktur Organisasi BNI Syariah KC Tanjung Karang 36
2. Alur Pembiayaan *Murabahah*..... 39

DAFTAR TABEL

Tabel

1. Batasan *Margin* BNI Syariah KC Tanjung Karang
Tahun 2018..... 45

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Penunjukan Pembimbing Skripsi
2. Alat Pengumpulan Data
3. Outline
4. Surat Izin Riset
5. Surat Tugas Penelitian
6. Surat Balasan Riset
7. Kartu Konsultasi Bimbingan
8. Brosur Produk Pembiayaan Murabahah
9. Tabel Simulasi Angsuran Pembiayaan Murabahah

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia adalah makhluk sosial yang membutuhkan interaksi sehingga mereka dapat mengambil dan memberi manfaat bagi sesamanya. Interaksi dapat terwujud melalui jual beli yang dengannya mereka mampu mendapatkan kebutuhan yang mereka inginkan. Selain itu, jual beli termasuk mata pencaharian yang lebih sering dipraktikkan oleh Rasulullah Saw dan para sahabatnya dibandingkan dengan mata pencaharian lainnya. Dalam Islam, jual beli diatur secara rinci dan seksama sehingga manusia mampu berinteraksi berdasarkan syariat Islam.

Perbankan Syariah merupakan salah satu lembaga yang menjalankan kegiatan jual beli (*murabahah*). Dari jual beli tersebut, perbankan syariah akan mendapatkan keuntungan (*margin*). *Margin* adalah selisih antara harga jual kepada nasabah dan harga beli bank.² Bank bertindak sebagai penjual dan dilain pihak *customer* bertindak sebagai pembeli, sehingga harga beli dari *supplier* atau produsen ditambah dengan keuntungan lembaga pembiayaan sebelum dijual kepada nasabah.³

Secara *nash* baik dalam Al-Qur'an maupun Hadist tidak dijelaskan secara spesifik keharusan perbankan syariah untuk melakukan negosiasi *margin* dalam akad *murabahah*. Namun ada beberapa ayat yang isinya

² Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 41.

³ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 49.

mengenai jual beli, keuntungan, kerugian, dan perdagangan. Jumhur fukaha, mendasarkan dibolehkannya akad *murabahah* berdasarkan QS. An-Nisa (4): 29 yang menjelaskan bahwa jual beli harus dilakukan secara suka sama suka di antara kedua belah pihak.⁴ Oleh karena itu *murabahah* merupakan jual beli yang didasarkan pada kerelaan kedua belah pihak dengan tujuan untuk menciptakan keadilan.

BNI Syariah KC Tanjung Karang merupakan lembaga keuangan syariah yang menjalankan produk *murabahah*. Namun dalam praktiknya, pada akad *murabahah*, *margin* hanya ditentukan oleh sepihak yaitu BNI Syariah KC Tanjung Karang tanpa adanya negosiasi dengan nasabah. Dan menurut penjelasan dari *sales assistant* BNI Syariah KC Tanjung Karang mengatakan bahwa besarnya *margin* sudah ditentukan dari Kantor Pusat di Jakarta. Sehingga nasabah tidak diberikan kesempatan untuk melakukan negosiasi *margin* dalam pembiayaan *murabahah*.⁵

Sales assistant BNI Syariah KC Tanjung Karang juga menjelaskan bahwa dalam menawarkan produk pembiayaan *murabahah*, mereka hanya memberikan penjelasan terkait uang muka dan besaran angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya.⁶ Mereka tidak menjelaskan secara spesifik kepada nasabah terkait jumlah keuntungan yang didapatkan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang. *Sales assistant* menganggap nasabah sudah dapat

⁴ Jamal Abdul Aziz, "Transformasi Akad *Bay AL-Murabahah* dari Konsep Fikih ke Produk Bank (Analisis Kristis Perspektif Fikih Muamalah)", (Purwokerto: STAIN Purwokerto), h. 4.

⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Adi Kisnanto selaku *Sales Assistant* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada 12 Februari 2018.

⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Satria selaku *Sales Assistant* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada 29 Maret 2018.

menelaah sendiri bahwa jumlah angsuran yang lebih besar dari harga beli barang yang harus dibayarkan setiap bulannya itu adalah keuntungan yang didapatkan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang. Sejak awal pengenalan produk pembiayaan *murabahah* kepada nasabah, mereka tidak menjelaskan mengenai konsep *margin*.⁷

Nasabah hanya diberikan hak untuk melakukan negosiasi jumlah uang muka pada pembiayaan *murabahah*. Jumlah uang muka yang harus dibayarkan adalah minimal sebesar 30% dari jumlah pembiayaan yang diberikan. Apabila nasabah merasa keberatan dengan jumlah uang muka tersebut maka nasabah diberikan hak untuk melakukan tawar menawar. Tetapi nasabah tidak diberikan hak untuk melakukan negosiasi *margin*.⁸

Penentuan jumlah *margin* dari masing-masing nasabah ditentukan dari jumlah pembiayaan yang diberikan. Semakin besar jumlah pembiayaan maka *margin* yang didapat pun semakin besar, begitupun sebaliknya. Jumlah pembiayaan tidak bisa dicairkan sebesar 100%. BNI Syariah KC Tanjung Karang harus melihat beberapa pertimbangan-pertimbangan seperti nilai agunan, gaji atau pendapatan nasabah setiap bulannya, dan latar belakang nasabah apakah masih ada atau tidak tanggungan di bank atau lembaga lainnya.⁹

BNI Syariah KC Tanjung Karang memberikan perlakuan yang sama bagi calon nasabah dan nasabah. Nasabah yang sudah pernah melakukan

⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Verdy selaku *sales assistant* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada 29 Maret 2018.

⁸ *Ibid*

⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Satria selaku *Sales Assistant* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada 29 Maret 2018.

pembiayaan *murabahah* dan akan melakukan pembiayaan lagi, prosesnya sama dengan calon nasabah, yaitu harus tetap kembali ke *sales assistant* untuk menentukan jumlah uang muka dan besar angsuran. Setelah itu, *sales assistant* memberikan data nasabah dan calon nasabah kepada pimpinan, unit *processing*, dan unit *operational*. Pada unit-unit tersebut akan dilakukan persetujuan pembiayaan, pemberian besarnya pembiayaan, penilaian agunan, sampai proses terjadinya akad.¹⁰

Berdasarkan penjelasan dari *sales officer* BNI Syariah KC Tanjung Karang, jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* yang masih berjalan yaitu sekitar 1000 nasabah. Jumlah pembiayaan yang diberikan minimal sekitar 70 juta per nasabah. Penentuan jumlah pembiayaan tersebut diberikan setelah melalui beberapa penilaian seperti agunan, pendapatan, dan lain-lain. Selain itu, dalam penetapan besarnya *margin* BNI Syariah KC Tanjung Karang juga memperhatikan beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi seperti risiko, biaya operasional, gaji pegawai yang harus dibayarkan, dan biaya sewa gedung dan kendaraan.¹¹

Berdasarkan penjelasan dari lima nasabah BNI Syariah KC Tanjung Karang yang mengajukan pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa dalam akad *murabahah* tidak dilakukan negosiasi *margin* (keuntungan). Keuntungan ditentukan secara sepihak oleh BNI Syariah itu sendiri tanpa adanya tawar menawar dengan nasabah. Nasabah tersebut mengaku bahwa besaran *margin*

¹⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Verdy selaku *sales assistant* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada 29 Maret 2018.

¹¹ Hasil wawancara dengan Bapak Adrian Dwi Saputra selaku *Sales Officer* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada 12 Februari 2018.

yang telah ditetapkan secara sepihak sebenarnya memberatkan mereka, karena pembiayaan yang dilakukan dalam jangka waktu yang lama maka *margin* yang harus dibayarkan kepada bank pun semakin besar bahkan jumlahnya hampir sama dengan jumlah pembiayaan yang diberikan. Namun karena mereka membutuhkan pembiayaan tersebut, maka mereka menyetujui berapapun harga barang dan *margin* yang harus mereka bayar.¹²

Berdasarkan penjelasan di atas, peneliti memberikan ulasan bahwa terdapat kesenjangan dalam praktek negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Tanjung Karang. Kesenjangan tersebut ditunjukkan dengan nasabah tidak diberikan hak untuk menawar *margin*. Tawar menawar hanya diperbolehkan pada jumlah uang muka yang harus dibayarkan dalam pembiayaan *murabahah*. Selain itu, *Sales assistant* tidak menjelaskan mengenai konsep *margin* kepada nasabah.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka dapat dirumuskan pertanyaan penelitian yaitu:

1. Bagaimanakah praktek negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang?
2. Bagaimanakah tinjauan fiqh mu'amalah terhadap praktek negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Tanjung Karang?

¹² Hasil wawancara dengan Nasabah Pembiayaan *Murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada 7-9 Februari 2018.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang peneliti lakukan yaitu:

- a. Untuk mengetahui praktek negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang.
- b. Untuk mengetahui praktek negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Tanjung Karang ditinjau dari fiqh mu'amalah.

2. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis. Adapun manfaat penelitian tersebut antara lain:

a. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan perbankan syari'ah.

b. Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian di diharapkan bermanfaat :

- 1) Bagi praktisi, dapat digunakan sebagai dasar referensi dan masukan bahwa dalam pembiayaan *murabahah* diperbolehkan adanya tawar menawar dalam penentuan besarnya *margin* (keuntungan).

- 2) Bagi pihak lain, dapat digunakan sebagai tambahan acuan atau rujukan terhadap penelitian yang relevan.

D. Penelitian Relevan

Penelitian yang akan dilakukan tidak terlepas dari penelitian terdahulu yang dijadikan pandangan dan referensi. Dalam hal ini, peneliti mengutip hasil penelitian terdahulu yaitu:

Pada skripsi yang ditulis oleh Nolita Nurfiani yang berjudul *Analisa Perbandingan Penentuan Margin Murabahah Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Mandiri*. Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme penentuan *margin murabahah* dan faktor penyebab fluktuasi *margin murabahah* pada Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Mandiri. Hasil dari penelitian ini telah diketahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi fluktuasi *margin murabahah* meliputi faktor eksternal dan internal yaitu suku bunga bank konvensional sebagai faktor eksternal dan kebijakan bank syariah sebagai faktor internal. Selain itu dapat diketahui adanya peningkatan kinerja Bank Muamalat Indonesia dalam pengelolaan aset dan modalnya sehingga memiliki tingkat ROE dua kali lipat di atas Bank Syariah Mandiri.¹³

Pada skripsi yang ditulis oleh Iin Purwaningsih yang berjudul *Analisis Faktor Eksternal dan Faktor Internal yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Murabahah Studi Kasus pada PT. Bank Muamalat Indonesia*

¹³ Nolita Nurfiani, *Analisa Perbandingan Penentuan Margin Murabahah Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Mandiri*, Skripsi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2007.

Tbk. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor eksternal dan faktor internal yang dapat mempengaruhi *margin* pembiayaan *murabahah* di PT. Bank Muamalat Tbk. Hasil dari penelitian ini telah diketahui bahwa terdapat faktor eksternal dan faktor internal seperti biaya operasional, *return on asset*, tingkat suku bunga berpengaruh terhadap *margin* pembiayaan *murabahah* Bank Muamalat Indonesia.¹⁴

Pada skripsi yang ditulis oleh Shofiyatus Sholehah yang berjudul *Pengaruh Biaya Operasional dan Efisiensi Usaha terhadap Pendapatan Margin Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah di Indonesia*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui adakah pengaruh biaya operasional dan efisiensi usaha terhadap pendapatan margin pembiayaan murabahah pada Bank Syariah di Indonesia. Hasil dari penelitian ini telah diketahui bahwa biaya operasional dan efisiensi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan *margin* pembiayaan *murabahah*.¹⁵

Perbedaan penelitian yang saya lakukan dengan ketiga penelitian di atas adalah penelitian tersebut secara garis besar untuk mengetahui mekanisme penentuan *margin*, faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat *margin* seperti biaya operasional dan efisiensi usaha. Sedangkan penelitian yang saya lakukan untuk mengetahui praktek negosiasi *margin* pada akad pembiayaan

¹⁴ Iin Purwaningsih, *Analisis Fakto Eksternal dan Faktor Internal yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Murabahah Studi Kasus pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk*, Skripsi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2010.

¹⁵ Shofiyatus Sholehah, *Pengaruh Biaya Operasional dan Efisiensi Usaha terhadap Pendapatan Margin Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah di Indonesia*, Skripsi Universitas Jember, Jember, 2016.

murabahah yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang dalam perspektif fiqh mu'amalah.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Margin*

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 *margin* (keuntungan) secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.¹⁶ *Margin* juga dapat artikan sebagai tingkat selisih atau kenaikan nilai dari aset yang mengalami peningkatan nilai dari biaya produksi dan harga jual.¹⁷

Menurut Al-Ghazali, keuntungan adalah kompensasi dari kepayahan perjalanan, resiko bisnis, dan ancaman keselamatan diri pedagang. Sebagai jual beli amanah, harga yang diberikan penjual dalam murabahah merupakan modal yang dikeluarkan oleh penjual ditambah laba yang diinginkan. Sedangkan menurut Wahbah Zuhaili, laba selalu mengikuti modal sehingga laba yang diambil tanpa ada modal yang sah maka laba

¹⁶ Adiwarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 279-280.

¹⁷Sri Dewi Anggadini, "Penerapan *Margin* Pembiayaan *Murabahah* pada BMT As-Salam Pacet Cianjur", *Majalah Ilmiah UNIKOM*, (Cianjur: UNIKOM), Vol. 9, No. 2, h. 190 dalam id.portalgaruda.org diunduh pada 9 Februari 2018.

tersebut tidak sah dan termasuk dalam upaya memakan harta orang lain secara batil.¹⁸

Berdasarkan pengertian di atas, peneliti mendefinisikan *margin* sebagai keuntungan yang didapat oleh bank syariah selaku penjual berdasarkan selisih harga jual dan harga beli barang yang diberikan kepada nasabah selaku pembeli.

2. Dasar Hukum *Margin*

Kendati di dalam Qur`an tidak ada ayat yang secara langsung menunjuk kepada *murabahah*, namun ada beberapa ayat yang isinya mengenai jual beli dan keuntungan seperti QS. An-Nisa ayat 29 dan QS. Asy-Syura ayat 38.

a. QS. An-Nisa ayat 29.¹⁹

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

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakanharta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara

¹⁸ Lely Shofa Imama, “Konsep dan Implementasi Murabahah pada Produk Pembiayaan Bank Syariah”, *Iqtishadia*, (Pamekasan: STAIN Pamekasan), Vol. 1, No. 2, Desember 2014, h. 227 dalam id.portalgaruda.org diunduh pada 9 Februari 2018.

¹⁹ QS. An-Nisa: 29.

*kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.*²⁰

Tafsir ayat QS. An-Nisa ayat 29 yaitu;²¹

- 1) يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا yang diseru adalah orang-orang beriman karena yang mau sadar, mau tunduk, mau berubah, mau ikut aturan itu adalah orang beriman. Kalau kita mengaku beriman, tetapi kita masih ragu tentang kebenaran sistem perekonomian Islam, seperti kita masih ragu keharamannya transaksi dengan riba dan bank konvensional, maka keimanan kita perlu dipertanyakan. Karena itulah Allah memanggil orang yang beriman secara tegas, agar mereka sadar untuk mau tunduk.
- 2) لَا تَأْكُلُوا Kita dilarang oleh Allah, padahal larangan itu menunjukkan haram kecuali ada dalil, sedang untuk ayat ini tidak ada dalil lain. Jadi haram hukumnya mendapatkan harta dengan cara yang tidak dibolehkan syara`. Meskipun yang disebutkan di sini hanya “makan”, tetapi yang dimaksud adalah segala bentuk transaksi, baik penggunaan maupun pemanfaatan. Al-Quran sering menggunakan redaksi mana yang lebih menjadi prioritas. Artinya harta itu pada umumnya untuk dimakan, tapi bukan berarti memanfaatkannya boleh.
- 3) أَمْوَالِكُمْ : (harta kalian). Hal ini menunjukkan bahwa pada dasarnya harta adalah adalah milik umum, kemudian Allah memberikan

²⁰*Al-Qur'an Terjemahan*, (Maghfirah Pustaka: Jakarta, 2006), h. 83.

²¹Suwiknyo, Dwi, *Kompilasi Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 118-120.

hak legal kepada pribadi untuk memiliki dan menguasainya, tetapi dalam satu waktu Islam menekannya kewajiban membantu orang lain yang membutuhkan. Perlu diketahui, bahwa walaupun harta itu sudah menjadi milik pribadi tapi bukan berarti kita diperbolehkan untuk menggunakannya kalau digunakan dalam hal yang tidak dibenarkan syariat, maka harta itu juga tidak boleh digunakan. Apalagi kalau kita mendapatkan harta tersebut dari orang lain dengan cara batil: tidak sesuai aturan syara`.

- 4) **إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً**: ini adalah *dzikrul juz lilkul*. Artinya menyebut sebagian untuk seluruhnya, karena umumnya harta itu didapatkan dengan transaksi jual beli (perdagangan) yang didalamnya terjadi transaksi timbal balik. Selama transaksi tersebut dilakukan sesuai aturan syar`I, maka hukumnya halal. Tentu transaksi jual beli ini, tidaklah satu-satu cara yang halal untuk mendapatkan harta, disana ada hibah, warisan dll.
- 5) **عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ** (kalian saling ridha): Jual beli itu harus dilandasi dengan keikhlasan dan keridloan. Artinya tidak boleh ada kedhaliman, penipuan, pemaksaan dan hal-hal lain yang merugikan kedua pihak. Oleh karena itu, pembeli berhak mengembalikan barang yang dibeli ketika mendapati barangnya tidak sesuai dengan yang diinginkan. Tentang kejujuran, sejarah Islam telah mencatat banyak kisah tentang hal itu. Di antaranya, sebagaimana dikisahkan oleh Imam Ghazali, yang dinukil oleh Syaikh Yusuf Qordhawi dalam bukunya “*al- Iman wal-Hayah*”, bahwa Yunus bin Ubaid berjualan pakaian dengan harga yang beragam. Ada yang berharga 200 dirham dan ada juga 400 dirham. Ketika ia pergi untuk sholat, anak saudaranya menggantikan untuk menjaga kios. Pada saat itu datang seorang

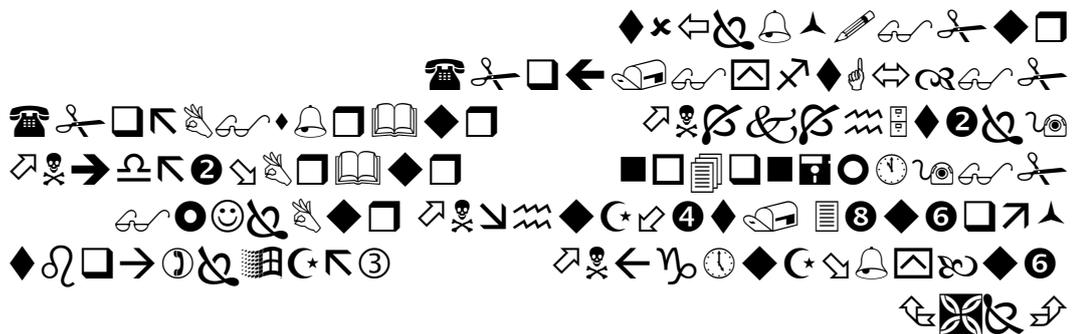
Arab Badui (kampung) membeli pakaian yang berharga 400 dirham. Oleh sang penjual diberikan pakaian yang berharga 200 dirham. Pembeli merasa cocok dengan pakaian yang ditawarkan, maka dibayarlh dengan 400 dirham. Badui tersebut segera pergi dan menenteng pakaian yang baru ia beli. Dalam perjalanan, ia bertemu dengan Yunus bin Ubaid. Ia sangat paham bahwa pakaian yang di beli Badui tersebut adalah berasal dari kiosnya. Maka ditanyakanlah, “Berapa harga pakainya ini?” “Empat ratus dirham”. Yunus menjawab, “ Harganya tidak lebih dari dua ratus dirham, mari kita kembali untuk kukembalikan kelebihan uangmu”. Badui tersebut menjawab “Ditempat lain pakaian semacam ini harganya 500 dirham, dan saya sudah merasa senang”. “Mari kembali bersamaku, karena dalam pandangan agama kejujuran lebih berharga dari dunia seisinya” Sesampainya di kios, dikembalikannya sisi uang pembelian tersebut sebanyak 200 dirham.

- 6) وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ (jangan saling membunuh), apa hubungannya dengan bisnis? Sangat berhubungan. Dalam bisnis sering terjadi permusuhan. Kata ulama makna ayat ini adalah “jangan saling membunuh”. Adapun makna dhahirnya “jangan bunuh diri”. Keduanya bisa diterima, karena bisa saja orang berbisnis, bangkrut, stress, lalu bunuh diri. Jadi artinya harta yang kita kejar itu jangan sampai melalaikan dari tujuan kita, misi kita sebagai hamba Allah, bahwa pada harta itu ada hak-hak Allah, harta itu tidak kekal, dan tujuan hidup kita bukan untuk itu. Jangan sampai menghalalkan segala cara, juga jangan lupa daratan kalau sudah kaya.
- 7) إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (sesungguhnya Allah itu Maha Kasih sayang kepada kalian), di antaranya dengan memberikan penjelasan kepada manusia tentang sistem transaksi harta, agar manusia bisa hidup berdampingan, jauh dari permusuhan apalagi sampai

bunuh-bunuhan hanya karena persaingan dagang. Karena itu sebagai orang mukmin harus tunduk dan percaya kepada seluruh aturan Allah dan Rasul-Nya. Karena semua aturan syariah itu adalah demi kemaslahatan umat.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dipahami bahwa dibolehkannya jual beli (perdagangan) dilakukan secara suka sama suka di antara kedua belah pihak dan harus dilakukan negosiasi *margin* hingga terjadi kesepakatan antara pihak-pihak yang berakad. Oleh karena itu *murabahah* adalah jual beli yang didasarkan pada kerelaan kedua belah pihak.

b. QS. Asy-Syura ayat 38²²



Artinya : dan (bagi) orang-orang yang menerima (mematuhi) seruan Tuhannya dan mendirikan shalat, sedang urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarat antara mereka; dan mereka menafkahkan sebagian dari rezki yang Kami berikan kepada mereka.²³

Tafsir ayat QS. Asy-Syura ayat 38 yaitu;²⁴

- 1) استَجَابُوا Penerimaan yang sangat tulus, tidak disertai oleh sedikit keraguan atau kebencian.

²² QS. Asy-Syura: 38.

²³ *Al-Qur'an Terjemahan*, (Maghfirah Pustaka: Jakarta, 2006), h. 83.

²⁴ Suwiknyo, Dwi, *Kompilasi Tafsir*, h. 130-132.

- 2) لِرَبِّهِمْ Benar-benar memenuhi seruan Tuhan mereka.
- 3) أَمْرُهُمْ Amruhum/ urusan mereka menunjukkan bahwa yang mereka musyawarahkan adalah hal-hal yang berkaitan dengan urusan mereka serta yang berada dalam wewenang mereka.
- 4) شُورَى Mengambil dan mengeluarkan pendapat yang terbaik dengan memperhadapkan satu pendapat dengan pendapat yang lain.

Ayat di atas menyatakan: Dan kenikmatan abadi itu disiapkan juga bagi orang-orang yang benar-benar memenuhi seruan Tuhan mereka melaksanakan shalat secara bersinambung dan sempurna, yakni sesuai rukun serta syaratnya juga dengan khusyu' kepada Allah, dan semua urusan yang berkaitan dengan masyarakat mereka adalah musyawarah antara mereka yakni mereka memutuskannya melalui musyawarah, tidak ada di antara mereka yang bersifat otoriter dengan memaksakan pendapatnya; dan disamping itu mereka juga dari sebagian rezeki yang Kami anugerahkan kepada mereka baik harta maupun selainnya, mereka senantiasa nafkahkan secara tulus serta bersinambung baik nafkah wajib maupun sunnah.

3. Teknik Penetapan *Margin*

Referensi *margin* (keuntungan) adalah keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO²⁵ Bank Syariah. Penetapan keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:²⁶

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

Yang dimaksud dengan DCMR adalah tingkat *margin* (keuntungan) rata-rata perbankan syariah, atau tingkat *margin* (keuntungan) rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO (*Asset Liability Commite*) sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat *margin* (keuntungan) bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai *competitor* langsung terdekat..

b. *Expected Competitive Return For Investor (ECRI)*

Yang dimaksud dengan ICRI adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

c. *Acquiring Cost*

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

d. *Overhead Cost*

²⁵ ALCO adalah komite di bank yang bertugas memaksimalkan laba, meminimalkan risiko, dan menjamin tersedianya likuiditas yang cukup.

²⁶AdiwarmanKarim, *Bank Islam.*, h. 280.

Yang dimaksud *overhead cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.²⁷

Berdasarkan pemaparan di atas, dapat kita ketahui bahwa penetapan *margin* oleh bank syariah dilakukan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan di atas secara keseluruhan. *Pertama*, bank syariah harus melihat tingkat *margin* (keuntungan) rata-rata bank syariah lainnya. Pertimbangan tersebut harus dilakukan karena agar bank syariah berada pada pasar persaingan sempurna dan tetap dapat menarik minat nasabah seperti bank-bank lainnya.

Kedua, bank syariah harus mempertimbangkan target bagi hasil kompetitif yang wajib diberikan kepada dana pihak ketiga. Pertimbangan ini dilakukan karena, nasabah penabung juga ikut andil dalam pembiayaan khususnya dalam penyertaan modal untuk membeli barang pada akad *murabahah*. Sehingga *margin* (keuntungan) yang didapatkan oleh bank syariah nantinya juga akan dibagikan kepada nasabah penabung melalui bagi hasil.

Ketiga, bank syariah harus melihat pertimbangan terkait biaya yang dikeluarkan dalam memperoleh barang baik secara langsung maupun tidak langsung. Pertimbangan ini dilakukan karena biaya operasional tersebut yang nantinya akan dijadikan sebagai harga jual barang setelah ditambahkan dengan harga beli barang dari produsen. Sehingga biaya

²⁷*Ibid.*, h. 281.

operasional juga berpengaruh dalam menentukan besarnya *margin* (keuntungan).

4. Metode Penentuan Profit Margin²⁸

a. *Mark-up Pricing*

Penentuan tingkat harga dengan metode ini yaitu dilakukan dengan *me-mark-up* biaya produksi komoditas yang bersangkutan atau disebut dengan harga dasar penawaran penjualan kepada calon nasabah yang akan membeli barang.

b. *Target-return Pricing*

Penentuan harga jual produk yang bertujuan untuk mendapatkan tingkat *return* atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dalam hal ini perusahaan akan menentukan berapa *return* yang diharapkan atas modal yang telah diinvestasikan.

c. *Perceived-value pricing*

Penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing di mana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.

d. *Value Pricing*

Kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi dicontohkan sebagai perusahaan yang mampu menghasilkan barang

²⁸ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2011), h.

yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga *competitor*.

5. Batas Maksimal Penentuan *Margin*

Tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha, sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan di setiap zaman dan tempat. Ketentuan tersebut, karena ada beberapa hikmah, di antaranya:²⁹

- a. Perbedaan harga, terkadang cepat berputar dan terkadang lambat. Menurut kebiasaan, kalau perputarannya cepat, maka keuntungannya lebih sedikit. Sementara bila perputarannya lambat keuntungannya banyak.
- b. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembayaran tunda (kredit). Pada dasarnya, keuntungan pada penjualan kontan lebih kecil dibandingkan keuntungan pada penjualan kredit.
- c. Perbedaan komoditas yang dijual, antara komoditas primer dan sekunder, keuntungannya lebih sedikit, karena memperhatikan orang-orang yang membutuhkan, dengan komoditas luks, yang keuntungannya diletakkan menurut kebijakan karena kurang dibutuhkan.

²⁹ *Ibid.*, h. 138.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dipahami bahwa tidak diriwayatkan dalam sunnah Nabi yang mengatur pembatasan keuntungan. Penjual diperbolehkan mengambil keuntungan berapapun dengan memperhatikan beberapa faktor seperti perbedaan harga, perbedaan pembayaran penjualan, dan komoditas yang dijual.

6. Konsep Negosiasi *Margin* dalam Fiqh Mu'amalah

Menurut mayoritas ulama, hakikat dari jual beli yang disyariatkan adalah menukar harta dengan harta dengan dasar kerelaan hati dari kedua belah pihak.³⁰ Asal dari akad adalah keridhaan kedua belah pihak. Allah mengecualikan harta yang diambil dari orang lain dengan saling ridha dari harta-harta yang diharamkan. Salah satu persyaratan dalam jual beli adalah saling ridha atau suka sama suka, sebagaimana kerelaan hati menjadi syarat berinfak. Itu menunjukkan bahwa segala transaksi yang didasari faktor saling meridhai adalah boleh, kecuali kalau terbukti ajaran syariat mengharamkannya, seperti jual beli minuman keras.³¹

Secara syara' jumlah laba (*margin*) yang diperbolehkan agar tidak terjerumus pada riba adalah yang tidak melebihi sepertiga maupun seperlima. Pembatasan jumlah laba yang demikian bertujuan untuk mengantisipasi timbulnya ketidaknyamanan pada kedua belah pihak dan untuk menghindari adanya upaya memakan harta orang lain secara batil.³²

³⁰ Abdullah Al-Muslih dan Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2004), h. 30.

³¹ *Ibid.*, h. 57.

³² Lely Shofa Imama, "Konsep dan Implementasi Murabahah.", h. 228.

Besarnya keuntungan (*margin*) dipengaruhi oleh faktor resiko yang mungkin harus ditanggung oleh penjual. Apabila jual beli mengandung resiko kerugian sedikit, maka keuntungan (*margin*) yang diambil sebaiknya tidak lebih dari seperlima modal yang dikeluarkan. Akan tetapi apabila kemungkinan resiko yang ditanggung penjual lebih besar, maka penjual dapat mengambil keuntungan lebih besar pula, dengan keuntungan wajar tidak lebih dari sepertiga modal yang dikeluarkan.³³

Pembatasan jumlah keuntungan (*margin*) di atas adalah pembatasan yang bersifat normatif, yang didasarkan pada ijtihad para ulama dalam menekan keinginan penjual untuk mendapatkan keuntungan besar tanpa memperhatikan kondisi pembeli. Adapun faktor selain hal di atas, seperti jangka waktu pembayaran pada jual beli tangguh, uang muka dari pembeli, dan jaminan tidak memiliki pengaruh dalam penetapan harga dan penentuan *margin*.³⁴

Alasan tidak diperbolehkannya menetapkan *margin* berdasarkan uang muka karena apabila uang muka dijadikan acuan penetapan laba (*margin*), yaitu dengan mengurangi harga perolehan dengan uang muka kemudian membaginya melalui sistem prosentase, maka penghitungan yang dilakukan bukan berdasarkan pada biaya perolehan akan tetapi berdasarkan pada jumlah uang yang dipinjamkan, terutama apabila pengadaan barang diwakilkan kepada nasabah.³⁵

³³*Ibid.*, h. 243.

³⁴*Ibid*

³⁵*Ibid.*, h. 244.

Selain itu alasan tidak diperbolehkannya menetapkan *margin* berdasarkan jangka waktu pembayaran dan tingkat suku bunga pasar karena terkesan bank syariah masih berdasarkan pada konsep *time value of money* yang sebenarnya tidak dibenarkan dalam perbankan syariah. Bahkan untuk jangka panjang, lima belas tahun misalnya, *margin* yang sudah ditentukan akumulasinya akan lebih besar dari harga pokok pembiayaan.³⁶

Berdasarkan pemaparan di atas, dapat dipahami bahwa secara syara' *margin* yang baik adalah *margin* yang tidak melebihi seperlima atau sepertiga dari besarnya modal. Hal tersebut dikarenakan agar kedua pihak yang berakad mendapatkan keadilan. Keadilan yang dimaksud yaitu mengurangi resiko penjual untuk tidak memakan harta orang lain yaitu pembeli dengan jalan yang batil. Selain itu, besarnya *margin* tersebut menyebabkan pihak yang berakad terhindar dari paksaan.

Besarnya *margin* harus ditetapkan dengan memperhatikan resiko-resiko yang terjadi. Semakin besar resiko yang ditanggung oleh penjual, maka semakin besar keuntungan yang boleh diambil asalkan tidak melebihi sepertiga dari modal. Sebaliknya, apabila resiko yang ditanggung oleh penjual semakin kecil maka keuntungan yang diambil tidak boleh melebihi seperlima dari modal.

Margin harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak yang berakad melalui negosiasi. Jadi besarnya *margin* tidak

³⁶*Ibid*

boleh ditentukan berdasarkan besarnya uang muka, jangka waktu pembayaran, dan tingkat suku bunga di pasar. Apabila *margin* ditentukan berdasarkan hal tersebut tanpa adanya negosiasi, maka bank syariah sama saja dengan bank konvensional.

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank syariah dan nasabah di mana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan *margin* atau keuntungan yang disepakati oleh bank syariah dan nasabah.³⁷

Pembiayaan *murabahah* juga dapat diartikan sebagai transaksi jual beli antara pembeli (nasabah) dan penjual (bank). Bank dalam hal ini membelikan barang yang dibutuhkan nasabah dan menjualnya kepada nasabah dengan harga plus keuntungan. Jadi dari pembiayaan ini bank memperoleh laba atas jual beli.³⁸

Berdasarkan penjelasan di atas, peneliti mendefinisikan *murabahah* sebagai akad jual beli antara bank syariah selaku penjual dengan nasabah selaku pembeli dengan objek akad berupa barang yang diinginkan oleh nasabah yang mana harga jualnya ditentukan berdasarkan harga beli barang oleh bank syariah dari *supplier* atau produsen ditambah dengan

³⁷Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h.

³⁸Sofyan S. Harahap, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2004), h. 95.

keuntungan atau *margin* yang telah disepakati oleh bank syariah dan nasabah.

2. Landasan Hukum *Murabahah* dalam Praktik Perbankan Syariah

a. Al-Qur'an³⁹

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

“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”.⁴⁰

b. Hadis⁴¹

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ
إِيمًا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه :وَالِهِ وَسَلَّمَ قَالَ
(وصحه ابن حبان)

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda,

“Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”.⁴²

³⁹QS. an-Nisa (4): 29.

⁴⁰*Al-Qur'an Terjemahan*, (Magfirah Pustaka: Jakarta, 2006), h. 83.

⁴¹Ibnu Majah Abu Abdillah Muhammad ibn Yazid al-Qazwaini, *Sunan Ibn Majah*, (tnp.: Maktabah Abi al-Mu'athi, t.t), III: 305, hadist nomor 2185.

Berdasarkan pemaparan di atas, dapat dipahami bahwa dalam melaksanakan akad *murabahah* harus didasarkan atas keridhaan keduabelah pihak, di mana keduanya harus suka sama suka tanpa ada unsur paksaan. Suka sama suka atau keridhaan tersebut meliputi besarnya *margin* dan harga jual barang yang ditentukan melalui negosiasi.

3. Prinsip-prinsip *Murabahah*

Murabahah sebagai salah satu produk pembiayaan dalam lembaga keuangan syariah, dalam implementasinya harus dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Adapun prinsip-prinsip yang menjadi dasar *murabahah* sebagaimana dirumuskan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) dalam Fatwa No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* adalah sebagai berikut:⁴³

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas *riba*.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitasnya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas dari *riba*.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah keuntungannya. Dalam

⁴²Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2011), h. 75.

⁴³Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 246.

hal ini, bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus kepada nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

C. Konsep Akad dalam Fiqh Mu'amalah

1. Pengertian Akad

Secara terminologi fiqh, akad merupakan pertalian *ijab* (pernyataan melakukan ikatan) dan *qabul* (pernyataan penerimaan ikatan) sesuai dengan kehendak syariat yang berpengaruh pada obyek perikatan.⁴⁴ *Ijab* dan *qabul* dalam akad merupakan suatu perbuatan atau pernyataan untuk menunjukkan suatu keridaan di antara dua orang atau lebih. Sehingga terhindar dari suatu ikatan yang tidak berdasarkan syara'. Oleh karena itu dalam Islam tidak semua bentuk kesepakatan atau perjanjian dapat

⁴⁴ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), h. 97.

dikategorikan sebagai akad, terutama kesepakatan yang tidak didasarkan pada keridaan dan syariat Islam.⁴⁵

Akad juga dapat diartikan sebagai kontrak antara dua belah pihak. Kontrak pada akad tersebut mengikat kedua belah pihak yang saling bersepakat, yakni masing-masing pihak terikat untuk melaksanakan kewajiban mereka masing-masing yang telah disepakati terlebih dahulu. Bila salah satu atau kedua pihak yang terikat dalam kontrak itu tidak dapat memenuhi kewajibannya, maka ia/mereka menerima sanksi seperti yang sudah disepakati dalam akad.⁴⁶

Berdasarkan pengertian di atas, peneliti mendefinisikan akad sebagai kontrak yang terjadi antara dua pihak pada transaksi tertentu yang menyebabkan kedua pihak tersebut terikat dan harus memenuhi kewajiban yang telah ditentukan.

2. Rukun dan Syarat Akad

a. Rukun Akad

Jumhur ulama fiqh menyatakan bahwa rukun akad terdiri atas:⁴⁷

- 1) Pihak-pihak yang berakad (*'Aqid*)
- 2) Obyek akad (*Ma'qud 'Alaih*)
- 3) Pernyataan untuk mengikatkan diri (*Shighat*)

b. Syarat Akad

⁴⁵ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 45.

⁴⁶ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam.*, h. 65.

⁴⁷ *Ibid.*, h. 99.

Para ulama fiqh menetapkan beberapa syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam suatu akad, di antaranya:⁴⁸

- 1) Pihak-pihak yang melakukan akad harus cakap hukum atau jika obyek akad itu merupakan milik orang yang belum cakap hukum, maka harus dilakukan oleh walinya.
- 2) Obyek akad diakui oleh syara' yaitu objek akad harus dimiliki oleh seseorang, dan bernilai harta. Oleh sebab itu, jika sesuatu yang tidak bernilai harta dalam Islam, maka akadnya tidak sah, seperti *khamar*.
- 3) Akad itu tidak dilarang oleh *nash* (Al-Qur'an dan Hadis).
- 4) Akad yang dilakukan juga harus memenuhi syarat-syarat khusus yang terkait dengan akad, yakni syarat-syarat yang harus ada pada sebagian akad, dan tidak disyaratkan pada bagian lainnya. Seperti syarat khusus yang ada pada akad jual beli yang menurut ulama Hanafiyah kita harus terhindar dari enam kecatatan dari jual beli, yakni kebodohan, paksaan, pembatasan waktu, perkiraan, ada unsur kemadاران, dan syarat-syarat jual beli yang rusak (*fasid*).
- 5) Akad itu bermanfaat.
- 6) Pernyataan *ijab* tetap utuh dan sah sampai terjadinya *qabul*.
- 7) *Ijab* dan *qabul* dilakukan dalam satu majelis
- 8) Tujuan akad itu jelas dan diakui oleh syara'.

⁴⁸ *Ibid.*, h. 101-104.

3. Dampak Akad

Menurut para ulama fiqh, setiap akad mempunyai dampak hukum, yaitu tercapainya sasaran yang ingin dicapai sejak semula, seperti pemindahan hak milik dari penjual kepada pembeli dan akad itu bersifat mengikat bagi pihak-pihak yang berakad, tidak boleh dibatalkan kecuali disebabkan hal-hal yang dibenarkan syara', seperti terdapat cacat pada obyek akad atau akad itu tidak memenuhi salah satu rukun atau syarat akad.⁴⁹

Berdasarkan pemaparan di atas, dapat dipahami bahwa akad yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang berakad akan memberikan dampak hukum bagi yang melakukan. Dampak hukum tersebut yaitu mengikat pihak-pihak yang berakad untuk menjalankan segala kewajiban yang ada dalam akad. Selain itu, akad tidak boleh dibatalkan kecuali disebabkan oleh hal-hal yang dibenarkan oleh syara'.

4. Macam-Macam Akad

Akad dibagi menjadi beberapa macam, yang setiap macamnya sangat bergantung pada sudut pandangnya. Di antara bagian akad yang terpenting adalah berikut ini:

a. Berdasarkan ketentuan syara', akad dibagi menjadi dua, yaitu:⁵⁰

1) Akad sah

⁴⁹ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah.*, h. 106.

⁵⁰ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah.*, h. 66.

Akad sah adalah akad yang memenuhi unsur dan syarat yang telah ditetapkan oleh syara'. Dalam istilah ulama Hanafiyah, akad sah adalah akad yang memenuhi ketentuan syariat pada asalnya dan sifatnya.

2) Akad tidak sah

Akad tidak sah adalah akad yang tidak memenuhi unsur dan syaratnya. Dengan demikian, akad ini tidak berdampak hukum atau tidak sah.

b. Berdasarkan penamaannya, akad dibagi menjadi dua, yaitu:⁵¹

- 1) Akad yang telah dinamai syara', seperti jual beli, gadai, hibah, dan lain-lain.
- 2) Akad yang belum dinamai syara', tetapi disesuaikan dengan perkembangan zaman, seperti *istishna'*, *salam*, dan lain-lain.

⁵¹ *Ibid.*, h. 67.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah *field research* (penelitian lapangan). Penelitian lapangan itu sendiri adalah suatu penelitian yang memiliki tujuan untuk memberi kesempatan kepada mahasiswa untuk mempersiapkan diri menghadapi persoalan-persoalan yang konkret dalam lapangan studinya.⁵²

Berdasarkan definisi di atas, dapat dipahami bahwa penelitian ini adalah penelitian lapangan dimana peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mempelajari dan menggali informasi tentang Pelaksanaan *Negosiasi Margin* pada Akad Pembiayaan *Murabahah* dalam Perspektif Fiqh Mu'amalah di BNI Syariah KC Tanjung Karang Jl. Jendral Sudirman No. 62 Kel. Enggal, Kec. Tanjung Karang Pusat, Bandar Lampung.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat *deskriptif kualitatif*. Penelitian *deskriptif* adalah suatu penelitian di mana data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Data tersebut berasal dari

⁵² Sutriso Hadi, *Metode Research*, (Jakarta: Andi Offset, 1984), h. 10.

naskah wawancara, catatan lapangan, foto, dan dokumen resmi lainnya.⁵³ Sedangkan kualitatif yaitu memahami fenomena apa yang terjadi pada subjek penelitian baik sikap, perilaku, dan pandangan seseorang, dan dilaporkan dengan cara deksripsi dalam bentuk kata-kata.

Berdasarkan keterangan tersebut, dapat dipahami bahwa penelitian *deskriptif kualitatif* bertujuan untuk memberikan gambaran tentang Pelaksanaan Negosiasi *Margin* pada Akad Pembiayaan *Murabahah* dalam Perspektif Fiqh Mu'amalah di BNI Syariah KC Tanjung Karang yang diuraikan dengan kata-kata atau kalimat untuk memperoleh kesimpulan.

B. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh. Data merupakan hasil pencatatan baik yang berupa fakta dan angka yang dijadikan bahan untuk menyusun informasi.

Dalam penelitian ini terdapat dua sumber data, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data pertama baik dari individu atau perseorangan yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti. Maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan

⁵³ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014), h. 11.

memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian.⁵⁴

Sumber data primer ini diperoleh dari sumber utama di mana sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari wawancara kepada pihak BNI Syariah KC Tanjung Karang yaitu 1 *sales officer*⁵⁵, 4 *sales assistant*⁵⁶, dengan menggunakan teknik *purposive sampling* dan *customer* (nasabah) dengan menggunakan teknik *insidental Sampling*.

Purposive sampling yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Dalam *purposive sampling* pengambilan sampel dilakukan secara sengaja dan telah sesuai dengan semua persyaratan sampel yang akan diperlakukan.⁵⁷ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* karena sampel tidak bisa ditentukan secara acak dan tidak semua pegawai yang bekerja di BNI Syariah KC Tanjung Karang memiliki penguasaan ilmu yang sama khususnya dalam penentuan *margin*.

Sedangkan *insidental sampling*, yaitu pengambilan sampel yang dilakukan dengan memperoleh sampel dari sekumpulan populasi dengan cara *insidental* atau kebetulan saja dengan tidak menggunakan

⁵⁴ Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Isam: Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 103.

⁵⁵ Orang yang berpartisipasi aktif dalam kegiatan memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah.

⁵⁶ Orang yang membantu *sales officer* dalam kegiatan memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah.

⁵⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 85.

perencanaan tertentu, bila orang atau sampel yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data.⁵⁸ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *insidental sampling* karena peneliti akan mewawancarai satu atau dua informan dari setiap kelompok atau populasi. Apabila dengan mewawancarai satu informan peneliti belum mendapatkan informasi yang cukup, maka peneliti akan mencari informan lain yang dipandang lebih tahu dan dapat melengkapi informasi dari informan sebelumnya.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah bahan-bahan atau data yang menjadi pelengkap atau penunjang dari sumber data primer.⁵⁹ Sumber data sekunder merupakan data pendukung yang berasal dari buku-buku, dokumen, hasil penelitian yang berwujud laporan, buku harian, majalah, koran, makalah, internet, dan lain sebagainya yang berhubungan dengan penelitian tentang Pelaksanaan Negosiasi *Margin* pada Akad Pembiayaan *Murabahah* dalam Perspektif Fiqh Mu'amalah. Adapun rujukan yang menjadi acuan peneliti, diantaranya sebagai berikut; Bank Islam, Analisis Fiqh dan Keuangan, (Adiwarman Karim, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah, Fiqh Mu'amalah Kontemporer, (Imam Mustofa, Jakarta: Rajawali Pers, 2016), Manajemen Bank Syariah, (Muhammad, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2011).

⁵⁸ *Ibid*, h. 85.

⁵⁹ *Ibid*, h. 140.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data, pengumpulan data adalah tahapan yang paling penting dalam penelitian ini, bila dilihat dari sumber data primer dan sumber data sekunder.

Agar penelitian dapat berjalan dengan baik, maka peneliti menentukan teknik pengumpulan data sesuai dengan rencana jenis data yang akan diambil metodenya adalah:

1. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Jadi dengan wawancara, maka peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi.⁶⁰

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan wawancara tak terstruktur yaitu wawancara yang memuat garis besar yang akan ditanyakan.⁶¹ Responden biasanya terdiri atas mereka yang terpilih saja karena sifat-sifatnya yang khas. Biasanya mereka yang dipilih adalah yang memiliki pengetahuan dan mengetahui informasi yang diperlukan.⁶²

Peneliti menggunakan teknik wawancara tak terstruktur karena peneliti akan menggali data dan informasi dari *sales officer* yaitu Bapak

⁶⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian.*, h. 231.

⁶¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 270.

⁶² Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian.*, h. 191.

Adrian, *sales assistant* yaitu Bapak Mashuri, Bapak Adi, Bapak Verdy, dan Bapak Satria, dan 10 nasabah BNI Syariah KC Tanjung Karang yang mengetahui informasi tentang penetapan *margin*.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik yang digunakan untuk memperoleh informasi dari sumber tertulis atau dokumen-dokumen, baik berupa buku-buku, majalah, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya.⁶³

Proses dari teknik ini yaitu mengumpulkan dokumen yang sesuai dengan tujuan penelitian, mencatat, menafsirkan dan menghubungkan dengan fenomena lain.⁶⁴

Dokumentasi adalah cara yang efisien untuk melengkapi hal-hal yang belum di dapat dari wawancara. Dalam penelitian ini, metode dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data-data yang terkait negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* perspektif fiqh mu'amalah seperti data uang muka dan *margin* yang ditawarkan oleh *sales*, prosedur pembiayaan *murabahah*, sejarah dan perkembangan, visi dan misi, struktur organisasi, dan produk di BNI Syariah KC Tanjung Karang. .

⁶³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian.*, h. 286.

⁶⁴ Muhammad, *Metodologi Penelitian.*, h. 152-153.

D. Teknik Analisa Data

Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, dan memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensinestasiannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.⁶⁵

Data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi dari BNI Syariah KC Tanjung Karang akan diolah dengan menggunakan teknik deskriptif kualitatif dengan cara berpikir induktif. Metode deskriptif kualitatif maksudnya data yang diperoleh dari wawancara akan diuraikan dan disertai pembahasan dan kemudian hasil analisa tersebut dilaporkan dalam bentuk laporan. Sedangkan data hasil dokumentasi digunakan untuk menunjang hasil wawancara. Sedangkan berfikir induktif maksudnya yaitu peneliti akan menarik kesimpulan atas penelitian yang dilakukan dari keadaan yang khusus atau menemukan yang umum dari yang khusus.⁶⁶

Berdasarkan keterangan tersebut, maka dalam menganalisa data peneliti menggunakan data yang telah diperoleh dalam bentuk uraian-uraian. Kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berangkat dari informasi serta fakta-fakta yang ada di lapangan tentang pelaksanaan negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* perspektif fiqh mu'amalah di BNI Syariah KC Tanjung Karang.

⁶⁵ *Ibid.*, h. 248.

⁶⁶ Sutriso Hadi, *Metode Research.*, h. 42.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil BNI Syariah KC Tanjung Karang

1. Sejarah dan Perkembangan BNI Syariah KC Tanjung Karang

BNI Syariah KC Tanjung Karang didirikan berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan didalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2003 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).⁶⁷ Mulai Juni 2018 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point.⁶⁸

Perkembangan BNI Syariah KC Tanjung Karang pada saat peneliti melakukan penelitian yaitu jumlah karyawan sebanyak 33 orang dan staf sebanyak 8 orang serta nasabah tabungan sebanyak 4.225 orang, dan nasabah pembiayaan sebanyak 1025 orang.⁶⁹ Letak geografis Kantor BNI

⁶⁷Dokumentasi, diambil pada tanggal 28 Agustus 2018, Pukul 10.00 WIB.

⁶⁸Dokumentasi, diambil pada tanggal 28 Agustus 2018, Pukul 10.00 WIB.

⁶⁹Lucy Febriana Amdani, *Customer Service* BNI Syariah KC Tanjung Karang, *Wawancara*, 28 Agustus 2018, Pukul 11.00 WIB.

Syariah KC Tanjung Karang di Jl. Jendral Sudirman No. 62 Kel. Enggal, Kec. Tanjung Karang Pusat, Bandar Lampung.⁷⁰

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat diketahui bahwa BNI Syariah KC Tanjung Karang didirikan sejak tahun 2010 dengan perkembangan yang terlihat dari jumlah nasabah dan jumlah karyawannya. Selain itu, lokasi kantor BNI Syariah KC Tanjung Karang sangat strategis karena berada pada jalan utama yang ramai dilalui masyarakat.

2. Visi dan Misi BNI Syariah KC Tanjung Karang

a. Visi

Visi BNI Syariah adalah “Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”⁷¹

b. Misi

Misi BNI Syariah, antara lain:⁷²

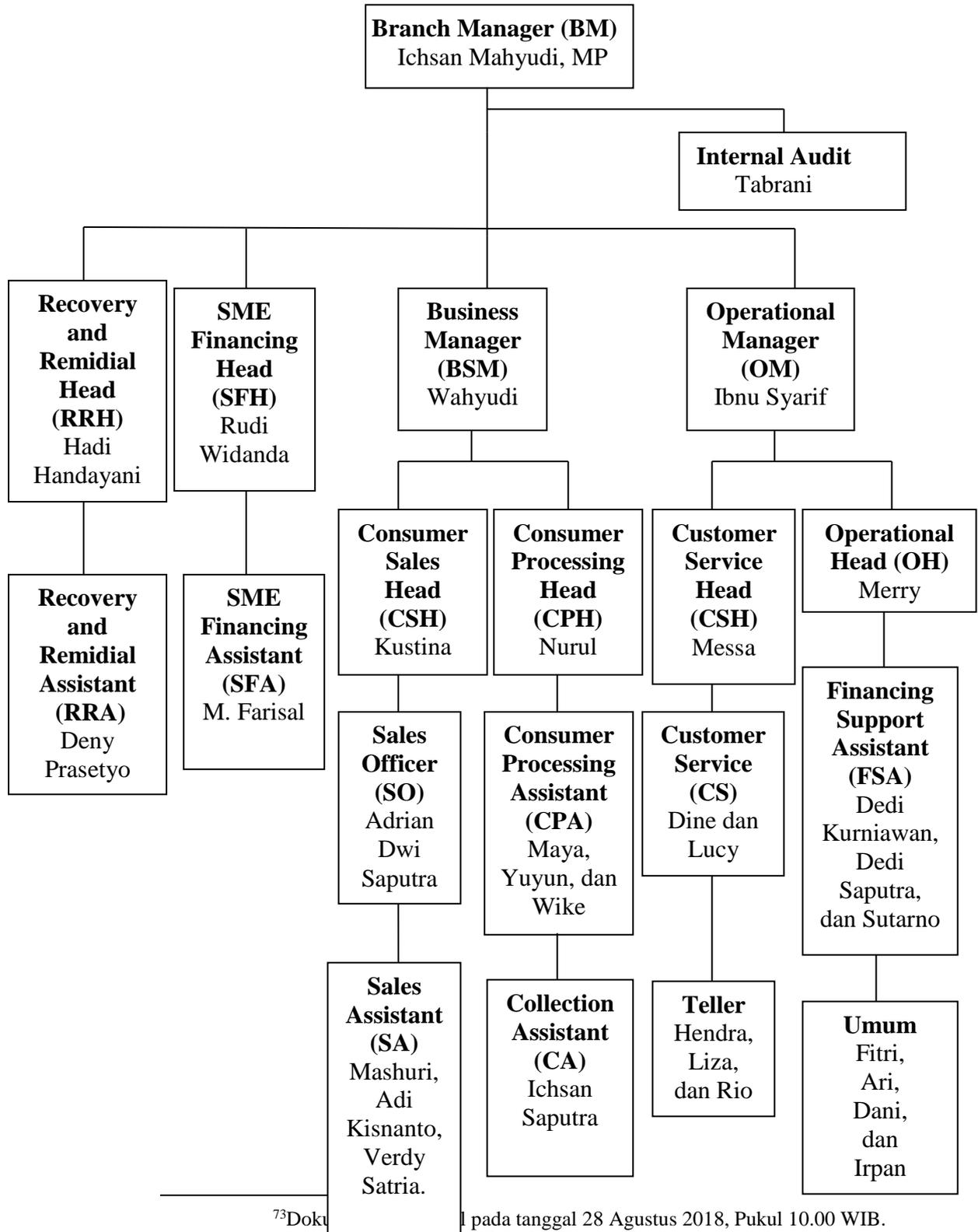
- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat.
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai.

⁷⁰Dokumentasi, diambil pada tanggal 28 Agustus 2018, Pukul 10.00 WIB.

⁷¹Dokumentasi, diambil pada tanggal 28 Agustus 2018, Pukul 10.00 WIB.

⁷²Dokumentasi, diambil pada tanggal 28 Agustus 2018, Pukul 10.00 WIB.

3. Struktur Organisasi BNI Syariah KC Tanjung Karang⁷³



⁷³Dokumentasi pada tanggal 28 Agustus 2018, Pukul 10.00 WIB.

Berikut ini *job description* dari masing-masing unit di Bank BNI

Syariah KC Tanjung Karang:

- a. *Branch Manager* bertugas sebagai penanggung jawab dalam pelaksanaannya kegiatan operasional.
- b. *Internal Audit* bertugas melakukan pemeriksaan segala kegiatan operasional yang dijalankan.
- c. *Operational Manager* bertugas menyelia seluruh aktivitas pelayanan debitur di *front office*, menyelia kegiatan pelayanan administrasi di *back office*, dan berpartisipasi aktif terhadap unit-unit yang dibawahinya.
- d. *Business Manager* bertugas menyelia seluruh aktivitas yang berkaitan dengan bisnis dan konsumen.
- e. *Recovery & Remedial Head* dan *Assistant* bertugas kepada nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 & Hapus Buku (HB).
- f. *SME Financing Head* dan *Assistant* bertugas memasarkan produk pembiayaan produktif, memproses, dan melakukan penilaian jaminan.
- g. *Consumer Processing Head* dan *Assistant* bertugas memproses verifikasi data dan kelengkapan dokumentasi permohonan pembiayaan dan melakukan taksasi jaminan.
- h. *Consumer Sales Head*, *Sales Officer*, dan *Sales Assistant* bertugas memonitoring pemasaran produk pembiayaan konsumen, dan memasarkan produk.

- i. *Customer Service Head, Teller, dan Customer Service* bertugas memproses permintaan transaksi keuangan dan non-keuangan terkait rekening dana yang dilakukan melalui Cabang.
- j. *Operatioal head dan Financing Support Assistant* bertugas menyusun akad pembiayaan, melakukan pengikatan akad pembiayaan, dan membuat surat keputusan pembiayaan.
- k. Umum atau *Back Office* bertugas Pembukaan transaksi Cabang, proses transaksi kliring dan pengelolaan Daftar Hitam Nasabah.

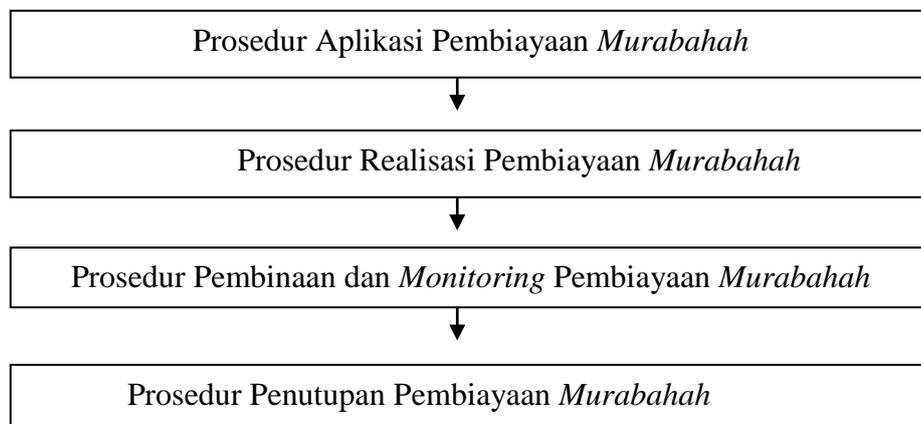
4. Produk BNI Syariah KC Tanjung Karang

Produk BNI Syariah KC Tanjung Karang secara umum terdiri dari 3 produk yaitu pendanaan, pembiayaan, dan kartu pembiayaan. Produk pendanaan terdiri dari deposito, giro, tabungan BNI Baitullah IB Hasanah, BNI Prima IB Hasanah, BNI Tunas IB Hasanah, BNI Bisnis IB Hasanah, BNI Tapanas IB Hasanah, dan BNI Tabunganku IB Hasanah. Produk pembiayaan terdiri dari BNI Multiguna IB Hasanah, BNI OTO IB Hasanah, BNI Emas IB Hasanah, BNI CCF IB Hasanah, BNI Fleksi Umroh IB Hasanah, BNI Griya IB Hasanah, BNI Mikro IB Hasanah, BNI Syariah Wirausaha, BNI Syariah Multifinance, dan BNI Syariah Ekspor. Produk kartu pembiayaan terdiri dari akad *kafalah*, akad *qard*, dan akad *ijarah*.

B. Praktik Negosiasi *Margin* pada Pembiayaan *Murabahah* di BNI Syariah KC Tanjung Karang

Praktik pembiayaan *murabahah* yang ada di bank syariah pada umumnya terdiri dari dua elemen pokok, yaitu harga dan keuntungan (*margin*). Dalam hal ini, pembeli harus mengetahui harga asal dari barang yang dijual ditambah dengan biaya-biaya lain yang terkait serta tambahan harga yang diambil oleh pembeli.

BNI Syariah KC Tanjung Karang merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang menjalankan akad pembiayaan *murabahah*. Nasabah yang ingin memperoleh pembiayaan *murabahah* maka harus menempuh langkah-langkah yang diawali dari pengajuan usulan pembiayaan sampai proses untuk mendapatkan persetujuan pembiayaan, antara lain:⁷⁴



1. Prosedur aplikasi pembiayaan *murabahah*

⁷⁴Wawancara dengan Bapak ADS selaku *Sales Officer* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada tanggal 28 Agustus 2018 Pukul 11.15 WIB.

Prosedur aplikasi pembiayaan *murabahah* adalah langkah-langkah awal yang ditempuh oleh calon nasabah untuk memperoleh persetujuan pembiayaan. Langkah-langkah tersebut adalah:

- a. *Sales assistant* bertemu dengan calon nasabah kemudian menawarkan produk pembiayaan *murabahah* yang ada di BNI Syariah KC Tanjung Karang. Dalam hal ini, *sales assistant* menjelaskan kepada nasabah terkait besarnya uang muka yang harus dibayarkan dan besarnya angsuran setiap bulannya yang bervariasi tergantung dari jangka waktu pembiayaan.
- b. Apabila Calon nasabah setuju dengan besarnya uang muka dan angsuran yang ditawarkan oleh *sales assistant*, kemudian calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* yang dibuat langsung oleh calon nasabah disertakan dengan dokumen-dokumen yang diperlukan sebagai syarat permohonan pembiayaan yang diserahkan kepada *sales officer* melalui *sales assistant*. Dokumen-dokumen yang dibutuhkan antara lain:
 - 1) Kartu identitas calon nasabah dan istri: KTP/Paspor
 - 2) Kartu Keluarga
 - 3) Surat Nikah
 - 4) Slip Gaji Terakhir
 - 5) Surat referensi dari kantor tempat bekerja/SK pengangkatan untuk Pegawai Negeri Sipil (PNS)
 - 6) Salinan rekening bank 3 bulan terakhir

- 7) Data jaminan
 - 8) Legalitas usaha untuk pengusaha
 - 9) Laporan keuangan untuk pengusaha
 - 10) Kartu identitas untuk yang memiliki badan usaha
- c. Proposal permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah kemudian dinilai oleh *sales officer*. Penilaian ini meliputi jenis usaha atau barang yang dilarang dibiayai, jenis usaha yang perlu dihindari, daftar kredit macet di Bank Indonesia, Daftar Hitam Bank Indonesia, dan Daftar Hitam BNI Syariah. Setelah analisis tersebut dinyatakan layak maka *sales officer* melakukan analisis lebih lanjut.
- d. *Sales officer* melakukan *interview* awal dengan calon nasabah untuk memperoleh informasi mengenai calon nasabah terkait penilaian jaminan, penilaian atas legalitas usaha, dan untuk mengetahui gambaran umum mengenai kemampuan keuangan calon nasabah. Dalam melakukan penilaian ini BNI Syariah KC Tanjung Karang menggunakan analisis 5C, yaitu: *character* (watak), *capacity* (kapasitas), *capital* (modal), *condition* (kondisi) dan *collateral* (jaminan).
- e. Setelah memperoleh keyakinan atas keabsahan dokumen dari hasil penyelidikan dan wawancara maka langkah selanjutnya adalah memberikan keputusan, menerima atau menolak pembiayaan tersebut. Bila telah dianggap layak menerima pembiayaan, maka persetujuan pembiayaan diberikan oleh *sales officer*, yang dituangkan dalam Nota

Analisis Pembiayaan. Selanjutnya Nota Analisis Pembiayaan (NAP) akan diajukan oleh *sales officer* kepada pimpinan cabang untuk meminta persetujuan pembiayaan. Jika pemimpin cabang menyetujui pembiayaan tersebut maka akan dinyatakan dalam Surat Keputusan Pembiayaan (SKP) yang telah dibuat oleh administrasi pembiayaan.

2. Prosedur realisasi pembiayaan *murabahah*

Prosedur realisasi pembiayaan *murabahah* adalah proses pencairan dana atas permohonan pembiayaan yang telah disetujui oleh Pimpinan Cabang. NAP, SKP dan dokumen lainnya akan diserahkan kepada administrasi pembiayaan untuk selanjutnya dibuat SP3/akad pembiayaan dan dituangkan dalam perjanjian akad pembiayaan untuk menempatkan dana dan modal bank pada aktiva yang beresiko. Dalam persetujuan pembiayaan ini harus mencerminkan suatu pernyataan bahwa nasabah yang disetujui adalah nasabah yang layak menerima pembiayaan. Tahap selanjutnya adalah pencairan pembiayaan. Dana yang diberikan sesuai dengan jumlah yang disetujui dalam akad perjanjian pembiayaan *murabahah* yang akan langsung ditransfer ke dalam rekening nasabah yang ada di BNI Syariah KC Tanjung Karang.

3. Prosedur pembinaan dan *monitoring* pembiayaan *murabahah*

Prosedur ini meliputi informasi yang diperoleh *sales officer* khususnya dan unit-unit yang terkait lainnya, yang mencakup pemeriksaan jumlah saldo pemenuhan kewajiban nasabah. Secara periodik *sales officer* menghubungi nasabah untuk mengingatkan nasabah akan kewajibannya.

4. Prosedur penutupan pembiayaan *murabahah*

Dalam melakukan penutupan pembiayaan *murabahah* nasabah harus melunasi seluruh pembiayaan yang telah disepakati, kemudian *sales officer* melakukan pemeriksaan melalui data yang ada dikomputer untuk melihat kebenarannya, apakah nasabah telah benar-benar melunasi sejumlah pembiayaannya. Jika nasabah telah melunasi seluruh pembiayaan, maka administrasi pembiayaan akan membuat surat pelunasan yang harus disetujui oleh Pimpinan Cabang. Bila Pimpinan Cabang telah menyetujui surat pelunasan tersebut, maka ia akan memberikan surat perintah kepada unit operasional untuk mengeluarkan jaminan nasabah. *Sales officer* menyerahkan dokumen jaminan dan Surat Pelunasan Pembiayaan kepada nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima dokumen dengan rangkap dua, rangkap pertama diserahkan ke bagian administrasi pembiayaan dan rangkap dua diserahkan kepada nasabah. Kemudian tanda terima pelepasan jaminan diarsipkan oleh *financing support assistant*. Tanda terima jaminan ini berfungsi sebagai bukti bahwa dokumen jaminan telah diambil oleh nasabah.

Berdasarkan alur pembiayaan *murabahah* di atas, *sales assistant* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada tahap awal pembiayaan hanya menawarkan produk *murabahah* sesuai dengan kebutuhan calon nasabah. *Sales assistant* tidak memaparkan secara rinci berapa keuntungan (*margin*) yang didapat oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang. Mereka hanya menjelaskan secara rinci

terkait uang muka dan angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya. Sehingga dalam pelayanannya *sales assistant* kurang transparan kepada calon nasabah.

Teknik penetapan *margin* yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang menggunakan dasar dengan melihat tingkat *margin* pada bank syariah lain, tingkat bagi hasil yang harus diberikan kepada dana pihak ketiga, dan biaya-biaya operasional lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang. Selain itu dalam menetapkan *margin*, BNI Syariah KC Tanjung Karang juga memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi seperti risiko, biaya operasional, gaji pegawai yang harus dibayarkan, dan biaya sewa gedung dan kendaraan, jangka waktu pembayaran pada jual beli tangguh, tingkat suku bunga, uang muka dari pembeli, dan jaminan.⁷⁵

Menurut peneliti teknik penetapan *margin* yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang sudah sesuai dengan rekomendasi dari TIM ALCO bank syariah seperti memperhatikan tingkat *margin* pada bank syariah lainnya, tingkat bagi hasil yang harus diberikan kepada dana pihak ketiga, dan biaya-biaya operasional lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang.

Batasan *margin* yang diberikan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang dikelompokkan ke dalam dua kelompok yaitu nasabah yang memiliki *fix income* dan nasabah yang memiliki *non fix income* seperti pada tabel berikut;

Tabel 1. Batasan *Margin* BNI Syariah KC Tanjung Karang

⁷⁵Wawancara dengan Bapak AK selaku *Sales Assistant* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada tanggal 28 Agustus 2018 Pukul 13.00 WIB.

Tahun 2018

Kategori Nasabah	Minimal	Maksimal
<i>Fix Income</i>	6,62%	8,71%
<i>Non Fix Income</i>	6,90%	9,48%

Calon nasabah yang memiliki *fix income* diberikan batasan *margin* sebesar minimal 6,62% untuk pembiayaan minimal seratus juta selama 1 tahun dan maksimal 8,71% untuk pembiayaan selama 15 tahun. Sedangkan untuk calon nasabah yang memiliki *non fix income* diberikan batasan *margin* minimal 6,90% untuk pembiayaan 1 tahun dan maksimal 9,48% untuk pembiayaan selama 15 tahun.⁷⁶

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dipahami bahwa BNI Syariah KC Tanjung Karang memberikan batasan *margin* sesuai dengan profesi calon nasabah apakah termasuk ke dalam *fix income* atau *non fix income*. Calon nasabah yang *fix income* seperti PNS atau karyawan tetap di BUMN diberikan batasan *margin* yang lebih kecil karena BNI Syariah KC Tanjung Karang sudah bisa menjamin bahwa calon nasabah setiap bulannya mendapatkan pendapatan *flat* sehingga dalam membayar angsuran tidak diragukan lagi. Sedangkan untuk calon nasabah yang *non fix income* seperti pedagang, petani, dan wiraswasta diberikan batasan *margin* yang lebih besar karena BNI Syariah KC Tanjung Karang belum bisa menjamin apakah calon nasabah tersebut nantinya dapat membayar angsuran karena pendapatan setiap bulannya tidak dapat diketahui secara pasti.

⁷⁶Wawancara dengan Bapak M selaku *Sales Assistant* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada tanggal 29 Agustus 2018 Pukul 08.30 WIB.

Ketentuan atau dasar hukum penetapan *margin* pada BNI Syariah KC Tanjung berasal dari kantor pusat di Jakarta. Di mana besarnya *margin* sudah terinput ke dalam sistem secara otomatis. Sehingga calon nasabah tidak diberikan penawaran untuk melakukan negosiasi *margin* dengan BNI Syariah KC Tanjung Karang.⁷⁷

Berdasarkan pemaparan di atas, dapat dipahami bahwa ketentuan atau dasar hukum penetapan *margin* yang ada pada BNI Syariah KC Tanjung Karang berasal dari kantor pusat di Jakarta. Sehingga *margin* hanya ditetapkan secara sepihak dan calon nasabah tidak diberikan kesempatan untuk melakukan negosiasi *margin* dengan BNI Syariah KC Tanjung Karang.

Menurut Bapak MH nasabah pembiayaan *murabahah*, *sales assistant* BNI Syariah KC Tanjung Karang tidak menjelaskan secara spesifik terutama tentang *margin*. Bapak MH 2 tahun menjadi nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang mengaku bahwa sebenarnya tidak mengetahui definisi *margin* ataupun aturan-aturan tentang *margin*.⁷⁸ Wawancara dengan Ibu DF nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang selama 1 tahun menyebutkan bahwa tidak mengetahui tentang *margin* dan *sales assistant* BNI Syariah KC Tanjung Karang tidak menjelaskan. Ibu DF malah mengira bahwa pembiayaan *murabahah* sama

⁷⁷Wawancara dengan Bapak S selaku *Sales Assistant* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada tanggal 29 Agustus 2018 pukul 13.00 WIB.

⁷⁸Wawancara dengan Bapak MH selaku nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada tanggal 28 Agustus 2018 Pukul 15.00 WIB.

saja dengan pinjaman di bank konvensional yang terdapat sistem persentase bunga pinjaman.⁷⁹

Wawancara dengan Ibu DS, Bapak F, dan Ibu RA yang sama-sama baru menjadi nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang mengatakan bahwa tidak diberikan kesempatan untuk menawar *margin* oleh *sales assistant*.⁸⁰ Wawancara dengan Bapak WR nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang 2 Tahun menjadi nasabah, mengaku bahwa merasa keberatan dengan *margin* yang diberikan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang. Bapak WR menyetujui *margin* tersebut karena memang sangat membutuhkan pembiayaan tersebut untuk membeli rumah dan tidak diterima di bank lain ketika mengajukan permohonan pembiayaan.⁸¹ ,

Wawancara dengan Ibu NL dan Ibu SW nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang baru menjadi nasabah, ketika menawar *margin sales assistant* tidak membolehkan. Kemudian *sales assistant* memberikan solusi untuk melakukan penawaran besaran uang muka.⁸² Wawancara dengan Ibu AD 3 Tahun menjadi nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang, menjelaskan bahwa Ibu AD sebelumnya memang sudah mengetahui konsep *margin* yang dijelaskan oleh

⁷⁹Wawancara dengan Ibu DF selaku nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada tanggal 28 Agustus 2018 Pukul 15.30 WIB.

⁸⁰Wawancara dengan Ibu DS, Bapak F, dan Ibu RA selaku nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada tanggal 28 Agustus 2018 Pukul 10.00 WIB.

⁸¹Wawancara dengan Bapak WR nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada tanggal 29 Agustus 2018 Pukul 11.30 WIB.

⁸²Wawancara dengan Ibu NL dan Ibu SW selaku nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada tanggal 30 Agustus 2018 pukul 10.00 WIB.

anaknyanya yang sedang kuliah Jurusan Ekonomi Syariah di Jawa. Tetapi memang *sales assistant* ketika menawarkan produk pembiayaan *murabahah* tidak menjelaskan terkait *margin*.⁸³

Wawancara dengan Bapak S nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang selama 1 tahun menjelaskan bahwa ketika Bapak S merasa keberatan dengan *margin* yang diberikan *sales assistant* menanggapi dengan baik dan ramah. Kemudian *sales assistant* memberikan kebebasan kepada Bapak S untuk melanjutkan permohonan pembiayaan di BNI Syariah atau tidak. Apabila Bapak Supratman tetap ingin melanjutkan permohonan pembiayaan, maka *sales assistant* memberikan solusi dengan mengambil uang muka minimal yaitu sebesar 30 juta rupiah yang tadinya Bapak S ditawarkan uang muka sebesar 50 juta rupiah.⁸⁴

Berdasarkan hasil wawancara nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang, seluruh nasabah pembiayaan mengatakan bahwa *sales assistant* tidak menjelaskan terlebih dahulu terkait *margin*. *Sales assistant* dalam menawarkan produk pembiayaan *murabahah* hanya menjelaskan sebatas keunggulan produk, rincian uang muka, dan rincian jumlah angsuran setiap bulannya dalam jangka waktu tertentu. Sehingga sebagian dari nasabah menilai bahwa bank syariah cara kerja dan konsepnya masih sama dengan bank konvensional, yaitu sama-sama terdapat sistem bunga, bukan *margin*.

⁸³Wawancara dengan Ibu AD selaku nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada tanggal 30 Agustus 2018 Pukul 15.00 WIB.

⁸⁴Wawancara dengan Bapak S selaku nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Tanjung Karang pada tanggal 30 Agustus 2018 Pukul 15.30 WIB.

Sales assistant tidak memberikan penawaran *margin* kepada nasabah karena *margin* sudah ditetapkan dari kantor pusat. Apabila nasabah merasa keberatan dan tetap ingin melanjutkan permohonan pembiayaan, *sales assistant* memberikan alternatif kepada nasabah untuk menawar uang muka dengan persetujuan yang diberikan dari unit *processing* setelah dilakukan penilaian dari data nasabah. Alasan nasabah mau menerima *margin* yang diberikan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang karena nasabah membutuhkan pembiayaan tersebut. Disisi lain, nasabah hanya diterima di BNI Syariah KC Tanjung Karang ketika mengajukan permohonan pembiayaan.

C. Tinjauan Fiqh Mu'amalah Terhadap Praktek Negosiasi *Margin* pada Pembiayaan *Murabahah* di BNI Syariah KC Tanjung Karang

Pembiayaan *murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank syariah dan nasabah di mana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan *margin* atau keuntungan yang disepakati oleh bank syariah dan nasabah.⁸⁵

Secara teori, teknik penetapan *margin* harus berdasarkan dengan hasil rapat ALCO bank syariah yaitu dengan memperhatikan faktor-faktor yaitu tingkat *margin* rata-rata perbankan syariah, target bagi hasil kompetitif yang diberikan kepada dana pihak ketiga, dan biaya yang dikeluarkan oleh bank

⁸⁵Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 687.

syariah yang terkait langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh barang dan dana pihak ketiga.⁸⁶ Adapun faktor selain hal di atas, seperti jangka waktu pembayaran pada jual beli tangguh, uang muka dari pembeli, dan jaminan, secara fiqh mu'amalah tidak memiliki pengaruh dalam teknik penetapan *margin*.⁸⁷

Menurut peneliti, apabila dikaji secara fiqh mu'amalah teknik penetapan *margin* yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang masih banyak menyimpang dari aturan yang semestinya, karena;

1. Menetapkan *margin* berdasarkan uang muka dilarang didalam fiqh mu'amalah.⁸⁸ Apabila uang muka dijadikan acuan penetapan laba (*margin*), yaitu dengan mengurangi harga perolehan dengan uang muka kemudian membaginya melalui sistem prosentase, maka penghitungan yang dilakukan bukan berdasarkan pada biaya perolehan akan tetapi berdasarkan pada jumlah uang yang dipinjamkan.
2. Jangka waktu pembayaran dan tingkat suku bunga pasar tidak diperbolehkan dijadikan sebagai acuan dalam penentuan *margin*. Hal ini karena bank syariah daman menetapkan *margin* masih berdasarkan pada konsep *time value of money* yang sebenarnya tidak dibenarkan dalam perbankan syariah.⁸⁹ Bahkan untuk jangka panjang, lima belas tahun misalnya, *margin* yang sudah ditentukan akumulasinya akan lebih besar dari harga pokok pembiayaan.\

⁸⁶AdiwarmanKarim, *Bank Islam.*, h. 280.

⁸⁷*Ibid*

⁸⁸ Lely Shofa Imama, "Konsep dan Implementasi Murabahah.", h. 244.

⁸⁹ *Ibid*

Secara teori dalam fiqh mu'amalah jumlah laba (*margin*) yang diperbolehkan agar tidak terjerumus pada riba adalah yang tidak melebihi sepertiga maupun seperlima.⁹⁰ Apabila jual beli mengandung resiko kerugian sedikit, maka keuntungan (*margin*) yang diambil sebaiknya tidak lebih dari seperlima modal yang dikeluarkan. Akan tetapi apabila kemungkinan resiko yang ditanggung penjual lebih besar, maka penjual dapat mengambil keuntungan lebih besar pula, dengan keuntungan wajar tidak lebih dari sepertiga modal yang dikeluarkan.⁹¹

Batasan *margin* yang diberikan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang masih belum sesuai dengan fiqh mu'amalah. Hal tersebut karena BNI Syariah KC Tanjung Karang dalam memberikan batasan *margin* untuk pembiayaan *murabahah* yang mengandung risiko kerugian sedikit seperti pada nasabah yang memiliki *fix income* sebesar 6,62% dengan jumlah pembiayaan minimal sebesar 100 juta rupiah. Hal tersebut tentunya tidak sesuai dengan fiqh mu'amalah. Secara fiqh mu'amalah, batasan dalam penentuan *margin* yang diperbolehkan agar tidak terjerumus pada riba adalah yang tidak melebihi sepertiga maupun seperlima. Pembatasan jumlah laba yang demikian bertujuan untuk mengantisipasi timbulnya ketidaknyamanan pada kedua belah pihak dan untuk menghindari adanya upaya memakan harta orang lain secara batil.⁹² Tetapi BNI Syariah KC Tanjung Karang mengambil keuntungan lebih besar dari seperlima yaitu sebesar 6,62%.

⁹⁰Lely Shofa Imama, "Konsep dan Implementasi Murabahah., h. 228.

⁹¹*Ibid.*, h. 243.

⁹²Lely Shofa Imama, "Konsep dan Implementasi Murabahah., h. 228.

Secara teori dalam pembiayaan *murabahah*, penentuan harga dan *margin* harus menjadi kesepakatan diantara kedua belah pihak melalui negosiasi seperti yang disebutkan pada potongan ayat berikut;

(29)...⁹³ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

Artinya: *kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.*⁹⁴

Artinya : dan (bagi) orang-orang yang menerima (mematuhi) seruan Tuhannya dan mendirikan shalat, sedang urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarat antara mereka; dan mereka menafkahkan sebagian dari rezki yang Kami berikan kepada mereka.⁹⁵

Artinya : dan (bagi) orang-orang yang menerima (mematuhi) seruan Tuhannya dan mendirikan shalat, sedang urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarat antara mereka; dan mereka menafkahkan sebagian dari rezki yang Kami berikan kepada mereka.⁹⁶

BNI Syariah KC Tanjung Karang tidak memberikan penawaran kepada calon nasabah untuk melakukan negosiasi *margin*. *Margin* hanya ditetapkan secara sepihak saja yaitu dari pihak bank. Hal tersebut menyebabkan beberapa nasabah merasa terpaksa dengan *margin* yang diberikan. Namun karena nasabah tersebut membutuhkan pembiayaan, maka nasabah terpaksa harus mau menyetujui besaran *margin* yang diberikan.

Para ulama fiqh menetapkan beberapa syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam suatu akad. Salah satunya yaitu akad yang dilakukan harus memenuhi syarat-syarat khusus yang terkait dengan akad, seperti syarat

⁹³QS. an-Nisa (4): 29.

⁹⁴*Al-Qur'an Terjemahan*, (Magfirah Pustaka: Jakarta, 2006), h. 83.

⁹⁵QS. Asy-Syura: 38.

⁹⁶*Al-Qur'an Terjemahan*, (Magfirah Pustaka: Jakarta, 2006), h. 83.

khusus yang ada pada akad jual beli yang menurut ulama Hanafiyah kita harus terhindar dari enam kecatatan dari jual beli, yakni kebodohan, paksaan, pembatasan waktu, perkiraan, ada unsur kemadaratan, dan syarat-syarat jual beli yang rusak (*fasid*).⁹⁷

Akad pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang dan nasabah adalah akad yang tidak shahih. Karena salah satu syarat akad dalam jual beli tidak terpenuhi yaitu adanya keterpaksaan dari salah satu pihak (nasabah) yang berakad. Dengan demikian, dapat diketahui bahwa akad pembiayaan *murabahah* yang dijalankan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang merupakan akad yang tidak sah. Sehingga akad tersebut tidak berdampak hukum atau tidak sah karena nasabah merasa terpaksa dengan *margin* yang diberikan.

⁹⁷ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 102.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa:

1. Praktek negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Tanjung Karang belum dilakukan. Nasabah tidak diberikan kesempatan untuk menawar *margin* tetapi nasabah hanya diberikan kesempatan untuk menawar besarnya uang muka apabila disetujui oleh unit *processing*.
2. Praktek negosiasi *margin* pada BNI Syariah KC Tanjung Karang belum sesuai dengan fiqh mu'amalah dengan beberapa alasan, di antaranya:
 - a. Penentuan *margin* berdasarkan jangka waktu pembiayaan dan uang muka adalah praktek yang dijalankan oleh bank konvensional.
 - b. Batasan *margin* yang diberikan melebihi batas yang ditentukan dalam fiqh mu'amalah yaitu melebihi sepertiga atau seperlima dari modal.
 - c. Akad yang dijalankan adalah akad yang tidak sah karena ada unsur keterpaksaan dari calon nasabah.

B. Saran

Adapun saran yang dapat peneliti berikan bagi BNI Syariah KC Tanjung Karang yaitu:

1. *Sales assistant* diharapkan menjelaskan terlebih dahulu terkait *margin* ketika menawarkan produk pembiayaan murabahah. Hal ini dilakukan agar nasabah tidak menganggap bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional yang memberlakukan sistem bunga.
2. Batasan *margin* yang diberikan harus disesuaikan dengan fiqh mu'amalah agar tidak menimbulkan ketidaknyamanan pada kedua belah pihak dan untuk menghindari adanya upaya memakan harta orang lain secara batil.
3. Nasabah harus diberikan kesempatan untuk melakukan penawaran *margin* agar tidak terjadi keterpaksaan sehingga akad yang dijalankan menjadi sah dan terjadi kesepakatan diantara kedua belah pihak sesuai dalam fiqh mu'amalah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Al-Muslih dan Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Darul Haq, 2004.
- Adiwarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014.
- Al-Qur'an Terjemahan*, Maghfirah Pustaka: Jakarta, 2006.
- Ibnu Majah Abu Abdillah Muhammad ibn Yazid al-Qazwaini, *Sunan Ibn Majah*, (tnp.: Maktabah Abi al-Mu'athi, t.t), III: 305, hadist nomor 2185.
- Iin Purwaningsih, *Analisis Fakto Eksternal dan Faktor Internal yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Murabahah Studi Kasus pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk*, Skripsi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2010.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011.
- Jamal Abdul Aziz, "Transformasi Akad Bay *AL-Murabahah* dari Konsep Fikih ke Produk Bank (Analisis Kristis Perspektif Fikih Muamalah)", (Purwokerto: STAIN Purwokerto), h. 4 dalam id.portalgaruda.org diunduh pada 9 Februari 2018.
- Lely Shofa Imama, "Konsep dan Implementasi Murabahah pada Produk Pembiayaan Bank Syariah", *Iqtishadia*, (Pamekasan: STAIN Pamekasan), Vol. 1, No. 2, Desember 2014, h. 227 dalam id.portalgaruda.org diunduh pada 9 Februari 2018.
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2011.
- _____, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Nolita Nurfiyani, *Analisa Perbandingan Penentuan Margin Murabahah Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Mandiri*, Skripsi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2007.
- Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001.

- Shofiyatus Sholehah, *Pengaruh Biaya Operasional dan Efisiensi Usaha terhadap Pendapatan Margin Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah di Indonesia*, Skripsi Universitas Jember, Jember, 2016.
- Sofyan S. Harahap, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta: LPFE Usakti, 2004.
- Sri Dewi Anggadini, “Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT As-Salam Pacet Cianjur”, *Majalah Ilmiah UNIKOM*, (Cianjur: UNIKOM), Vol. 9, No. 2, h. 190 dalam id.portalgaruda.org diunduh pada 9 Februari 2018.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010.
- Sutriso Hadi, *Metode Research*, Jakarta: Andi Offset, 1984.
- Suwiknyo, Dwi, *Kompilasi Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010.
- Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; email: iaimetro@metrouniv.ac.id

Nomor : 1454/In.28.3/D/PP.00.9/12/2017

08 Desember 2017

Lampiran : -

Perihal : Penunjukan Tim Pembimbing Skripsi

Kepada Yth:

1. Siti Zulaikha, S.Ag.,MH
 2. Zumaroh, M.E.Sy
- di – Metro

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

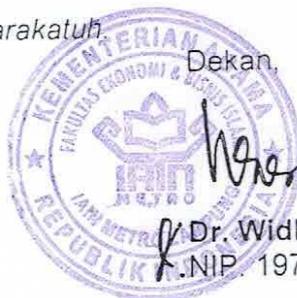
Nama : Bella Cania Verentika
NPM : 141259110
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Pelaksanaan Negosiasi Margin Pada Akad Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Fiqh Mu'Amalah (Studi Kasus Pada Bni Syariah Kc Tanjung Karang)

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
 - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Dekan,

Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 197209232000032002

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

PELAKSANAAN NEGOSIASI *MARGIN* PADA AKAD PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DALAM PERSPEKTIF FIQH MU'AMALAH (Studi Kasus Pada BNI Syariah KC Tanjung Karang)

A. Wawancara

1. Wawancara dengan *Sales* BNI Syariah KC Tanjung Karang

- a. Bagaimanakah alur pembiayaan *murabahah* yang ada di BNI Syariah KC Tanjung Karang?
- b. Bagaimanakah teknik penetapan *margin* yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang?
- c. Apakah BNI Syariah KC Tanjung Karang memberikan batasan dalam penentuan *margin*?
- d. Apakah BNI Syariah KC Tanjung Karang memberikan penawaran negosiasi *margin* pada akad pembiayaan *murabahah*?
- e. Dari manakah ketentuan atau dasar hukum penetapan *margin* yang diberikan oleh BNI Syariah? Lalu bagaimana dengan BNI Syariah KC Tanjung Karang dalam menetapkannya?

2. Wawancara dengan nasabah BNI Syariah KC Tanjung Karang

- a. Berapa lama menjadi nasabah BNI Syariah KC Tanjung Karang?
- b. Apakah *sales* BNI Syariah KC Tanjung Karang menjelaskan tentang *margin*?

- c. Apakah nasabah diberikan kesempatan untuk menawar besarnya *margin* yang diberikan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang?
- d. Apakah nasabah merasa keberatan dengan besarnya *margin* yang diberikan oleh BNI Syariah KC Tanjung Karang?
- e. Bagaimana tanggapan *sales* jika nasabah melakukan penawaran *margin* dan merasa keberatan?

B. Dokumentasi

1. Sejarah dan Perkembangan BNI Syariah KC Tanjung Karang
2. Visi dan Misi BNI Syariah KC Tanjung Karang
3. Struktur Organisasi BNI Syariah KC Tanjung Karang
4. Produk BNI Syariah KC Tanjung Karang
5. Referensi tertulis tentang *margin*, pembiayaan *murabahah*, dan fiqh mu'amalah.

Metro, Juli 2018
Mahasiswa Ybs,



Bella Cania Verentika
NPM. 141259110

Mengetahui,

Pembimbing I



Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Pembimbing II



Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

OUTLINE
PELAKSANAAN NEGOSIASI *MARGIN*
PADA AKAD PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
DALAM PERSPEKTIF FIQH MU'AMALAH
(Studi Kasus Pada BNI Syariah KC Tanjung Karang)

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
 - 1. Tujuan Penelitian
 - 2. Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. *Margin*
 - 1. Pengertian *Margin*
 - 2. Dasar Hukum *Margin*
 - 3. Teknik Penetapan *Margin*
 - 4. Batas Maksimal Penentuan *Margin*
 - 5. Konsep Negosiasi *Margin* dalam Fiqh Mu'amalah
- B. *Pembiayaan Murabahah*
 - 1. Pengertian *Pembiayaan Murabahah*
 - 2. Landasan Hukum *Murabahah* dalam Praktik Perbankan Syariah
 - 3. Prinsip-prinsip *Murabahah*
- C. Konsep Akad dalam Fiqh Mu'amalah
 - 1. Pengertian Akad
 - 2. Rukun dan Syarat Akad
 - 3. Dampak Akad
 - 4. Macam-Macam Akad

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Profil BNI Syariah KC Tanjung Karang
 - 1. Sejarah dan Perkembangan BNI Syariah KC Tanjung Karang
 - 2. Visi dan Misi BNI Syariah KC Tanjung Karang
 - 3. Struktur Organisasi BNI Syariah KC Tanjung Karang
 - 4. Produk BNI Syariah KC Tanjung Karang
- B. Praktek Negosiasi *Margin* pada Pembiayaan *Murabahah* di BNI Syariah KC Tanjung Karang
- C. Tinjauan Fiqh Mu'amalah Terhadap Praktek Negosiasi *Margin* pada Pembiayaan *Murabahah* di BNI Syariah KC Tanjung Karang

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, 30 April 2018
Mahasiswa Ybs,



Bella Cania Verentika
NPM. 141259110

Mengetahui,

Pembimbing I



Hj. Siti Zulaikha, S.Ag. MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Pembimbing II



Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 1772/In.28/D.1/TL.00/07/2018
 Lampiran : -
 Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
 Pimpinan BNI Syari'ah KC Tanjung
 Karang
 di-
 Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1771/In.28/D.1/TL.01/07/2018, tanggal 26 Juli 2018 atas nama saudara:

Nama : **BELLA CANIA VERENTIKA**
 NPM : 141259110
 Semester : 9 (Sembilan)
 Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BNI Syari'ah KC Tanjung Karang, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PELAKSANAAN NEGOSIASI MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH (STUDI KASUS PADA BNI SYARIAH KC TANJUNG KARANG)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 26 Juli 2018
 Wakil Dekan I,

Drs. H.M. Saleh MA
 NIP.19650111 199303 1 001





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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kola Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 1771/In.28/D.1/TL.01/07/2018

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,
menugaskan kepada saudara:

Nama : BELLA CANIA VERENTIKA
NPM : 141259110
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BNI Syari'ah KC Tanjung Karang, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PELAKSANAAN NEGOSIASI MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH (STUDI KASUS PADA BNI SYARIAH KC TANJUNG KARANG)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 26 Juli 2018



Bandar Lampung, 9 Agustus 2018

Nomor : TKS/01/1011
Lamp : -
Prihal : Surat Keterangan Riset

Kepada

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Metro
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A.
Kota Metro. Lampung

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

"Semoga Bapak/Ibu beserta staff dalam keadaan sehat dan selalu dalam lindungan Allah SWT"
Menunjuk Perihal surat diatas, PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang menerangkan bahwa mahasiswa dibawah ini:

Nama / NPM : Bella Cania Verentika / 141259110
Program Study : S1 Perbankan Syariah

Telah melakukan riset penelitian skripsi dengan judul **"PELAKSANAAN NEGOSIASI MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH"** di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang.

Demikian yang dapat kami sampaikan atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PT Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Syariah Tanjung Karang



FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
 NPM : 141259110 Semester/TA : VIII/20172018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
1.	Kamis / 19 April 2018		<ul style="list-style-type: none"> - Perbaiki penerangan kata pada judul - Spasi judul 1 - Tambahkan teori tentang teknik penetapan margin - Tambahkan teori tentang negosiasi margin dalam Fiqh Mu'amalah - Teori tentang Akad di jadikan satu dengan teori Fiqh mu'amalah. - Tambahkan perkembangan BNI Syariah KC Tanjung Karang. - Tambahkan produk BNI Syariah KC Tanjung Karang. 	
2.	Jumat / 20 April 2018		ACC outline, lanjutkan konsultasi ke Pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,



Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002



Bella Cania Verentika

NPM. 141259110



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 141259110 Semester/TA : VIII/20172018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	Jumat 18/2018 /05	✓	<ul style="list-style-type: none">- Perbaiki jumlah kalimat pada setiap paragraf. Minimal 4 kalimat pada satu paragraf.- Penulisan tanda tanya pada pertanyaan penelitian tidak perlu di spasi- Perbaiki layout pengaturan penulisan pada manfaat penelitian.	
	Selasa. 22/2018 /05	✓	AEC bab I, lanjutkan konsultasi ke Pembimbing I	
	Rabu. 23/2018 /05	✓	<ul style="list-style-type: none">- Apabila pada sub bab banyak kutipan, maka parafase dari peneliti harus diperbanyak. Jangan hanya satu paragraf.- Satahal footnote dari parafase dengan bahasa sendiri	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Bella Cania Verentika

NPM. 141259110

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
 NPM : 141259110 Semester/TA : VIII/20172018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	Kamis. 24/2018 /05	✓	Acc bab II, lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	<i>zf</i>
	Jum'at 25/2018 /05	✓	- untuk wawancara narasabah gunakan teknik purposive sampling saja. - Teknik wawancara menggunakan wawancara semi terstruktur.	<i>zf</i>
	Senin 28/2018 /05	✓	Acc bab III, lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	<i>zf</i>

Dosen Pembimbing II



Zumaroh, M.E.Sy
 NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,



Bella Cania Verentika
 NPM. 141259110



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 141259110 Semester/TA : VIII/20172018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	Selasa 29/2018 /05	✓	Tambahkan pertanyaan ke- pada sales BNI Syariah ke Tanjung Karang apakah mambankan penawaran negosiasi Margin ?	
	30/2018 /05	✓	Tambahkan pertanyaan kepada nasabah terkait berapa lama sudah man- jadi nasabah BNI Syariah. ACC APD, lanjutkan kon- sultasi ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 290604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Bella Cania Verentika

NPM. 141259110



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 141259110 Semester/TA : VIII/20172018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	10/2018 /9	✓	<ul style="list-style-type: none">- profil BNI Syariah KC Tanjung Karang harus singkat, jelas, usahakan maksimal 4 lembar.- sajikan job description secara ringkas- pastikan APD sudah digunakan semua.- pastikan sumber data primer sudah diwawancarai semua.- pastikan data sudah teresaji- gunakan inisial pada sumber data primer.- pada point C, tuangkan perbandingan antara teori dengan hasil wawancara di point B.- Hasil wawancara disaji di point B, jangan dicampur antara penyajian data dgn analisis, jika sudah ada sub bab tersendiri	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Bella Cania Verentika

NPM. 141259110



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 141259110 Semester/TA : VIII/20172018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	21/2018 /9	✓	<ul style="list-style-type: none">- Pada sub bab bagian C, seharusnya sudah tidak ada lagi hasil wawancara seharusnya yang disajikan adalah perbandingan teori dengan data di lapangan. Jika peneliti ingin mengulang mengulas data, narasikan dengan bahasa peneliti, bukan kutipan wawancara.- Analisis masih murni dari sisi ekonomi/praktis. yang dari sisi fiqh belum lengkap/komprehensif. fiqh berbicara soal kesyariahan kan?	zf
	02/2018 /10	✓	ACC bab IV & V lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	zf

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Bella Cania Verentika

NPM. 141259110



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 141259110 Semester/TA : VIII/20172018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	26/18 /4		<ul style="list-style-type: none">- outline dibuat 1 spasi87g- print 3+4 A di Balok- Me'auwatali jelayurpku banyep blaw- perbaiki lihat ctt.	
	27/18 /4		karap tb alad mubawap di pelajaran tb obje alad om alad rya baw /tpat	
	3/18 /5		acc out line lanjutan pendisa	

Dosen Pembimbing I

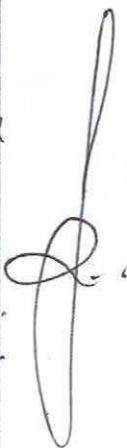
Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Bella Cania Verentika
NPM. 141259110

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
 NPM : 141259110 Semester/TA : VIII/20172018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	30/18 /5		<ul style="list-style-type: none"> - Bab II → referensi folder sedikit. - Perlu penambahan yg bagus atas teori akhlak konsep - Bab masalah → hrs jelas → ambil dari buku asli → file cukup beberapa buku jurnal. - teori akhlak berdasarkan p-nu' → pnbanyas dari buku fiqh → Bleda dari Adiwarmu <p>Perhatikan penulisan =</p> <ul style="list-style-type: none"> * konsisten dan hrs benar → alinea * ayat / hadis 	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag, MH
 NIP. 19720611 199803 2 001


Bella Cania Verentika
 NPM. 141259110

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
 NPM : 141259110 Semester/TA : VIII/20172018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	2/18 /7		Bab III - Ada Brp sales = itu ? sehingga hrs purposivis - Struktur y/ masalah lalu insidental → tiba ? swanball → culup sales sntu dgn warna → sds gds Rupa yg akan di tyin - Dlemer → selain dgn & struk → apa ? - Indultif → hrs sales bym implementasi	
	9/18 /7		Potaili hal . 32 + 33	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag, MH
 NIP. 19720611 199803 2 001


Bella Cania Verentika
 NPM. 141259110



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 141259110 Semester/TA : VIII/20172018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	17/18 /7		acc bab I-III lanjutan APP dan Resit	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Bella Cania Verentika
NPM. 141259110



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 141259110 Semester/TA : VIII/20172018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	25/18 17		Tambahan tugas dari dalam penyusunan proposisi, apakah akan di pusat? dan apakah akan tunjukkan dan bmi tje? → poin A Poin B → tambahkan di akhir → tsj tanggapan sals di usnabul mendukung penerapan dan usnabul Cebante	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Bella Cania Verentika
NPM. 141259110



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 141259110 Semester/TA : VIII/20172018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	27/18 /8		acc APD tepatkan per efit dan per busan	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Bella Cania Verentika
NPM. 141259110



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 141259110 Semester/TA : IX /20172018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	8/2018 /10		Seharusnya penyajian dari berkulu, bmn di analisis maka → fokus pada pross/prosidur marketing dan penentuan wozin. lalu → bzn pada negosiasi @ → Paristara di atas bzn menurut fgr m'andanya	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Bella Cania Verentika
NPM. 141259110



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 141259110 Semester/TA : IX /20172018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	16/18 /10		<p>Relatif sudah bisa dalam mendefinisikan laporan penjualan, hanya sygi belum sistematis, oki, laporan dulu hasil wawancara sygmanan APD → terutama mengenai proses penentuan margin. sehingga tidak terjadi pengulangan pada sub bab berikutnya.</p> <p>Figur manufaktur → proses diapa? & harga di situ seperti itu tidak ada bahan menjadi faktor! maka logis tersebut pada apa? misal apa negosiasi - apa kan?</p>	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Bella Cania Verentika
NPM. 141259110

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
 NPM : 141259110 Semester/TA : IX /2017/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	26/10		ketika "belum survei" analisisnya/lurangnya kuat mengapa? jawab ber- dasar teori → ada, teori tdk margin, alasan tidak shahih mengapa? → alasan berdasarkan teori di mana kata Belakangan tidak "tegasan"	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag, MH
 NIP. 19720611 199803 2 001

Bella Cania Verentika
 NPM. 141259110



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 141259110 Semester/TA : IX /20172018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	5/18 /11		ACC Bab IV-V lengkap semua materi-njn sebelum di ujikan	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Bella Cania Verentika
NPM. 141259110



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bella Cania Verentika Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 141259110 Semester/TA : IX /20172018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	21/12 /11		ace di ujikan pembuletan fbp yg mel belu bglap foto / dokumen di beri penjelasan	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Bella Cania Verentika
NPM. 141259110



Kini Anda dapat mewujudkan rumah impian dengan lebih mudah melalui BNI Griya iB Hasanah. BNI Griya iB Hasanah memberikan pembiayaan pembelian rumah, ruko, kaving siap bangun (KSB), pembangunan dan renovasi rumah.

Persyaratan

- Pemohon minimal berusia 21 tahun, dan lunas pada saat usia pensiun
- Karyawan/Profesional/Pengusaha (Wiraswasta)
- Mempunyai penghasilan tetap dan mampu mengangsur
- Memenuhi persyaratan berdasarkan penilaian bank

Keunggulan

- Rasa tenang dan tenang karena dengan pembiayaan Syariah terhindar dari transaksi yang ribawi
- Angsuran tetap sampai dengan lunas
- Proses persetujuan pembiayaan mudah dan relatif cepat
- Uang muka ringan
- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun atau 20 tahun (untuk Nasabah Fixed Income)
- Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis
- Harga bersaing
- Bebas biaya provisi dan appraisal
- Bebas biaya administrasi (khusus akad murabahah)
- Tanpa denda

Simulasi angsuran*

Harga Beli Bank (Rp/ribu)	Harga Jual Bank	Jangka Waktu (bulan) dan Angsuran (Rp/ribu)			
		60	120	180	240
100.000	Harga	139.610	186.320	242.744	298.445
	Angsuran	2.327	1.533	1.349	1.244
	Harga	349.024	465.799	606.861	746.112
250.000	Angsuran	5.817	3.882	3.371	3.109
	Harga	698.048	931.599	1.213.722	1.492.225
	Angsuran	11.634	7.763	6.743	6.218
1.000.000	Harga	1.396.095	1.863.197	2.427.443	2.984.450
	Angsuran	23.269	15.527	13.486	12.435
	Harga	2.094.143	2.794.796	3.641.165	4.476.675
1.500.000	Angsuran	34.902	23.290	20.229	18.653

***Keterangan :**

- (i) Harga Beli Bank adalah Harga Perolehan dikurangi Uang Muka
- (ii) Harga Jual Bank tetap sampai dengan lunas
- (iii) Nilai pelunasan sebelum jatuh tempo (PSJT) adalah sebesar sisa kewajiban pada saat pelunasan
- (iv) Perhitungan di atas hanya sebatas simulasi. Hasil akhir diberikan sesuai surat keputusan Bank
- (v) Harga dapat berubah sewaktu-waktu

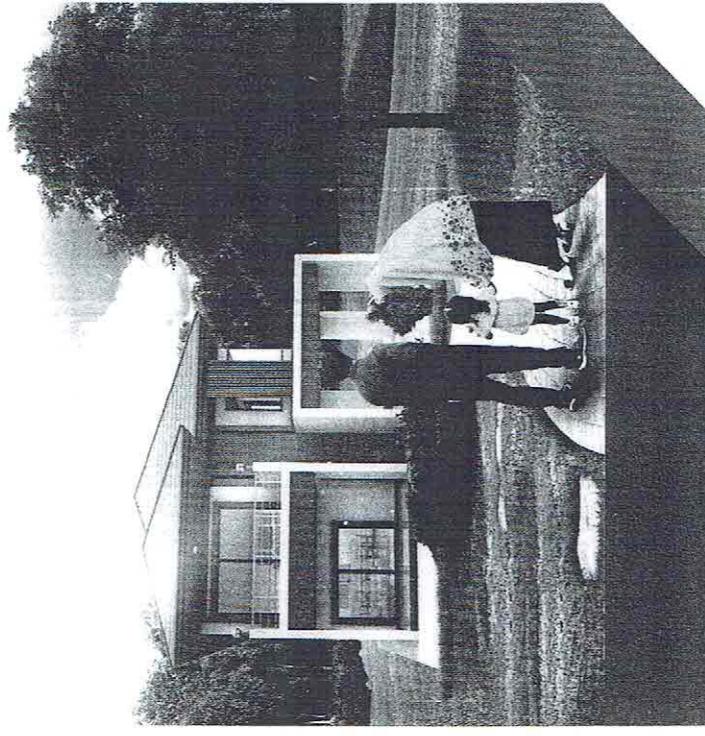
Dokumen yang dilengkapi

Dokumen	Karyawan	Pengusaha	Profesional
Fotokopi KTP pemohon dan suami/istri	✓	✓	✓
Pasfoto 4x6cm pemohon dan suami/istri	✓	✓	✓
Fotokopi surat nikah/cewa/ibrah harta (jika pisah harta)	✓	✓	✓
Fotokopi Kartu Keluarga	✓	✓	✓
Fotokopi surat WNI, surat keterangan ganti nama bagi WNI keturunan	✓	✓	✓
Fotokopi NPWP (pembiayaan diatas Rp50 Juta)	✓	✓	✓
Fotokopi rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir	✓	✓	✓
Asli slip gaji terakhir/surat keterangan penghasilan	✓	✓	✓
Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir di perusahaan/institusi keuangan 2 ttn terakhir	✓	✓	✓
Neraca dan laba rugi/informasi keuangan 2 ttn terakhir	✓	✓	✓
Akte perusahaan, SIUP dan TDP	✓	✓	✓
Fotokopi surat ijin praktek profesi	✓	✓	✓
Dokumen kepemilikan jaminan	✓	✓	✓
- Fotokopi sertifikat & IMB	✓	✓	✓
- Surat pesanan/penawaran	✓	✓	✓
- Fotokopi bukti setoran P3B terakhir	✓	✓	✓
- Rencana anggaran biaya (RAB)	✓	✓	✓
Denah lokasi rumah tinggal	✓	✓	✓

Informasi lebih lanjut silahkan hubungi:



**BNI Griya iB Hasanah
Rumahku
Taman Surga
Keluarga**



Kemudahan transaksi di lebih dari 320 Outlet BNI Syariah (Reguler dan Mikro), lebih dari 1.490 Kantor BNI dengan layanan Syariah dan lebih dari 14.000 ATM BNI, ditambah ribuan jaringan ATM Bersama, ATM Prima serta ATM Berlogo Maestro dan Citrus di seluruh dunia.





Wujudkan hunian Hasanah dengan rasa tenang dan tenteram sesuai syariah

Griya iB Hasanah

Facilities pembiayaan konsumtif untuk membeli, membangun, merenovasi rumah / ruko ataupun untuk membeli kavling siap bangun (KSB).

- Keunggulan**
- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun.
 - Margin kompetitif.
 - Uang muka yang ringan.
 - Angsuran tetap sampai dengan lunas.

Syarat Dokumen	Pegawai	Pengusaha	Profesional
01. Fotokopi KTP pemohon dan suami / istri	✓	✓	✓
02. Pasfoto 4x6 cm pemohon dan suami / istri	✓	✓	✓
03. Fotokopi surat nikah / cerai / pisah harta (jika pisah harta)	✓	✓	✓
04. Fotokopi kartu keluarga	✓	✓	✓
05. Fotokopi surat WNI, surat keterangan ganti nama bagi WNI keturunan	✓	✓	✓
06. Fotokopi NPWP (pembiayaan di atas Rp.50 juta)	✓	✓	✓
07. Fotokopi rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir	✓	✓	✓
08. Asli slip gaji terakhir / surat keterangan penghasilan	-	-	-
09. Asli surat keterangan masa kerja dan labortor terakhir di perusahaan / instansi	✓	✓	✓
10. Notarac dan laba rugi / informasi keuangan 2 tahun terakhir	✓	✓	✓
11. Akte perusahaan, SUP dan TDP	✓	✓	✓
12. Fotokopi surat ijin praktek profesi	-	-	✓
13. Dokumen kepemilikan jaminan: <ul style="list-style-type: none"> - Fotokopi sertifikat dan IMB - Surat pesanan / penawaran - Fotokopi bukti setoran PBB terakhir - Rencana anggaran biaya (RAB) 	✓	✓	✓
14. Denah lokasi rumah tinggal	✓	✓	✓

Pembayaran serba guna yang Hasanah dengan syarat mudah dan ringan

Fleksi iB Hasanah

Facilities pembiayaan konsumtif bagi pegawai / karyawan suatu Perusahaan / Lembaga / Instansi untuk pembelian barang dan penggunaan jasa sesuai Syariah Islam

Keunggulan

- Maksimal sampai dengan Rp.100 Juta.
- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.
- Margin kompetitif.
- Angsuran tetap sampai dengan lunas.

Persyaratan

- Sesuai syarat Griya iB Hasanah, butir 1 s/d 9 untuk Pegawai.

Multiguna iB Hasanah

Facilities pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa fixed asset

- Keunggulan**
- Uang muka ringan / tidak dipersyaratkan
 - Minimal pembiayaan Rp.25 Juta s/d Rp.2 Milyar.
 - Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 8 tahun.
 - Angsuran tetap sampai dengan lunas.
- Persyaratan**
- Sesuai syarat Griya iB Hasanah, butir 1 s/d 14.

Kemudahan mewujudkan impian kepemilikan emas yang Hasanah

Pembayaran Emas iB Hasanah

Kini Anda dapat mewujudkan impian kepemilikan emas melalui Pembiayaan Emas iB Hasanah. Pembiayaan Emas iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara rutin / tetap setiap bulannya.

- Keunggulan**
- Objek pembiayaan berupa logam mulia.
 - Angsuran tetap setiap bulannya selama masa pembiayaan s/d lunas.
 - Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis.
 - Jangka waktu pembiayaan minimal 2 s/d 5 tahun.
 - Maksimal pembiayaan sampai dengan Rp.150.000.000,-
 - Margin kompetitif.

- Persyaratan**
- Berstatus sebagai pegawai aktif / profesional / pengusaha.
 - Pemohon minimal berusia 21 tahun, pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum :
 - 55 tahun untuk pegawai (usia pensiun).
 - 60 tahun untuk kalangan profesional dan pengusaha.
 - Mempunyai penghasilan tetap dan kemampuan mengangsur.
 - Mengajukan permohonan melalui pengisian formulir permohonan pembiayaan konsumtif serta wawancara langsung.
 - Fotokopi KTP
 - Fotokopi NPWP (permohonan diatas Rp 50 Juta).
 - Kartu Identitas Pegawai (untuk pegawai).

Informasi lebih lanjut silahkan hubungi

Untuk informasi lebih lanjut, hubungi Layanan Telepon 24 jam BNI Call di 021-5000.46

HASANAH Titik

- Pendidikan
- ibadah Haji
- Beli Rumah
- Travelling
- ibadah Umrah
- Renovasi Rumah
- Kesehatan
- Serba Guna

Kemudahan dan kepastian mewujudkan impian yang Hasanah

Kemudahan transaksi di 292 Outlet BNI Syariah (Reguler dan Mikro), lebih dari 1.500 Kantor BNI dengan layanan Syariah dan lebih dari 11.000 ATM BNI, ditambah ribuan jaringan ATM Bersama, ATM Prima serta ATM berlogo Maestro dan Cirrus di seluruh dunia.

Informasi lengkap kunjungi Kantor Cabang BNI Syariah terdekat atau www.bnisyariah.co.id

BNI Syariah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan.

produk pembiayaan konsumtif



500046 BNI Call

@BNISyariah



PT Bank BNI Syariah

Memberikan yang Terbaik Sesuai Kaidah



BNI Syariah

FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN KONSUMTIF

PERMOHONAN PEMBIAYAAN

Jumlah Pembiayaan : Griya Multiguna Multijasa
 Haji Fleksi Oto

Tujuan Pembiayaan : _____

Jangka Waktu : _____ Bulan

Total Pembiayaan : Rp. _____

Uang Muka : Rp. _____

Pembiayaan Bank : Rp. _____

INFORMASI PEMOHON

Nama Lengkap : _____

Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan

Tempat / Tanggal Lahir : _____

Status : Menikah Belum Menikah Janda / Duda

Pendidikan : S3 / S2 S1 / D3 SMA / SMP Lainnya

Nama Gadis Ibu Kandung : _____

Nomor KTP : _____

NPWP : _____

Alamat KTP : _____
 Kode Pos : _____

Alamat Domisili : _____
 Kode Pos : _____

Nomor Telepon Rumah : _____

Nomor Handphone : _____

Status Tempat Tinggal : Pribadi Keluarga Sewa Dinas

Lama Tinggal di Alamat Ini : _____

Jumlah Tanggungan : _____ Orang

INFORMASI PEKERJAAN PEMOHON

Jenis Pekerjaan : PNS Swasta BUMN / D Profesional
 Wiraswasta Lainnya / Sebutkan.....

Nama Instansi : _____

Bidang Usaha : _____

Alamat Instansi : _____
 Kode Pos : _____

Jabatan : _____

Nama Atasan Langsung : _____

Lama Bekerja : _____ Mulai Bekerja Sejak (Tahun)

Telepon Kantor : _____ ext _____ Fax _____

Email : _____

INFORMASI PEKERJAAN PEMOHON SEBELUMNYA

Jenis Pekerjaan : PNS Swasta BUMN / D Profesional
 Wiraswasta Lainnya / Sebutkan.....

Nama Instansi : _____

Bidang Usaha : _____

Alamat Instansi : _____
 Kode Pos : _____

Jabatan : _____

Lama Bekerja : _____

Telepon Kantor : _____ ext _____ Fax _____

DATA ISTRI / SUAMI

Nama Istri / Suami : _____

Jenis Pekerjaan : PNS Swasta BUMN / D Profesional
 Wiraswasta Lainnya / Sebutkan.....

Nama Instansi : _____

Bidang Usaha : _____

Alamat Instansi : _____
 Kode Pos : _____

Jabatan : _____

Lama Bekerja : _____ Mulai Bekerja Sejak (Tahun)

Telepon Kantor : _____ ext _____

Nomor Handphone : _____

INFORMASI PEMBIAYAAN / PINJAMAN LAIN

Nama Bank	Jenis Pinjaman	Plafon / Jumlah Pembiayaan	Jatuh Tempo

INFORMASI REKENING SIMPANAN

Nama Bank	Jenis Pinjaman	Atas Nama	Nomor Rekening
	Gir / Tab / Dep		
	Gir / Tab / Dep		
	Gir / Tab / Dep		

INFORMASI KEUANGAN

1. Penghasilan Bersih Per-Bulan Pemohon : Rp. _____

2. Penghasilan Bersih Per-Bulan Pasangan : Rp. _____

3. Penghasilan Tambahan (Jika Ada) : Rp. _____

4. Pengeluaran Per-Bulan : Rp. _____

5. Angsuran Pembiayaan Lainnya : Rp. _____

6. Sisa Penghasilan (1+2+3-4-5) : Rp. _____

INFORMASI DATA AGUNAN

Jenis Agunan : T / KSB TB Mobil Motor Lainnya

Lokasi Agunan : _____

Luas T / KSB / TB : Tanah M² Bangunan M²

Merek Kendaraan : _____ Tahun

Status Kepemilikan / : Hak Milik Hak Guna Bangunan

Sertifikat : Lainnya / Sebutkan.....

Jenis Dokumen : _____ Nomor

Nomor Sertifikat : _____

Nomor IMB : _____

Harga Jual / RAB : Rp. _____

INFORMASI KELUARGA DEKAT TIDAK SERUMAH

Nama : _____

Hubungan : _____

Alamat : _____
 Kode Pos : _____

Telepon : _____ Rumah _____ HP _____

PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa semua informasi yang diberikan adalah benar. Informasi ini diberikan untuk tujuan permohonan pembiayaan dan dengan ini Saya mengizinkan BNI Syariah untuk mendapatkan dan memeriksa seluruh informasi yang diperlukan. Bersama ini Saya memberi kuasa kepada Bank untuk memotong dari rekening Giro / Tabungan / Deposito Saya di BNI / BNI Syariah guna melunasi angsuran pembiayaan dan atau kewajiban lainnya kepada Bank jika terjadi penundaan pembayaran. Dengan ini pula Saya menyatakan bersedia dan akan patuh pada peraturan dan persyaratan yang ditentukan Bank dan Saya mengetahui bahwa Bank berhak menyetujui atau menolak permohonan ini tanpa memberitahukan alasannya.

.....
 Pemohon

.....
 Istri / Suami Pemohon

() ()

FOTO PEMOHON & PASANGAN

--	--

TABEL SIMULASI ANGSURAN GRUYA IB HASANAH

Simulasi Harga Jual Pokok (A) dan Angsuran Per Bulan (B) sesuai Lembar Waktu

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
100,000,000	A	106,620,000	119,560,000	127,600,000	135,000,000	143,560,000	151,660,000	160,000,000	168,580,000	177,400,000	188,440,000	197,920,000	207,640,000	220,260,000	236,650,000
	B	8,885,000	4,707,500	3,321,111	2,658,333	1,993,889	1,805,276	1,666,667	1,560,926	1,478,333	1,427,576	1,374,444	1,331,026	1,311,071	1,314,722
120,000,000	A	127,904,000	135,576,000	143,472,000	153,120,000	172,272,000	181,992,000	192,000,000	202,296,000	212,880,000	226,128,000	237,504,000	249,168,000	264,312,000	283,980,000
	B	10,662,000	5,649,000	3,985,333	3,190,000	2,392,667	2,166,571	2,000,000	1,873,111	1,774,000	1,713,091	1,649,333	1,597,231	1,573,286	1,577,667
125,000,000	A	133,275,000	141,225,000	149,450,000	159,500,000	179,450,000	189,575,000	200,000,000	210,725,000	221,750,000	235,550,000	247,400,000	259,550,000	275,325,000	295,812,500
	B	11,106,250	5,884,375	4,151,389	3,322,917	2,492,361	2,256,845	2,083,333	1,951,157	1,847,917	1,784,470	1,718,056	1,663,782	1,638,839	1,643,403
145,000,000	A	154,599,000	163,821,000	173,362,000	185,020,000	208,162,000	219,907,000	232,000,000	244,441,000	257,230,000	273,238,000	286,984,000	301,078,000	319,377,000	343,142,500
	B	12,883,250	6,825,875	4,815,611	3,854,583	2,891,139	2,617,940	2,416,667	2,263,343	2,143,583	2,069,985	1,992,944	1,929,987	1,901,054	1,906,347
150,000,000	A	159,930,000	169,470,000	179,340,000	191,400,000	215,340,000	227,490,000	240,000,000	252,870,000	266,100,000	282,660,000	296,880,000	311,460,000	330,390,000	354,975,000
	B	13,327,500	7,061,250	4,981,667	3,987,500	2,990,833	2,708,214	2,500,000	2,341,389	2,217,500	2,141,364	2,061,667	1,996,538	1,966,607	1,972,083
175,000,000	A	186,585,000	197,715,000	209,230,000	223,300,000	251,230,000	265,405,000	280,000,000	295,015,000	310,450,000	329,770,000	346,360,000	363,370,000	385,455,000	414,137,500
	B	15,548,750	8,238,125	5,811,944	4,652,083	3,489,306	3,159,583	2,916,667	2,731,620	2,587,083	2,498,258	2,405,278	2,329,295	2,294,375	2,300,764
200,000,000	A	213,240,000	225,960,000	239,120,000	255,200,000	287,120,000	303,320,000	320,000,000	337,160,000	354,880,000	376,880,000	395,840,000	415,280,000	440,520,000	473,300,000
	B	17,770,000	9,415,000	6,642,222	5,316,667	3,987,778	3,610,952	3,333,333	3,121,852	2,956,667	2,855,152	2,748,889	2,662,051	2,622,143	2,629,444

sa

DP

PEMBIAYAAN UNTUK RUMAH BARU/SECOND, PEMBANGUNAN RUMAH, RENOVASI, RUKO BARU/SECOND, TANAH KAVLING

ANGSURAN TETAP, PROSES CEPAT DAN MUDAH

BEBAS BIAYA APPRAISAL, PROPOSISI DAN ADMINISTRASI

Persyaratan:

1. Aplikasi permohonan
2. Fc KTP suami istri, KK, Surat Nikah/Cerai
3. Foto 3x4 suami istri
4. Fc NPWP
5. Rekoran Tab 3 Bulan terakhir (Pegawai/Karyawan)
6. Fc SIP, slip gaji 3 bulan terakhir (Pegawai/Karyawan)

7. Legaltas usaha (bila ada klinik)
8. Fc. Sertifikat, IMB, PBB, Data Pemilik Sertifikat (KTP, KK, Buku Nikah, NPWP)
9. Surat Penawaran (Developer/perorangan) untuk pembelian
10. Rencana Anggaran Biaya (RAB) iy/ renovasi dan pembangunan
11. Denah lokasi Jaminan

9. Fc. Sertifikat, IMB, PBB, Data Pemilik Sertifikat (KTP, KK, Buku Nikah, NPWP)

TABEL SIMULASI ANGSURAN MULTIGUNA IB HASANAH

Harga Beli/Bank	Simulasi Harga Jual Bank (A) dan Angsuran Per Bulan (B) Sesuai Jangka Waktu										
	A & B	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
100,000,000	A	107,180,000	114,380,000	122,590,000	131,760,000	141,150,000	150,280,000	159,780,000	169,520,000	181,180,000	191,800,000
	B	8,931,667	4,765,833	3,405,278	2,745,000	2,352,500	2,087,222	1,902,143	1,765,833	1,677,593	1,598,333
150,000,000	A	160,770,000	171,570,000	183,885,000	197,640,000	211,775,000	225,420,000	239,670,000	254,280,000	271,770,000	287,700,000
	B	13,397,500	7,148,750	5,107,917	4,117,500	3,528,750	3,130,833	2,853,214	2,648,750	2,516,389	2,397,500
200,000,000	A	214,360,000	228,760,000	245,180,000	263,520,000	282,300,000	300,560,000	319,040,000	339,040,000	362,360,000	389,600,000
	B	17,863,333	9,531,667	6,810,556	5,490,000	4,705,000	4,174,444	3,804,286	3,531,667	3,355,185	3,196,667
250,000,000	A	267,950,000	285,950,000	306,475,000	329,400,000	352,875,000	375,700,000	399,450,000	423,800,000	452,950,000	479,500,000
	B	22,329,167	11,914,583	8,513,194	6,862,500	5,881,250	5,218,056	4,755,357	4,414,583	4,193,981	3,995,833
300,000,000	A	321,540,000	343,140,000	367,770,000	395,280,000	423,450,000	450,840,000	479,340,000	508,560,000	543,540,000	575,400,000
	B	26,795,000	14,297,500	10,215,833	8,233,000	7,057,500	6,261,667	5,706,429	5,297,500	5,032,778	4,795,000
350,000,000	A	375,130,000	400,330,000	429,065,000	461,160,000	494,025,000	525,980,000	559,230,000	593,320,000	634,130,000	671,300,000
	B	31,260,833	16,680,417	11,918,472	9,607,500	8,233,750	7,305,278	6,657,500	6,180,417	5,871,574	5,594,167
400,000,000	A	428,720,000	457,520,000	490,360,000	527,040,000	564,600,000	601,120,000	639,120,000	678,080,000	724,720,000	767,200,000
	B	35,726,667	19,063,333	13,621,111	10,980,000	9,410,000	8,348,889	7,608,571	7,063,333	6,710,370	6,393,333
450,000,000	A	482,310,000	514,710,000	551,655,000	592,920,000	635,175,000	676,260,000	719,010,000	762,840,000	815,310,000	863,100,000
	B	40,192,500	21,446,250	15,323,750	12,352,500	10,586,250	9,397,500	8,559,643	7,946,250	7,549,167	7,192,500
500,000,000	A	535,900,000	571,900,000	612,950,000	659,800,000	705,750,000	751,400,000	798,900,000	847,600,000	905,900,000	959,000,000
	B	44,658,333	23,829,167	17,026,389	13,725,000	11,762,500	10,436,111	9,510,714	8,829,167	8,387,963	7,991,667
750,000,000	A	803,850,000	857,850,000	919,425,000	988,200,000	1,058,625,000	1,127,100,000	1,198,350,000	1,271,400,000	1,358,850,000	1,438,500,000
	B	66,987,500	35,743,750	25,539,583	20,587,500	17,643,750	15,654,167	14,266,071	13,243,750	12,581,944	11,987,500
800,000,000	A	857,440,000	915,040,000	980,720,000	1,054,080,000	1,129,200,000	1,202,240,000	1,278,240,000	1,356,160,000	1,449,440,000	1,534,400,000
	B	71,453,333	38,126,667	27,242,222	21,960,000	18,820,000	16,697,778	15,217,143	14,126,667	13,420,741	12,786,667
850,000,000	A	911,030,000	972,230,000	1,042,015,000	1,119,960,000	1,199,775,000	1,277,380,000	1,358,130,000	1,440,920,000	1,540,030,000	1,630,300,000
	B	75,919,167	40,509,583	28,944,861	23,332,500	19,996,250	17,741,389	16,168,214	15,009,583	14,259,537	13,585,833

BNI Syariah

Memberikan yang Terbaik Sesuai Kondisi



ANGSURAN TETAP, PROSES CEPAT DAN MUDAH BEBAS BIAYA APPRAISAL, PROPOSIS DAN ADMINISTRASI

Persyaratan

1. Aplikasi pemohon
2. Fc KTP suami/istri, KK, Surat Nikah/Cerai
3. Foto 3x4 suami/istri
4. Fc NPWP
5. Rek koran Tab 3 Bulan terakhir (Pegawai/Karyawan)
6. Fc SIP, slip gaji 3 bulan terakhir (Pegawai/Karyawan)

7. Legalitas usaha (bila ada klinik)
8. Fc. Sertifikat, IMB, PBB, Data Pemilik Sertifikat (KTP, KK, Buku Nikah, NPWP)
9. Surat Penawaran (Developer/perorangan) untuk pembelian
10. Rencana Anggaran Biaya (RAB) u/ renovasi dan pembangunan
11. Denah lokasi Jaminan











RIWAYAT HIDUP



Bella Cania Verentika dilahirkan di Rejo Asri Kec. Seputih Raman pada tanggal 3 Juli 1997, anak pertama dari pasangan Bapak S. Sumarno dan Ibu Leliana Lestari.

Pendidikan dasar peneliti ditempuh di Sekolah Dasar (SD) Negeri 01 Rejo Asri Kec. Seputih Raman, dan selesai pada tahun 2009.

Peneliti menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 02 Kotagajah yang diselesaikan pada tahun 2012 dan melanjutkan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 01 Kotagajah yang diselesaikan pada tahun 2014. Kemudian Peneliti melanjutkan pendidikan di STAIN Jurai Siwo Metro pada tahun 2014 dan selesai pada tahun 2018 di Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.