

**SKRIPSI**

**NEGOISASI MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH  
(Study Kasus Pada Bank Syariah Indonesia  
Kantor Cabang Bandar Jaya)**

**Oleh :  
BAYU NUR AZI  
1602100093**



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

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1444 H / 2023 M**

**NEGOISASI MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH**  
**(Study Kasus Pada Bank Syariah Indonesia**  
**Kantor Cabang Bandar Jaya)**

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

Oleh :  
BAYU NUR AZI  
1602100093

Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

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

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**1444 H / 2023 M**



**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](http://www.syariah.metrouniv.ac.id); e-mail: [syariah.iain@metrouniv.ac.id](mailto:syariah.iain@metrouniv.ac.id)

**NOTA DINAS**

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) Berkas  
Perihal : Pengajuan Permohonan untuk Dimunaqosyahkan

Kepada Yth.,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka skripsi yang disusun oleh:

Nama : Bayu Nur Azi  
NPM : 1602100093  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1 PBS)  
Judul : NEGOSIASI MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN  
MURABAHAH (Study Kasus pada Bank Syariah Indonesia  
Kantor Cabang Bandar Jaya)

Disetujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Metro, 12 Mei 2023  
Dosen Pembimbing

**Upia Rosmalinda, M.E.I**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : NEGOSIASI MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN  
MURABAHAH (Study Kasus pada Bank Syariah  
Indonesia Kantor Cabang Bandar Jaya)

Nama : Bayu Nur Azi

NPM : 1602100093

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1 PBS)

## MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, 12 Mei 2023  
Dosen Pembimbing



**Upia Rosmalinda, M.E.I**



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No: B-1946./In.28.3/D/PP.00.9/06/2023

Skripsi dengan Judul: NEGOSIASI MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH STUDY KASUS PADA BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG BANDAR JAYA, disusun oleh: Bayu Nur Azi, NPM. 1602100093, Prodi: S1 Perbankan Syariah telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal: Rabu/7 Juni 2023.

**TIM PENGUJI:**

Ketua : Upia Rosmalinda, M.E.I

(.....)

Penguji I : Zumaroh, M.E.Sy

(.....)

Penguji II : Muhammad Ryan Fahlevi, M.M

(.....)

Sekretaris : Agus Alimudin, ME

(.....)

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

  
  
Dr. Siti Zulaikha, S.Ag, M.H  
NIP. 19720611199803 2 001

**ABSTRAK**  
**NEGOISASI MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH**  
**(Study Kasus Pada Bank Syariah Indonesia**  
**Kantor Cabang Bandar Jaya)**

**Oleh:**

**BAYU NUR AZI**

Perbankan Syariah merupakan salah satu lembaga yang menjalankan kegiatan jual beli (*murabahah*). Dari jual beli tersebut, perbankan syariah akan mendapatkan keuntungan (*Margin*). Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui praktek negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Bandar Jaya.

Metode yang peneliti gunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat *deskriptif kualitatif*. Sumber data penelitian ini diperoleh dari sumber data primer dan sekunder dengan teknik Wawancara, Observasi dan Dokumentasi yang bertujuan untuk mendeskripsikan pelaksanaan negosiasi *margin* pada akad pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya. Teknik analisis data menggunakan kerangka berpikir induktif.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di paparkan oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa, Praktek negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KC Bandar jaya tidak dilakukan. Nasabah tidak di perbolehkan untuk melakukan penawaran *margin* oleh *Consumer Banking Staff (CBS)*. karena *margin* sudah ditetapkan dari kantor pusat, sehingga nasabah maupun pihak pembiayaan tidak bisa melakukan tawar-menawar terhadap margin. Apabila nasabah merasa keberatan dan tetap ingin melanjutkan permohonan pembiayaan, *Consumer Banking Staff (CBS)* memberikan alternative kepada nasabah untuk melakukan tawar-menawar terhadap uang muka dengan persetujuan yang diberikan dari unit *processing* setelah dilakukan penilaian dari data nasabah. Alasan nasabah mau menerima *margin* yang diberikan oleh Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya karena nasabah membutuhkan pembiayaan tersebut.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Bayu Nur Azi

Npm : 1602100093

Jurusan : S1 Perbankan Syariah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Mei 2023

Yang Menyatakan



**Bayu Nur Azi**

NPM. 1602100093

## MOTTO

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

**Artinya:** *Dan janganlah kamu (merasa) lemah, dan jangan (pula) bersedih hati, sebab kamu paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang beriman. (Q.S. Ali-Imran' Ayat 139).*



## **PERSEMBAHAN**

Puji Syukur Alhamdulillah peneliti ucapkan kehadiran Allah SWT, serta taufik, hidayah dan inayah-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini untuk memenuhi tugas dan sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana stata satu perbankan syariah (SE).

Skripsi peneliti persembahkan kepada:

1. Bapak dan Ibu tercinta (Alm.Hartono dan Siti Zubaedah) yang senantiasa selalu mendo'akan, memberikan motivasi serta dukungan yang tulus dan tak kenal lelah sehingganya saya selalu istiqomah dan semangat dalam menuntut ilmu kemudian menyelesaikan skripsi ini.
2. Terima kasih untuk Mbak saya Nurul Komala yang telah memberikan semangat, selalu sabar dan dukungan untuk mengerjakan skripsi ini, kepada kedua mamam saya Prio Suyogi dan Asep Suhendra yang selalu memberikan semangat agar cepat selesai dalam mengerjakan Skripsi ini.
3. Teman-teman S1 Perbankan Syariah angkatan 2016 yang sama-sama berjuang agar terselesaikan skripsi ini.
4. Almamater tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini. Penelitian ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M. Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam negeri (IAIN) Metro
2. Ibu Dr. Siti Zulaikha, S. Ag., M. H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam negeri (IAIN) Metro
3. Bapak Muhammad Riyan Fahlevi, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam negeri (IAIN) Metro
4. Ibu Upia Rosmalinda M.E.I selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan waktu, bimbingan, petunjuk, serta mengarahkan dan memberikan motivasi.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bandar Jaya yang telah memberikan waktu dan pengarahan dalam penelitian ini.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan

diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Perbankan Syariah .

Metro, Mei 2023

Peneliti



Bayu Nur Azi

1602100093

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	7
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian .....	7
D. Penelitian Relavan .....	8
 <b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Pembiayaan Murabahah .....	11
1. Pengertian Pembiayaan Murabahah.....	11
2. Landasan Hukum Pembiayaan Murabahah .....	14
3. Manfaat, Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah.....	16
4. Jenis Pembiayaan Murabahah.....	18
5. Prosedur Pembiayaan Murabahah .....	19
6. Skema Pembiayaan Murabahah.....	21

B. Margin .....	22
1. Pengertian Margin.....	22
2. Landasarn Hukum Margin .....	23
3. Penetapan Margin .....	25
4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin.....	26
5. Syarat dalam Perhitungan Margin Keuntungan.....	29
6. Penetapan Margin dalam Pembiayaan Murabahah.....	29

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Jenis Dan Sifat Penelitian .....	31
B. Sumber Data .....	32
C. Teknik Pengumpulan Data .....	34
D. Teknik Analisis Data .....	36

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Profil Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya.....	38
1. Sejarah Dan Perkembangan BSI KC Bandar Jaya.....	38
2. Visi dan Misi BSI KC Bandar Jaya .....	40
3. Struktur Organisasi BSI KC Bandar Jaya.....	41
4. Produk Dan Jasa BSI KC Bandar Jaya .....	44
B. Praktek Negosiasi Margin Pada Pembiayaan Murabahah Pada BSI KC Bandar Jaya.....	53

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	66
B. Saran.....	66

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Perhitungan Pembiayaan <i>Murabahah</i> dengan Margin Anuitas BSI KC Bandar Jaya .....	4
Tabel 1.2 : Batasan Margin Pembiayaan <i>Murabahah</i> BSI KC Bandar Jaya ..	60

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	: Skema aplikasi pembiayaan dengan akad <i>murabahah</i> .....	21
Gambar 2	: Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya ...	41

## **DAFTAR LAMPIRAN**

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



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Penelitian

Manusia adalah makhluk sosial yang membutuhkan komunikasi sehingga mereka dapat mengambil dan membantu orang lain. Koneksi dapat diakui melalui perdagangan yang dengannya mereka bisa mendapatkan persyaratan yang mereka butuhkan. Demikian pula, berdagang adalah bisnis yang lebih sering digeluti oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya dibandingkan dengan profesi lain. Dalam Islam, perdagangan diatur secara mendalam dan hati-hati dengan tujuan agar masyarakat dapat bergaul dalam pandangan hukum 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.<sup>1</sup> 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.<sup>2</sup>

Secara Nash baik dalam Al-Qur'an maupun Hadist tidak dijelaskan secara spesifik keharusan perbankan syariah untuk melakukan negosiasi *margin* dalam akad *murabahah* mengenai jual beli, keuntungan, kerugian

---

<sup>1</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), 41.

<sup>2</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), 49

dan perdagangan. Jumah fukaha, mendasarkan dibolehkannya akad *murabahah* berdasarkan QS. An-Nisa (4): 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

*“wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang tidak benar, kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sungguh Allah maha penyayang kepadamu”*

Berdasarkan pendapat Wahbah Az-Zuhaili (Az-Zuhaili Wahbah, 1997. 84) menafsirkan ayat tersebut dengan kalimat janganlah kalian ambil harta orang lain dengan cara yang haram dalam jual beli, jangan pula dengan riba, judi, merampas dan penipuan. Akan tetapi dibolehkan bagi kalian untuk mengambil harta milik selainmu dengan cara dagang yang lahir dari keridhaan dan keikhlasan hati antara dua pihak dan dalam koridor syar’i. dan pendapat Baidhawi (Abdullah bin Umar bin Muhammad al-Asy Syirazi Baidhawi, n.d: 276) memberikan penafsiran mengenai surat an-Nisa ayat 29, yaitu mendapatkan harta yang tidak diperbolehkan syariat seperti ghasab, riba dan lotre.

Berdasarkan Definisi bathil yang dijelaskan oleh para mufassirin di atas baik oleh Wahbah Az Zuhaili dan Baidhawi terhadap penafsiran ayat An-Nisa 29, tidak menunjukkan perbedaan signifikan, contoh definisi yang diberikan oleh Wahbah Az Zuhaili lebih pada menunjukkan cara memperoleh harta, sedangkan definisi yang diberikan Baidhaw fokus pada

cara menggunakan. Yang kesemuanya menyebutkan bahwa perilaku memakan harta secara batil ialah perilaku yang mendatangkan kezaliman bagi orang lain. Di antaranya dalam bentuk riba, lotre (maisir), ghasab (mencuri), khianat dan sebagainya.

Jumhur fukaha, dalam QS. An-Nisa (4): 29 mendasarkan dibolehkannya akad *murabahah*, yang menjelaskan perdagangan atau jual beli dilakukan suka sama suka diantara kedua belah pihak.<sup>3</sup> Oleh karena itu *murabahah* merupakan jual beli yang didasarkan pada kerelaan kedua belah pihak dengan tujuan untuk menciptakan keadilan.

Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya merupakan lembaga keuangan syariah yang menjalankan produk *murabahah*. Namun dalam praktiknya, pada akad *murabahah*, *margin* hanya ditentukan oleh sepihak yaitu Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya tanpa adanya Negosiasi dengan nasabah. Dan menurut penjelasan dari *Junior Consumer Banking Relationship Manager* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya mengatakan bahwa besarnya *margin* sudah ditentukan dari Kantor Pusat di Jakarta. Sehingga nasabah tidak diberikan kesempatan untuk melakukan negosiasi *margin* dalam pembiayaan *murabahah*. Berikut ini merupakan perhitungan angsuran pembiayaan dan *margin* anuitas pada pembiayaan kepemilikan rumah Bank Syariah Indonesia:

---

<sup>3</sup> Jamal Abdul Aziz, "Transformasi Akad *Bay AL-Murabahah* dari Konsep Fikih ke Produk Bank (Analisis Kristis Perspektif Fikih Muamalah)", (Purwokerto: STAIN Purwokerto), 4.

**Tabel 1.1**  
**Perhitungan Pembiayaan *Murabahah***  
**Dengan Margin Anuitas**

No	Jumlah Pinjaman	Uang Muka	Pembiayaan Bank	Jangka Waktu	Margin Anuitas	Angsuran Perbulan	Total Pembiayaan
1	100.000.000	20.000.000	80.000.000	5 th	10 %	2.124.704	127.482.240
2	100.000.000	20.000.000	80.000.000	10 th	11 %	1.377.500	165.300.000
3	100.000.000	20.000.000	80.000.000	15 th	12 %	1.200.168	216.030.240

Sumber: Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bandar Jaya Lampung Tengah

Berdasarkan data pada tabel I diatas dari wawancara yang dilakukan peneliti kepada karyawan Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya bagian Marketing pembiayaan Griya, bahwasannya pembayaran angsuran

Pada hakekat jual-beli yang memperbolehkan adanya tawar-menawar maka demikian pula dalam pembiayaan murabahah karena memiliki konsep yang sama. Tawar-menawar ini terjadi dalam bentuk negosiasi. Tawar-menawar margin dalam pembiayaan murabahah berujung kepada satu nominal yang mawadahi kedua kepentingan. Namun, dengan perbedaan kepentingan yang bertolak belakang maka sudah barang tentu akan melalui diskusi yang “panjang”. Di satu sisi, perbankan syariah menginginkan besaran margin yang sesuai dengan perencanaan keuangan mereka namun di sisi lain, nasabah menginginkan nominal yang kecil dari besaran margin yang di tetapkan untuk meringankan pembayaran angsurannya.

*Consumer Banking Staff (CBS) ager* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya juga menjelaskan bahwa dalam menawarkan produk pembiayaan *murabahah*, mereka hanya memberikan penjelasan terkait uang

muka dan besaran angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya. Mereka tidak menjelaskan secara spesifik kepada nasabah terkait jumlah keuntungan yang didapatkan oleh Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya. *Consumer Banking Staff (CBS)* menganggap nasabah sudah dapat menelaah sendiri bahwa jumlah angsuran yang lebih besar dari harga beli barang yang harus dibayarkan setiap bulannya itu adalah keuntungan yang didapatkan oleh Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya.<sup>4</sup> Sejak awal pengenalan produk pembiayaan *murabahah* kepada nasabah mereka tidak menjelaskan mengenai konsep *margin*.

Nasabah hanya diberikan hak untuk melakukan negosiasi jumlah uang muka pada pembiayaan *murabahah*. Apabila nasabah merasa keberatan dengan jumlah uang muka yang ditetapkan Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya maka nasabah diberikan hak untuk melakukan tawar-menawar. Tetapi nasabah tidak diberikan hak untuk melakukan negosiasi *margin*.

Berdasarkan penjelasan dari *Consumer Banking Staff (CBS)* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya, 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* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya juga memperhatikan

---

<sup>4</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Nanda Herista Saputri selaku *Consumer Banking Staff (CBS)* Bank syariah Indonesia KC bandar jaya pada 18 april 2023

beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi seperti risiko, biaya operasional, gaji pegawai yang harus dibayarkan, dan biaya sewa gedung dan kendaraan.<sup>5</sup>

Berdasarkan penjelasan dari lima nasabah Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya yang mengajukan pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa dalam akad *murabahah* tidak dilakukan negosiasi *margin* (keuntungan). Keuntungan ditentukan secara sepihak oleh Bank Syariah Indonesia tanpa adanya tawar menawar dengan nasabah. Nasabah tersebut mengaku bahwa besaran *margin* 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.<sup>6</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas, peneliti memberikan ulasan bahwa terdapat kesenjangan dalam praktek negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya. 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, *Consumer*

---

<sup>5</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Meri Marlina selaku *Consumer Banking Staff (CBS)* Bank syariah Indonesia KC bandar jaya pada 18 april 2023

<sup>6</sup> Hasil wawancara dengan Nasabah Pembiayaan *Murabahah* bank syariah Indonesia KC bandar jaya pada 18 april 2023

*Banking Staff (CBS)* tidak menjelaskan mengenai konsep *margin* kepada nasabah.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka dapat dirumuskan pertanyaan penelitian yaitu Bagaimanakah praktek negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Bandar Jaya?

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

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian yang peneliti lakukan yaitu: Untuk mengetahui praktek negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Bandar Jaya

### **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 syariah.

#### **b. Manfaat Praktis**

Penelitian di diharapkan bermanfaat Bagi praktisi yaitu dapat

digunakan sebagai dasar referensi dan masukan bahwa dalam pembiayaan *murabahah* diperbolehkan adanya tawar menawar dalam penentuan besarnya *margin* (keuntungan). Dan 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 Indonesia*. Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme penentuan *margin murabahah* dan faktor penyebab fluktuasi *margin murabahah* pada Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Indonesia. 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 Indonesia.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Nolita Nurfiani, *Analisa Perbandingan Penentuan Margin Murabahah Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Indonesia*, Skripsi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2007.



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 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.<sup>8</sup>

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*.<sup>9</sup>

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

---

<sup>8</sup> 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.

<sup>9</sup> Shofiyatus Sholehah, *Pengaruh Biaya Operasional dan Efisiensi Usaha terhadap Pendapatan Margin Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah di Indonesia*, Skripsi Universitas Jember, Jember, 2016.

*margin* seperti biaya operasional dan efisiensi usaha. Sedangkan penelitian yang saya lakukan untuk mengetahui praktek negosiasi *margin* pada akad pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Bandar Jaya

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pembiayaan Murabahah

##### 1. Pengertian pembiayaan Murabahah

Menurut Kasmir, pembiayaan merupakan penyediaan dana atau uang yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu pihak bank dan pihak peminjam dana, di mana pihak peminjam diwajibkan untuk mengembalikan dana tersebut berdasarkan waktu tertentu atau jangka waktu yang telah ditetapkan dengan ditambah imbalan atau bagi hasil.<sup>1</sup> Pembiayaan merupakan salah satu tugas dan produk yang disediakan bank dalam memberikan fasilitas berupa pendanaan untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkan pembiayaan atau pendanaan.<sup>2</sup>

Pembiayaan atau *financing* adalah pemberian dana yang dilakukan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang membutuhkan dana untuk mendukung investasi yang dilakukan pihak tersebut yang dikerjakan secara pribadi atau lembaga.<sup>3</sup> Sehingga dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan pemberian dana yang dilakukan oleh pihak pemilik dana kepada pihak yang membutuhkan dana yang digunakan untuk keperluan masyarakat secara individu atau lembaga berdasarkan

---

<sup>1</sup> Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2002),325

<sup>2</sup> Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah : dari Teori ke Praktek* (Jakarta : Gema Insani, 2001), 160

<sup>3</sup> Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung : Alfabeta, 2010),42

ketentuan-ketentuan yang telah disepakati antara kedua belah pihak.

Secara bahasa murabahah berasal dari bahasa Arab yaitu rabaha, yurabihu dan murabahatan yang memiliki arti untung atau menguntungkan. Sedangkan secara istilah, murabahah merupakan jual beli dengan memberitahukan harga awal ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati. Sedangkan pengertian murabahah menurut Muhammad Syafii Antonio yaitu jual beli barang atau jasa dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati antara pihak terkait. Dalam jual beli murabahah ini penjual harus memberitahukan kepada pembeli mengenai harga awal suatu produk dan menentukan tingkat keuntungan yang disepakati antar pihak terkait.<sup>4</sup> Menurut Adiwarman A. Karim, murabahah adalah perjanjian dalam jual beli barang atau jasa dengan menyatakan harga pokok dan keuntungan yang disetujui oleh penjual dan pembeli. Perjanjian ini merupakan salah satu bentuk natural certainly contracts karena dalam murabahah margin yang diperoleh dapat ditentukan sesuai keinginan dan kesepakatan kedua belah pihak.<sup>5</sup>

Berdasarkan Perbankan Syariah, pembiayaan murabahah merupakan perjanjian antara Bank Syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, di mana Bank Syariah menyediakan barang yang dibutuhkan nasabah atau modal kerja lainnya, dan nasabah akan

---

<sup>4</sup>Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah : dari Teori ke Praktek* (Jakarta : Gema Insani, 2001), 145.

<sup>5</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2014),204.

membayar senilai harga pokok yang ditambah dengan keuntungan secara angsuran sesuai waktu yang sudah ditentukan.<sup>6</sup> Sehingga pembayaran pembiayaan murabahah dengan pembayaran secara tunai atau secara angsuran selama jangka waktu yang telah disepakati antara kedua belah pihak. Untuk tambahan biaya dari barang yang dibutuhkan nasabah tersebut akan menjadi keuntungan bagi penjual atau bank syariah yang dinegosiasikan di awal akad antara kedua belah pihak.

Pembiayaan murabahah menunjukkan adanya pembelian suatu produk atau barang sesuai dengan pesanan nasabah dan adanya penjualan produk kepada nasabah dengan harga jual yang berasal dari harga produk tersebut ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Sehingga dalam pembiayaan ini, pihak bank harus memberitahukan kepada nasabahnya mengenai harga pokok barang yang dijual yang ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Berarti bank tidak menyediakan dana kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang diinginkan. Namun, bank harus membelikan barang yang dipesan nasabah melalui pihak ketiga dan menjual barang tersebut kepada nasabah sesuai pesannya dengan harga yang telah disepakati.<sup>7</sup> Tujuan dari pembiayaan murabahah itu sendiri yaitu untuk memberikan kesempatan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Dengan adanya pembiayaan ini, maka diharapkan masyarakat

---

<sup>6</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 224

<sup>7</sup> Fithria Aisyah Rahmawati, *Jurnal Equilibrium, Analisis Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin pada Pembiayaan Murabahah di BMT Se-Kabupaten Jepara*, Vol. 3, No. 2 (Kudus : STAI Kudus, 2015), 243, diakses melalui <http://journal.iainkudus.id/index.php/equilibrium/article/download/1257/111>

khususnya pengusaha dapat menikmati pembiayaan ini baik dibidang industry maupun pedagang, sehingga mampu memberikan kesempatan kerja dan mendukung kegiatan distribusi dan produksi masyarakat diberbagai kalangan.

## 2. Landasan Hukum Pembiayaan Murabahah

Al-Qur'an tidak menunjukkan secara detail tentang permasalahan pembiayaan murabahah. Namun karena pembiayaan murabahah ini termasuk akad dalam jual beli, maka dalil tentang pembiayaan murabahah ini dapat dipahami dari keumuman dalil jual beli. Jual beli merupakan salah satu cara yang digunakan manusia untuk saling tolong menolong yang diridhai oleh Allah SWT. Oleh sebab itu, akad murabahah ini diperbolehkan dalam hukum Islam. Berikut beberapa landasan hukum pembiayaan murabahah :

### a. Al-Qur'an

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

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

*“Hai orang-orang yang menerima, janganlah saling memakan harta kekayaan dengan cara yang batummmmmmmmmmm il, selain melalui tukar-menukar yang berlaku dengan kesepakatan bersama di antara kamu. Juga, janganlah kamu menyia-nyiakan dirimu, sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.”*

Dari Q.S An-Nisa ayat 29 tersebut menjelaskan bahwa dalam melaksanakan perniagaan harus berdasarkan suka sama suka dan

mengandung asas kebebasan. Namun kebebasan dalam perjanjian bukan berarti kebebasan tanpa batas. Kebebasan di sini berarti dalam perjanjian harus mewujudkan kebebasan berkehendak, adanya hak asasi dan tidak bertentangan dengan hukum syariah Islam. Dalam perjanjian harus ada keseimbangan dan keselarasan antara penjual dan pembeli, sehingga tidak ada berat sebelah antara kedua belah pihak.<sup>8</sup>

#### b. Hadist

Adapun hadist tentang pembiayaan murabahah yaitu Said al-Khudri. Artinya: Dari Abu Said Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”. (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai sahih oleh Ibnu Hibban).

Hadist Riwayat Ibnu Majah. Artinya : “Nabi bersabda : ‘Ada tiga hal yang mengandung berkah : jual beli tidak secara tunai, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.’” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib)<sup>9</sup> Hadist di atas menunjukkan bahwa manusia dapat melaksanakan praktek jual beli yang dilakukan secara tidak tunai. Hal ini sama dengan praktek pada pembiayaan murabahah yang dilakukan secara angsuran. Jika ada nasabah melakukan pembiayaan murabahah melalui lembaga keuangan syariah, maka nasabah akan diberi waktu untuk melunasi pembiayaan tersebut sesuai kesepakatan

---

<sup>8</sup> Dhody Ananta dan Cucu Solohah, *Akad Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah dalam Bentuk Akta Otentik Implementasi, Rukun dan Syarat*, 19.

<sup>9</sup> Abu Abdillah Muhammad Bin Yazid Bin Majah Al-Qazwini, *Sunan Ibnu Majah* (Beirut : Dar ElMarefah, 2005), 79

### 3. Manfaat, Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah

Murabahah memiliki sifat bisnis tjiarah atau mencari keuntungan. Sehingga manfaat murabahah yaitu memperoleh keuntungan dari selisih harga beli penjual dengan harga yang dijual kepada pembeli. Selain itu, akad murabahah ini juga sangat ketat dan mudah diimplementasikan di bank syariah.<sup>10</sup>

Menurut Muhammad, rukun dalam akad murabahah yaitu :

- a. Adanya Penjual, yang berperan sebagai penjual di sini yaitu Bank Syariah. Pihak Bank menyediakan barang sesuai dengan kebutuhan nasabah.
- b. Pembeli, pembeli dalam pembiayaan murabahah yaitu nasabah. Nasabah akan mengajukan permohonan pembiayaan murabahah kepada bank.
- c. Objek jual beli, dalam akan pembiayaan harus ada barang yang diperjualbelikan, barang yang dibutuhkan nasabah biasanya berupa barang yang bersifat konsumtif.
- d. Harga, harga merupakan bagian yang penting dalam akad jual beli. Bank akan menjual barang kepada nasabah senilai harga pokok ditambah dengan keuntungan
- e. Ijab dan Qabul, dalam jual beli harus ada kerelaan dan kesepakatan antara pihak penjual dan pihak pembeli, kerelaan ini dilihat setelah kedua belah pihak melangsungkan ijab dan qabul. Ijab dan qabul ini

---

<sup>10</sup> Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah : dari Teori ke Praktek* (Jakarta : Gema Insani, 2001), 107.



diungkapkan dengan jelas.<sup>11</sup>

Sedangkan syarat dalam pembiayaan murabahah antara lain :

- a. Penjual memberitahukan kepada nasabah mengenai biaya yang dikeluarkan penjual dalam memenuhi barang pesannya.
- b. Akad antara penjual dan pembeli harus sah dan memenuhi rukun pembiayaan murabahah.
- c. Akad yang telah disepakati harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila terdapat kekurangan atas barang yang sediakan penjual.
- e. Penjual harus memberitahukan segala hal kepada pembeli secara jujur terkait terjadinya jual beli.<sup>12</sup>

Menurut Mardani syarat yang harus dipenuhi dalam pembiayaan murabahah antara lain :

- a. Dalam jual beli murabahah, barang yang dijual harus sudah menjadi milik penjual. Sehingga risiko dan keuntungan dalam pembiayaan ini menjadi konsekuensi penjual atas akad yang sah antara penjual dan pembeli.
- b. Harus ada pemberitahuan secara jujur mengenai dana yang dikeluarkan penjual untuk memenuhi barang pesanan pembeli atau nasabah mulai dari modal dan biaya lainnya.
- c. Keuntungan dalam pembiayaan murabahah ini harus jelas dalam memberikan informasi kepada pembeli

---

<sup>11</sup> Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Peransurians Syariah di Indonesia* (Jakarta : Kencana Prenada Media Group,2007),88

<sup>12</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 226

- d. Pada pembiayaan murabahah, penjual dapat memberikan syarat kepada pembeli dalam penjaminan kerusakan yang tidak terlihat pada barang pesannya. Namun sebaiknya hal ini tidak dilakukan, karena menjaga barang pesanan pembeli merupakan kewajiban penjual untuk menjaga kepercayaan pembeli.<sup>13</sup>

#### 4. Jenis Pembiayaan Murabahah

Ada dua jenis pembiayaan murabahah yaitu murabahah dengan pesanan dan murabahah tanpa pesanan. Berikut penjelasan murabahah dengan pesanan dan murabahah tanpa pesanan :<sup>14</sup>

- a. Murabahah dengan pesanan berarti lembaga keuangan Islam akan melakukan transaksi jual beli dan memesan barang saat ada pesanan dari nasabah. Sehingga lembaga keuangan Islam akan mencari barang sesuai kriteria yang diinginkan oleh nasabah. Dengan murabahah pesanan ini dapat bersifat mengikat. Jika barang yang dipesan nasabah sudah ada, maka nasabah tidak dapat membatalkan pesannya tersebut, nasabah harus tetap membeli dan membayar pesannya tersebut.
- b. Murabahah tanpa pesanan berarti bank syariah menyediakan barang baik itu ada yang pesan atau tidak. Meskipun tidak ada yang memesan, bank syariah tetap mengadakan penyediaan barang. Dalam pembiayaan murabahah tanpa pesanan ini pengadaan persediaan barang yang akan diperjualbelikan di bank syariah tanpa memperhatikan ada tidaknya

---

<sup>13</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta : Prenada Media Grup, 2012), 136

<sup>14</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta : UII Press, 2008),28

yang membeli barang tersebut. Pengadaan barang pada pembiayaan murabahah tanpa pesanan ini dapat dilakukan oleh Bank Syariah dengan cara :

- 1) Membeli barang atau produk yang sudah jadi dari produsen
- 2) Memesan barang kepada pembuat dengan membayar secara keseluruhan yang dilakukan setelah barang tersedia.
- 3) Memesan barang kepada produsen, dengan pembayaran yang dilakukan di awal atau saat masa pembuatan barang atau saat penyerahan barang.
- 4) Barang-barang yang disediakan untuk akad murabahah.

#### **5. Prosedur Pembiayaan Murabahah**

Pembiayaan murabahah dalam bank Islam harus mengikuti prosedur sebagai berikut (Al Khadas, 1999, 11):

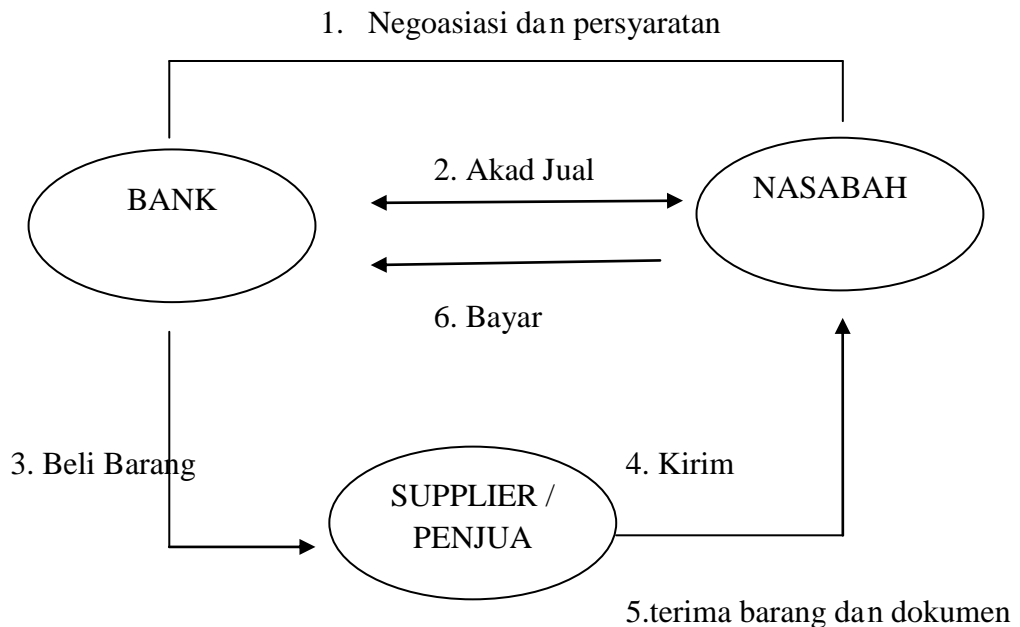
- a. Klien meminta bank melalui form tertulis untuk membeli produk tertentu, dimana klien akan membeli melalui murabahah. Form tersebut berisi tentang spesifikasi produk yang diminta, persyaratan dokumen, total nilai produk, informasi tentang klien, pembagian laba dan sumber penawaran produk.
- b. Bank Islam mempelajari form surat permohonan klien dari segala aspek yang meliputi :
  - 1) Mempelajari posisi klien, seperti jenis bisnis klien, situasi kredit dan likuiditasnya.
  - 2) Mempelajari produk dari segi ekonomi, gambaran situasi umum

pasar, yaitu jumlah penawaran dan permintaan produk.

- 3) Mempelajari metode penawaran pembelian, seperti biaya operasi pembiayaan murabahah, jangka waktu perjanjian, laba pembiayaan dan pembayaran angsuran pinjaman.
  - 4) Meminta jaminan untuk melindungi hak bank dalam mendapatkan kembali uangnya sesuai dengan waktu perjanjian.
- c. Setelah memeriksa dan mengesahkan pembiayaan murabahah, bank meminta pembeli untuk menandatangani kontrak perjanjian. Pada tahap ini, biaya operasi pembiayaan murabahah dan penentuan pembagian laba didiskusikan dan disepakati. Disamping itu bank Islam meminta pembeli untuk membayar angsuran pertama harga murabahah. Bentuk paling umum kontrak pembelian bank Islam disini adalah pernyataan oleh klien bahwa klien akan menyelesaikan perjanjian pembeliannya ketika diberitahukan oleh bank bahwa produk telah tersedia.
- d. Setelah bank Islam membeli produk, kemudian bank Islam dan pembeli menandatangani kontrak penjualan murabahah. Pada kontrak tersebut, biaya operasi yang sesungguhnya pembiayaan murabahah dan keuntungan yang diperoleh bank harus diketahui.
- e. Pembeli menerima produk

## 6. Skema Pembiayaan Murabahah

Berikut skema pembiayaan murabahah :



Gambar 2.1 Skema pembiayaan dengan akad *murabahah*

Keterangan :

- a. Nasabah pergi ke bank untuk memperoleh dan mengajukan pembiayaan murabahah. Kedua belah pihak mengadakan negosiasi dan nasabah melengkapi persyaratan dan mengisi berkas yang dibutuhkan untuk memperoleh pembiayaan.
- b. Setelah nasabah melengkapi persyaratan, bank akan menyetujui pengajuan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah. Kemudian bank dan nasabah mengadakan kesepakatan. Dalam kesepakatan ini harus jelas siapa nasabah yang dibiayai dalam pembiayaan murabahah, nasabah harus menjelaskan jenis produk dan spesifikasinya dan bank harus memberitaukan nasabah mengenai harga awal dan keuntungan

yang akan diperoleh.

- c. Setelah kesepakatan antara pihak bank dan nasabah terjadi, kemudian bank akan membelikan barang sesuai yang dipesan nasabah kepada produsen atau supplier.
- d. Apabila barang sudah siap, maka supplier akan mengirim barang tersebut ke nasabah.
- e. Nasabah menerima barang dari supplier sesuai dengan pesannya dan nasabah akan mengisi dokumen yang berkaitan dengan barang pesannya.
- f. Nasabah membayar kepada bank secara angsuran dengan jangka waktu yang telah disepakati di awal perjanjian<sup>15</sup>

## **B. Margin**

### **1. Pengertian Margin**

Bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang berperan sebagai lembaga perantara dan sebagai penjual yang menawarkan berbagai produk dengan menetapkan harga jual berdasarkan harga pokok yang telah ditambah dengan keuntungan dan diberitahukan secara jujur kepada nasabah yang berperan sebagai pembeli. Dalam penetapan margin keuntungan terhadap produk pembiayaan di Bank Syariah yang berbasis pada natural certainly contracts antara lain perjanjian yang memberikan kepastian pembayaran dari segi jumlah dan waktu seperti pembiayaan

---

<sup>15</sup> Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah : dari Teori ke Praktek* (Jakarta : Gema Insani, 2001), 107.

marabahah, ijarah, salam dan istishna.<sup>16</sup>

Secara teori, margin merupakan presentase tertentu yang telah ditentukan per tahun. Sehingga, jika perhitungan margin keuntungan secara harian maka jumlah hari dalam setahun yaitu 360 hari dan jika perhitungan margin keuntungan secara bulanan maka dalam setahun terdapat 12 bulan. Secara umum, nasabah melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan ini muncul karena adanya transaksi jual beli atau sewa-menyewa sesuai dengan akad murabahah, salam, istishna atau ijarah dan tagihan ini disebut dengan piutang. Besar kecilnya piutang yang ditanggung nasabah tergantung pada plafond pembiayaan atau jumlah pembiayaan yang terdapat pada akad pembiayaan diawal.

Margin menjadi patokan bagi pihak lembaga dalam mendapatkan keuntungan yang diinginkan pada saat melaknakan akad jual beli dengan nasabah. Dalam menetapkan margin di bank syariah ini bertujuan untuk mengantisipasi adanya gagal bayar atau pembiayaan macet dari nasabah agar terhindar dari kerugian.

## **2. Landasarn Hukum Margin**

Keuntungan merupakan kenaikan modal aktiva yang didapat pedagang antara harga beli dan harga jual terhadap penjualan suatu produk yang diperdagangkan. Menurut Adiwarmarman Karim, Al-Qur'an telah memperbolehkan perdagangan dengan jual beli dan mengambil laba atau keuntungan, karena dalam Al-Qur'an tidak menetapkan pembatasan

---

<sup>16</sup> Adiwarmarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2007),279.

dalam pengambilan keuntungan atas suatu penjualan barang dagangan. Oleh sebab itu, secara teoritis Bank Syariah bebas dalam menetapkan kenaikan harga atas akad murabahah dengan nasabah. Pernyataan ini diperkuat berdasarkan hadist Nabi Muhammad SAW yaitu :

Artinya : Dari ‘Urwah al-Bariqi “Bahwasannya Nabi SAW, memberinya uang satu dinar untuk dibelikan kambing. Maka dibelikannya dua ekor kambing dengan uang satu dinar tersebut, kemudian dijualnya yang seekor dengan harga satu dinar. Setelah itu ia datang kepada Nabi SAW dengan membawa satu dinar dan satu ekor kambing. Kemudian beliau mendo’akan semoga perdagangannya mendapat berkah. Dan seandainya uang itu dibelikan tanah, niscaya mendapat laba juga”(H.R. Bukhari)

Berdasarkan hadist tersebut, secara tekstual dapat dipahami bahwa Islam tidak membatasi pengambilan keuntungan dalam jual beli atau perdagangan. Namun, secara konseptual hadist tersebut dapat dipahami bahwa pada dasarnya kegiatan perdagangan dalam Islam adalah pengabdian dan tidak hanya mencari keuntungan semata. Meskipun dalam penetapan laba Islam memiliki kebebasan, namun kebebasan di sini bukanlah kebebasan yang mutlak atau tanpa batas, tetapi kebebasan di sini tetaplah terikat oleh norma dalam Islam yaitu dengan tetap memperhatikan prinsip keadilan dan larangan merugikan diri sendiri



maupun orang lain.<sup>17</sup>

### 3. Penetapan Margin

Ada beberapa hal yang perlu dipertimbangan dalam penetapan margin pada pembiayaan yaitu :

a. Penetapan margin berdasarkan saran dari tim rapat *Asset Liability Management Commite (ALCO)* Bank Syariah antara lain :

- 1) *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)* merupakan tingkat margin rata-rata Perbankan Islam atau tingkat margin keuntungan rata-rata Perbankan Islam yang sudah ditentukan dalam rapat ALCO sebagai pesaing langsung atau pesaing terdekat
- 2) *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)* merupakan tingkat suku bunga rata-rata Bank Konvensional atau tingkat rata-rata suku bunga Bank Konvensional yang ditentukan dalam rapat ALCO sebagai kelompok pesaing langsung dan pesaing tidak langsung terdekat
- 3) *Expected Competitor Return For Investors (ECRI)* merupakan target pembagian keuntungan kompetitif diharapkan mampu diberikan dana pihak ketiga.
- 4) *Expected Competitor Return For Investors (ECRI)* merupakan target pembagian keuntungan kompetitif diharapkan mampu diberikan dana pihak ketiga.
- 5) *Overhead Cost*, merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung berkaitan dengan upaya bank dalam memperoleh

---

<sup>17</sup> Ali Abdillah Muhammad Ibn Ismail, Sahih Bukhar, Juz IV (Beirut : Dar al-Fiqr,1981),187.

pendanaan pihak ketiga.<sup>18</sup>

- b. Setelah mendapatkan referensi keuntungan, Bank Syariah akan menetapkan harga jual produk. Harga jual merupakan penambahan margin atau keuntungan dari harga pokok atas suatu produk
- c. Pengakuan angsuran harga jual. Pengakuan harga jual sudah termasuk pembayaran angsuran harga pokok produk dan angsuran untuk *profit* margin

#### **4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin**

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi Bank Syariah dalam menetapkan margin keuntungan. Faktor-faktor tersebut antara lain :

##### **a. Komposisi Pendanaan**

Dana yang dimiliki Bank Syariah jika sebagian besar berasal dari tabungan dan giro, maka nisbah bagi hasil yang didapat nasabah tidak setinggi yang didapat para deposan. Sehingga penetapan keuntungan ini akan menjadi lebih kompetitif dibandingkan dengan bank yang memiliki pendanaan besar yang berasal dari deposito.

##### **b. Industri dan Segmen**

Jenis segmen industry dan segmen pasar memiliki pengaruh yang besar terhadap Bank Syariah dalam penetapan margin keuntungan. Lingkungan yang kompetitif dalam segmen industry dan segmen pasar sangat berpengaruh pada harga jual dan struktur biaya yang dibutuhkan

Penetapan margin pada Bank Syariah harus memperhatikan

---

<sup>18</sup> Adiwarmarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2007),282

kondisi pesaing. Jika tingkat persaingan ketat, maka suatu Bank Syariah harus menerapkan margin keuntungan yang sedikit. Namun, jika tingkat persaingan longgar, maka suatu Bank Syariah dapat menetapkan keuntungan dengan lebih tinggi. Apabila Bank Syariah menetapkan margin keuntungan yang tinggi saat kondisi persaingan ketat maka Bank Syariah tersebut akan kalah saing dengan Bank Syariah lain, karena para nasabah akan mencari Bank Syariah yang margin keuntungan lebih rendah.

c. Risiko Pembiayaan

Risiko pembiayaan merupakan risiko yang muncul akibat adanya gagal bayar dari pihak ketiga dalam memenuhi kewajibannya kepada bank dengan jangka waktu yang telah disepakati pada awal terjadinya akad.<sup>42</sup> Jika risiko pembiayaan tinggi maka Bank Syariah akan mengambil keuntungan yang tinggi, dan sebaliknya jika risiko yang ditanggung akibat suatu pembiayaan rendah maka Bank Syariah akan menetapkan keuntungan sedang atau kecil.

d. Jenis Nasabah

Nasabah dalam Bank Syariah terdiri dari nasabah biasa dan nasabah utama atau prioritas. Nasabah prioritas ini merupakan nasabah yang memiliki usaha besar dan maju, sehingga Bank Syariah akan mengambil keuntungan rendah. Karena nasabah prioritas ini risiko gagal bayarnya lebih kecil dibanding dengan nasabah yang memiliki usaha menengah. Sehingga bagi nasabah biasa ini akan mendapatkan

penetapan keuntungan yang lebih tinggi.

e. Keadaan Ekonomi

Kondisi perekonomian ini berpengaruh pada penetapan keuntungan yang akan diambil oleh Bank Syariah. Siklus ekonomi ini digambarkan dalam kondisi antara lain revival, boom, resesi dan depresi. Jika kondisi ekonomi dalam keadaan baik pada posisi revival atau boom, dimana usahanya masih lancar maka Bank akan mengambil keuntungan yang lebih longgar. Namun jika keadaan perekonomian sedang kurang baik pada posisi resesi atau depresi maka bank akan meneratkan keuntungan yang sedang, karena jika bank tidak merugipun itu merupakan sudah keadaan yang bagus

f. Tingkat Keuntungan yang Diharapkan

Dalam menentukan keuntungan yang diinginkan Bank, maka Bank akan memperhatikan kondisi perekonomian dan kondisi usaha nasabah. Bank harus menganalisis terlebih dahulu risiko-risiko yang mungkin akan terjadi kedepannya. Selain itu, bank juga sudah menganalisis mengenai biaya-biaya yang diperlukan dalam menangani nasabahnya selama terjadi akad. Dengan memperhatikan keadaan-keadaan tersebut baik secara internal maupun eksternal, maka Bank dapat mengambil keuntungan secara tepat<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 157

## 5. Syarat dalam Perhitungan Margin Keuntungan

Margin keuntungan dapat dihitung jika terdapat elemen-elemen di bawah ini :

- a. Metode perhitungan margin yang digunakan
- b. Jumlah pembiayaan
- c. Jangka waktu pembiayaan
- d. Persentase margin keuntungan pembiayaan
- e. Bentuk jatuh tempo tagihan, namun tanggal jatuh tempo ini tidak masuk ke dalam perhitungan hari margin keuntungan.<sup>20</sup>

## 6. Penetapan Margin dalam Pembiayaan Murabahah

Penetapan margin dalam pembiayaan murabahah di bank syariah seharusnya tidak menggunakan suku bunga seperti bank konvensional sebagai rujukannya, karena bank syariah memiliki perhitungan margin sendiri dan perhitungan margin ini menjadi komponen yang penting dalam pembiayaan murabahah agar berbeda dengan transaksi di bank konvensional. Apabila perhitungan margin yang dilakukan oleh bank syariah sesuai dengan ketepatan fatwa Dewan Syariah Nasional maka akan memberikan keuntungan, kerelaan, kenyamanan dan kepuasan bagi kedua belah pihak yaitu nasabah dan bank syariah itu sendiri.

Bank Syariah melaksanakan perhitungan margin berdasarkan harga jual suatu barang dengan memperhatikan keuntungan yang akan diambil dengan menghitung biaya yang dikeluarkan bank dalam

---

<sup>20</sup> Adiwirman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2007),280

memenuhi barang nasabah dan dalam mengantisipasi adanya gagal bayar dalam masa angsuran pembiayaan murabahah. Bank syariah tidak membatasi jenis dan jumlah barang yang diinginkan nasabah dan Bank Syariah juga tidak membatasi jenis nasabah, karena nasabah pengguna pembiayaan murabahah dari berbagai kalangan dan adanya kemungkinan barang yang dibeli nasabah akan bermacam-macam dengan berbagai jumlah.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Adiwarmar Karim, Bank Islam, *Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2007),281

## **BAB III**

### **METEDOLOGI 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.<sup>1</sup>

Berdasarkan teori, penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah penelitian lapangan, dimana peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mempelajari dan menggali informasi tentang Praktik Negoisasi Margin Pada Akad Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Bandar Jaya

##### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian dimana data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Data tersebut berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, foto, dan dokumen resmi lainnya.<sup>2</sup> Sedangkan penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk

---

<sup>1</sup> Sutriso Hadi, *Metode Research*, (Jakarta: Andi Offset, 1984), 10.

<sup>2</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014), 11.

memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain, secara holistik dan dideskripsikan dalam bentuk kata-kata. Berdasarkan kutipan di atas, dapat dipahami bahwa penelitian yang dilakukan peneliti bertujuan untuk memberikan gambaran tentang Praktik Negoisasi Margin Pada Akad Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Bandar Jaya 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 memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian.

Sumber data primer ini diperoleh dari sumber utama di mana sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari wawancara kepada pihak Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Bandar Jaya yaitu *Junior Consumer Banking Relationship Manager*, 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.<sup>3</sup> Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* karena sampel tidak bisa ditentukan secara acak dan tidak semua pegawai yang bekerja di Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Bandar Jaya 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 perencanaan tertentu, bila orang atau sampel yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data.<sup>4</sup> 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 Skunder

Sumber Data sekunder, yaitu sumber data yang telah tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen. Sumber data sekunder diharapkan

---

<sup>3</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta,2013), 85.

<sup>4</sup> *Ibid*, 85.

dapat menunjang penelitian dalam mengungkap data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, sehingga sumber data primer menjadi lengkap. Adapun yang menjadi acuan sumber data sekunder dalam penelitian adalah buku, jurnal, artikel, sumber-sumber tertulis lainnya atau data yang berkaitan dengan dokumen Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Bandar Jaya

### **C. Teknik Pengumpulan Data**

#### **1. Observasi**

Observasi atau pengamatan dilakukan dengan cara mengamati langsung terhadap obyek penelitian guna mendapatkan gambaran mengenai permasalahan yang sedang dihadapi, mengurangi potensi bias wawancara, dan meningkatkan keandalan data.

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah Observasi Terstruktur, yaitu observasi yang dirancang sesuai sistematis, tentang apa yang akan diamati, dimana tempatnya. Peneliti ingin mengetahui apakah ada penjelasan mengenai Margin dan apakah ada negoisasi margin apabila nasabah merasa keberatan serta bagaimanakah praktik pada akad pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KC Bandar jaya dengan calon nasabahnya.

Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti pada Bank Syariah Indonesia KC Bandar jaya terdapat lebih dari 130 nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah pada tahun 2022-2023. hal ini disampaikan oleh ibu meri selaku *Consumer Banking Staff (CBS)* Bank

Syariah Indonesia KC Bandar Jaya. Dan Terdapat ketetapan dalam pembayaran uang muka pada pembiayaan griya, yaitu 20 % untuk rumah baru dan untuk rumah second sebesar 30 % dari total pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.

## 2. 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.

Dalam ulasan ini, memanfaatkan pertemuan yang tidak terstruktur. Pertemuan tidak terstruktur adalah pertemuan bebas di mana analis tidak menggunakan aturan wawancara yang telah diatur secara efisien dan lengkap untuk pengumpulan informasi.<sup>5</sup>

Spesialis menggunakan strategi pertemuan tidak terstruktur karena ilmuwan akan mengumpulkan informasi dan data dari Bapak Riki Cahyo Edi sebagai Business Banking Supervisor yang bertanggung jawab untuk mengarahkan pemasaran dan persetujuan dukungan Murabahah dengan klien setelah pendanaan disetujui, Ibu Nanda Herista Saputri dan Ibu Meri Marlina selaku *Junior Consumer Banking Relationship Manager* bertanggung jawab untuk mempromosikan barang-barang pendukung

---

<sup>5</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 270.

Murabahah, serta memimpin uji kepraktisan penggunaan yang dipresentasikan oleh Bank Syariah Indonesia kantor cabang Bandar Jaya

### **3. 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.

Teknik dokumentasi berproses dan berawal dari menghimpun dokumen, memilih-milih dokumen sesuai dengan tujuan penelitian, mencari dan menerangkan, menafsirkan dan menghubungkan dengan fenomena lain. Teknik dokumentasi ini peneliti gunakan sebagai bahan penunjang dokumen, yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari profil Bank Indonesia Syariah, visi dan misi Bank Syariah Indonesia, brosur, serta data mengenai Praktik Negoisasi margin pada akad pembiayaan murabahah oleh Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Bandar Jaya.

### **D. Teknik Analisis Data**

Teknis analisis data merupakan upaya yang dilakukan dengan cara bekerja dengan data, menemukan pola, memilih-milihnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan menemukan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Data yang peneliti peroleh dari Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Bandar Jaya merupakan data kualitatif.

Teknik analisis data yang peneliti gunakan pun adalah teknik analisis kualitatif dengan menggunakan metode berfikir induktif. Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis. Berdasarkan hipotesis yang dirumuskan berdasarkan data tersebut, selanjutnya dicari data lagi secara berulang-ulang sehingga selanjutnya dapat disimpulkan apakah hipotesis tersebut diterima atau ditolak berdasarkan data yang terkumpul. Tujuannya untuk menyederhanakan data yang telah terkumpul dan menyajikan dalam susunan yang baik sehingga dapat lebih mudah dipahami. Berdasarkan keterangan tersebut, maka dalam menganalisis data, peneliti menggunakan data yang diperoleh, data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berawal dari informasi tentang Praktik Negoisasi margin pada akad pembiayaan murabahah oleh Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Bandar Jaya

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Profil Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya**

##### **1. Sejarah dan Perkembangan Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya**

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan Syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal matter serta dukungan stakeholder yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah. Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini.

Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Bank Syariah Indonesia mendapat izin dari OJK dengan Nomor: SR- 3/PB.1/2021 tanggal 27 Januari 2021 perihal Pemberian Izin

Penggabungan PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah ke dalam PT Bank BRI Syariah Tbk serta Izin Perubahan Nama dengan Menggunakan Izin Usaha PT Bank BRI Syariah Tbk Menjadi Izin Usaha atas nama PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai Bank Hasil Penggabungan. Adapun komposisi pemegang saham BSI terdiri atas PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebesar 51,2%, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk (25,0%), PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk sebesar 17,4%, DPLK BRI – Saham Syariah (2%), dan publik (4,4%).

Presiden Joko Widodo meresmikan beroperasinya PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) pada Senin, 1 Februari 2021. BSI merupakan hasil merger (penggabungan) 3 bank syariah pelat merah, yakni Bank BRI Syariah, Bank Syariah Mandiri, dan Bank BNI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, Dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga bank syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) Serta Komitmen Pemerintah Melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia Didorong Untuk Dapat Bersaing Ditingkat Global.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Dokumentasi, diambil pada tanggal 18 April 2023, Pukul 10.00 WIB.

Penggabungan ketiga bank syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan bank syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan bank syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (rahmatan lil' alamiin

## **2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya**

### **a. Visi**

Menciptakan bank syariah yang masuk ke dalam top 10 berdasarkan kapitalisasi pasar secara global dalam waktu 5 tahun.

### **b. Misi**

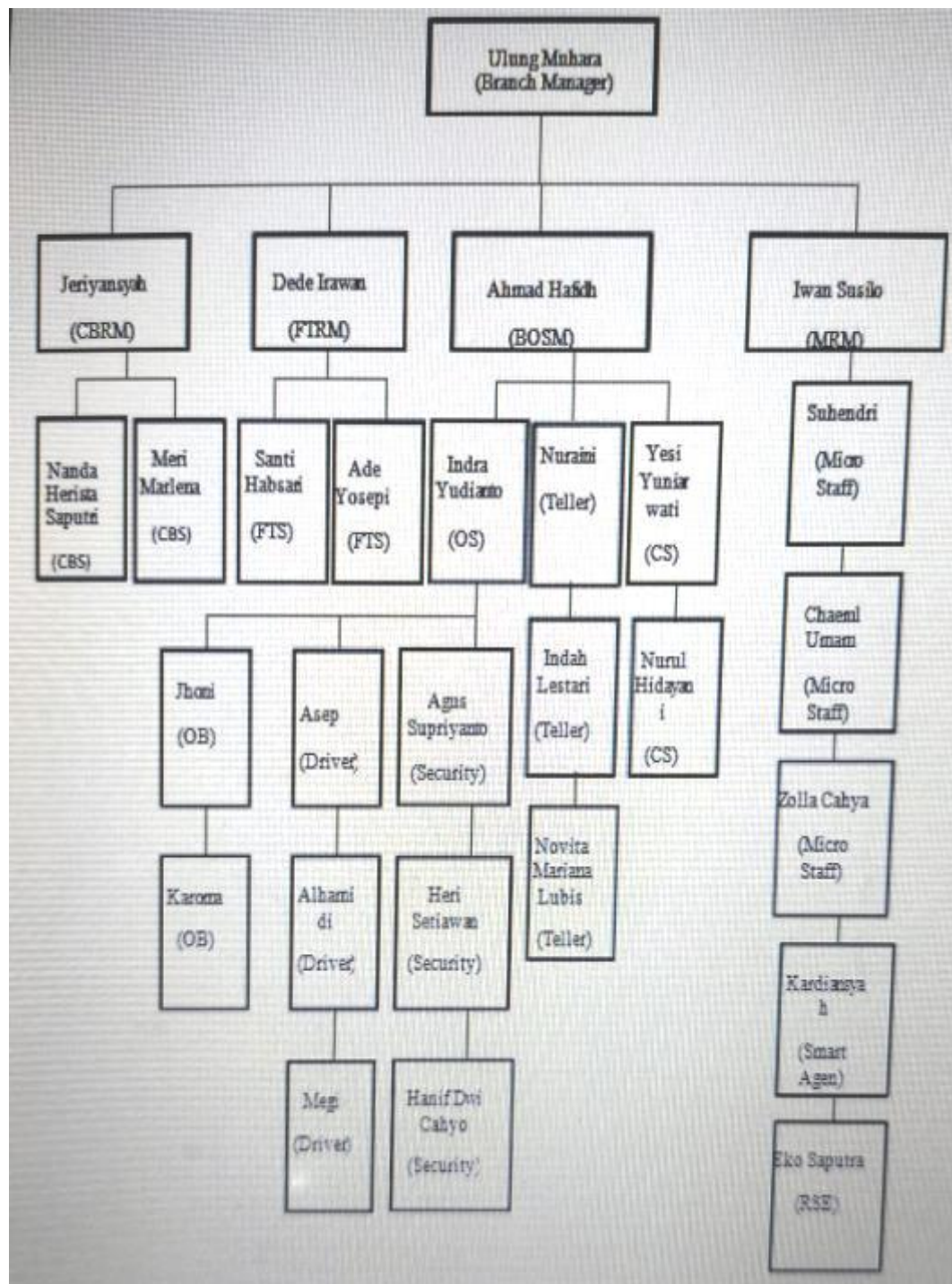
- 1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+ T).
- 2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18 %) dan valuasi kuat (PB>2)
- 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia. Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Dokumentasi, diambil pada tanggal 18 April 2023, Pukul 10.00 WIB.



### 3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya<sup>3</sup>



<sup>3</sup> Dokumentasi, diambil pada tanggal 18 April 2023, Pukul 10.00 WIB.

Berikut ini *job description* dari masing-masing unit di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bandar Jaya:

- a. *Branch Manager* bertugas sebagai penanggung jawab dalam pelaksanaannya kegiatan operasional. selain itu *Branch Manager* bertugas mengembangkan target dan mempertahankan kinerja perusahaan, memimpin kegiatan pemasaran dikantor cabang, mengevaluasi segala kegiatan dikantor cabang, melakukan manajemen risiko dalam operasional permasalahan dikantor cabang dan memberikan solusi terhadap setiap permasalahan dikantor cabang.
- b. *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)* memiliki tanggung jawab dalam memasarkan dan menganalisa pembiayaan konsumen. selain itu tugasnya memastikan tersedianya dana dan membuat rencana kerja berdasarkan data calon nasabah dan potensi pasar, membuat rencana kerja dan pengembangan business network dengan *branch manager*, dan melaksanakan kerjasama dengan pihak ketiga seperti devolper, perusahaan, SKPD pemerintah daeran serta instansi lainnya.
- c. *Branch Operating and Service Manager (BOSM)* tugasnya tanggung jawab untuk memvalidasi keseluruhan kegiatan operasional dan menyetujui seluruh administrasi bank kemudian melaporkannya ke *Branch manager*. Selain itu tugasnya memastikan terkendalinya biaya operasional branch officedengan efektif dan efisien, memastikan transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan, memastikan pelaksanaan kegiatan administrasi,

dokumentasi dan kearsipan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, memastikan kebenaran dan kewajaran pencatatan laporoan keuangan dan mengelola sarana dan prasarana *branch office*. BOSM dalam tugasnya membawahi beberapa unit bagian yaitu *Customer Service (CS)*, *Teller, BO*, dan *General Support Staff* (Satpam dan *Office Boy*).

- d. *Consumer Banking Staff (CBS)* tugasnya bertanggung jawab untuk membantu CBRM dalam kegiatan pembiayaan konsumen
- e. *Teller* bertugas melayani kegiatan penarikan dan penyetoran uang atau cek dari nasabah, teller harus memastikan data yang masuk terverifikasi dan jumlah uang harus sesuai. Selain itu tugasnya melakukan transaksi tunai dan non-tunai sesuai dengan ketentuan, menjaga keamanan dan kerahasiaan kartu specimen tanda tangan dan menyediakan laporan transaksi harian.
- f. *Customer Service (CS)* bertugas menerima bantuan jasa kepada nasabah, mulai dari pembukaan rekening, pembukaan deposito dan lainnya. Selain itu tugasnya memastikan tersedianya media promosi dan jasi BSI, menindaklanjuti dan menyelesaikan keluhan nasabah, membuat laporan pembukaan dan penutupan rekening, keluhan nasabah serta stock opname kartu ATM
- g. *Marketing Staff (MS) Mikro* tugasnya berkaitan dengan pemasaran hingga tercapainya target dari sebuah produk yang terdapat dalam bank

#### **4. Produk dan jasa Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya**

Aspek ini merupakan jenis-jenis produk yang akan diperkenalkan kepadamasyarakat pengguna jasa BSI KC Bandar Jaya, antara lain:

##### **a. Produk Pendanaan**

Produk ini menyangkut berbagai pelayanan untuk menarik dana masyarakat berupa tabungan syariah yang meliputi:

##### **1) BSI Tabungan Valas**

Merupakan Tabungan dengan pilihan akad Wadiah Yad Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan Bank

##### **2) BSI Tabungan Haji Indonesia**

Tabungan perencanaan haji dan Umroh berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan akad Wadiah dan Mudharabah. Tabungan ini tidak dikenakan biaya administrasi bulanan dan dilengkapi fasilitas kartu ATM dan fasilitas E-Channel apabila telah terdaftar di Siskohat (mendapat porsi).

##### **3) BSI Tabungan Easy Mudharabah**

Tabungan dengan menggunakan akad mudharabah dalam mata uang Rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM.

4) BSI Tabungan Pendidikan

Tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah yang diperuntukan bagi segmen perorangan dalam merencanakan pendidikan dengan sistem autodebet dan mendapat perlindungan asuransi

5) BSI Tabungan Bisnis

Tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah dalam mata uang rupiah yang dapat memudahkan transaksi segmen wiraswasta dgn limit transaksi harian yang lebih besar dan fitur free biaya RTGS, transfer SKN & setoran kliring masuk melalui Teller dan Net Banking.

6) BSI TabunganKu

Tabungan dengan akad Wadiah Yad Dhamanah untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

7) BSI Tabungan Pensiun

Tabungan dengan pilihan akad Wadiah Yad Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah diperuntukan bagi nasabah perorangan yang terdaftar di Lembaga Pengelola Pensiun yang telah bekerjasama dengan Bank.

8) BSI Tabungan Efek Syariah

Tabungan Efek Syariah dengan akad Mudharabah Muthlaqah

merupakan Rekening Dana Nasabah (RDN) yang diperuntukan untuk nasabah perorangan untuk penyelesaian transaksi efek di Pasar Modal.

9) BSI Tabungan Smart

Basic Saving Account dengan akad Wadiah Yad Dhamanah merupakan literasi dari OJK dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

10) BSI Tabungan Prima

Produk tabungan yang diperuntukan bagi segmen nasabah high networth individuals berakad Mudharabah dan Wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan

11) BSI Tapenas Kolektif

Tabungan perencanaan jangka pendek maupun jangka panjang untuk karyawan atau tenaga kontrak pada suatu institusi berdasarkan suatu Perjanjian Kerjasama

12) BSI Tabungan Payroll

Tabungan Khusus merupakan produk turunan dari Tab Wadiah/Mudharabah Reguler yang dikhususkan untuk Nasabah Payroll dan Nasabah Migran

13) BSI Tabungan Mahasiswa

Tabungan dengan akad wadiah dari para mahasiswa Perguruan

Tinggi Negeri/Perguruan Tinggi Swasta (PTN/PTS) atau pegawai/anggota Perusahaan/Lembaga/Asosiasi/Organisasi Profesi yang bekerja sama dengan Bank

14) BSI Tabungan Junior

tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

15) BSI Tabungan Simpanan Pelajar

Tabungan dengan akad Wadiah Yad Dhamanah untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank syariah di Indonesia, dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

16) BSI Tabungan Easy Wadiah

Tabungan dengan menggunakan wadiah yad dhamanah dalam mata uang Rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM

17) BSI Tabungan Rencana

Tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah yang diperuntukkan bagi segmen perorangan dalam merencanakan keuangannya dengan sistem autodebet dan gratis perlindungan asuransi

### 18) Rekening Autosave dan Qurban

Fitur tabungan Bank Syariah Indonesia yang memudahkan nasabah yang ingin menabung dana Qurban secara otomatis via BSI Mobile. Dilengkapi juga dengan fitur pembelian hewan Qurban melalui penyelenggaraan Qurban yang merupakan rekanan Bank.

### b. Pembiayaan Syariah

Produk- produk pembiayaan syariah yang ada di BSI KC Bandar Jaya meliputi:

#### 1) BSI KUR

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond s.d Rp. 500 Juta. BSI KUR terdapat 3 macam yaitu:

##### a) BSI Kur Super Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond s.d Rp. 10 Juta

##### b) BSI Kur Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 10 Juta s.d Rp. 50 Juta



c) BSI Kur Kecil

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 50 Juta s.d Rp. 500 Juta.

2) BSI Griya

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan, sebagai berikut:

- a) Pembelian rumah baru/ rumah second/ruko/rukan/apartemen.
- b) Ambil alih Pembiayaan dari bank lain (Take Over).
- c) Top up pembiayaan untuk pemenuhan kebutuhan nasabah.

3) BSI Mitraguna Berkah

Pembiayaan untuk tujuan multiguna tanpa agunan dengan berbagaimanfaat dan kemudahan bagi pegawai payroll di BSI.

4) BSI OTO

Layanan pembiayaan kepemilikan kendaraan (mobil baru, mobil bekas dan motor baru) dengan cara mudah dan angsuran tetap.

5) BSI Pensiun Berkah

Pembiayaan yang diberikan kepada para penerima manfaat pensiun bulanan, diantaranya Antara lain:

- a) Pensiunan ASN & Pensiunan Janda ASN.
- b) Pensiunan BUMN/BUMD.
- c) Pensiunan & Pensiunan Janda ASN/PNS yang belum

memasuki TMT Pensiun namun telah menerima SK Pensiun.

c. Deposito Syariah

Deposito syariah merupakan produk investasi dalam bentuk simpanan berjangka yang terbebas dari riba dan deposito syariah lebih menguntungkan daripada simpanan syariah karena bank syariah mengelola dana nasabah yang tertahan. Beberapa produk deposito syariah yang ada di BSI KC Bandar Jaya diantaranya:

2) BSI Deposito Valas

Merupakan Investasi berjangka yang dikelola dengan akad Mudharabah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dalam mata uang USD. Tersedia jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

3) Deposito Rupiah

Adalah Investasi berjangka yang dikelola dengan akad Mudharabah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dalam mata uang rupiah. Tersedia jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

4) BSI Reksa Dana Syariah

Reksa dana syariah adalah wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal sebagai pemilik harta. Dana ini selanjutnya diinvestasikan dan dikelola dalam portofolio efek syariah oleh Manajer Investasi, menurut ketentuan syariah dan tidak bertentangan dengan prinsip syariat Islam.

#### 5) Bancassurance

Merupakan Kerjasama pemasaran produk asuransi dengan Perusahaan Asuransi yang bekerjasama dengan Bank Syariah Indonesia.

#### d. Giro Syariah

Giro syariah adalah alat pembayaran non tunai dengan prinsip islam, rekening ini biasanya diisi tabungan biasa namun pencairannya hanya bisa menggunakan bilyet giro. Bilyet giro adalah setumpuk surat khusus yang difungsikan untuk melakukan transaksi non tunai. Beberapa produk giro syariah yang ada di BSI KC Bandar Jaya antara lain:

##### 1) BSI Giro Valas

BSI Giro Valas adalah Titipan dana dari pihak ketiga yang dikelola dengan akad wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, Bilyet Giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan untuk menunjang bisnis usaha perorangan maupun non perorangan dalam mata uang valas.

##### 2) BSI Giro Rupiah

BSI Giro Rupiah BSI Giro Rupiah adalah Titipan dana dari pihak ketiga yang dikelola dengan pilihan akad Wadiah Yad Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Debit, Cek, Bilyet Giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan untuk menunjang bisnis usaha perorangan maupun non perorangan dalam

mata uang rupiah.

e. Gadai syariah (Ar- Rahn)

Gadai syariah adalah akad perjanjian antara pihak pemberi pinjaman dengan pihak yang meminjam uang. Ar-rahn merupakan sarana saling tolong menolong atau ta'awun bagi umat islam dengan tanpa adanya imbalan jasa. Beberapa produk gadai syariah diantaranya:

1) BSI Gadai Emas

Gadai Emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan diperuntukkan untuk perorangan.

2) BSI Cicil Emas

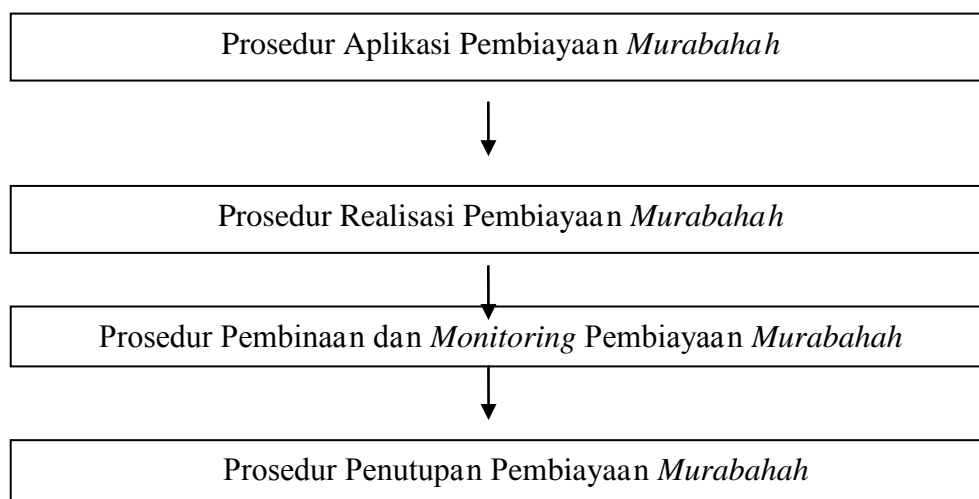
Cicil Emas menggunakan Pembiayaan jenis akad *Murabahah* (di bawah tangan). Pengikatan agunan dengan menggunakan akad *rahn* (gadai) dan nasabah dapat memilih angka waktu pembiayaan yang diinginkan paling singkat 2 (dua) tahun dan paling lama hingga 5 (lima) tahun. Pelunasan dipercepat diperbolehkan setelah pembiayaan minimal berjalan 1 (satu) tahun.

## B. Praktik Negosiasi *Margin* pada Pembiayaan *Murabahah* Bank Syariah

### Indonesia KC Bandar Jaya

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.

Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya 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:<sup>4</sup>



---

<sup>4</sup> Wawancara dengan Bapak jeriasyah selaku *Consumer Banking Retail Manager* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 2 mei 2023 pukul 08.30 WIB.

## 1. Prosedur aplikasi pembiayaan *murabahah*

Prosedur aplikasi pembiayaan *murabahah* adalah langkah-langkah awal yang ditempuh oleh calon nasabah untuk memperoleh persetujuan pembiayaan. Langkah-langkah tersebut adalah:<sup>5</sup>

- a. *Consumer Banking Staff (CBS)* bertemu dengan calon nasabah kemudian menawarkan produk pembiayaan *murabahah* yang ada di Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya. Dalam hal ini, *Consumer Banking Staff (CBS)* 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 *Consumer Banking Staff (CBS)*, 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 *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)* melalui *Consumer Banking Staff (CBS)*.

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

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bapak jeriasyah selaku *Consumer Banking Retail Manager* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 2 mei 2023 pukul 08.30 WIB.

- 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 *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)*. 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 Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya. Setelah analisis tersebut dinyatakan layak maka *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)* melakukan analisis lebih lanjut.<sup>6</sup>
- d. *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)* 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 Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya menggunakan analisis 5C, yaitu: *character*

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Bapak jeriasyah selaku *Consumer Banking Retail Manager* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 2 mei 2023 pukul 08.30 WIB.

(watak), *capacity* (kapasitas), *capital* (modal), *condition* (kondisi) dan *collateral* (jaminan).<sup>7</sup>

- 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 *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)*, yang dituangkan dalam Nota Analisis Pembiayaan. Selanjutnya Nota Analisis Pembiayaan (NAP) akan diajukan oleh *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)* 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

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan Bapak jeriasyah selaku *Consumer Banking Retail Manager* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 2 mei 2023 pukul 08.30 WIB.



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 Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya

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

Prosedur ini meliputi informasi yang diperoleh *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)* khususnya dan unit-unit yang terkait lainnya, yang mencakup pemeriksaan jumlah saldo pemenuhan kewajiban nasabah. Secara periodik *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)* menghubungi nasabah untuk mengingatkan nasabah akan kewajibannya.<sup>8</sup>

4. Prosedur penutupan pembiayaan *murabahah*

Pada saat melakukan penutupan pembiayaan *murabahah* nasabah harus melunasi seluruh pembiayaan yang telah disepakati, kemudian *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)* 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. *Consumer Banking*

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Bapak jeriasyah selaku *Consumer Banking Retail Manager* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 2 mei 2023 pukul 08.30 WIB.

*Retail Manager (CBRM)* 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 *micro staff*.<sup>9</sup> Tanda terima jaminan ini berfungsi sebagai bukti bahwa dokumen jaminan telah diambil oleh nasabah.

Berdasarkan alur pembiayaan *murabahah* di atas, *Consumer Banking Staff (CBS)* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tahap awal pembiayaan hanya menawarkan produk *murabahah* sesuai dengan kebutuhan calon nasabah. *Consumer Banking Staff (CBS)* tidak memaparkan secara rinci berapa keuntungan (*margin*) yang didapat oleh Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya. Mereka hanya menjelaskan secara rinci terkait uang muka dan angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya. Sehingga dalam pelayanannya *Consumer Banking Staff (CBS)* kurang transparan kepada calon nasabah.

Berdasarkan alur pembiayaan *murabahah* di atas, *Consumer Banking Staff (CBS)* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tahap awal pembiayaan hanya menawarkan produk *murabahah* sesuai dengan kebutuhan calon nasabah. *Consumer Banking Staff (CBS)* tidak memaparkan secara rinci berapa keuntungan (*margin*) yang didapat oleh Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya. Mereka hanya menjelaskan

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Bapak jeriasyah selaku *Consumer Banking Retail Manager* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 2 mei 2023 pukul 08.30 WIB.

secara rinci terkait uang muka dan angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya. Sehingga dalam pelayanannya *Consumer Banking Staff (CBS)* kurang transparan kepada calon nasabah.

Teknik penetapan *margin* yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya 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*, Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya 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.<sup>10</sup>

Menurut peneliti teknik penetapan *margin* yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya 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 Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya Karang dikelompokkan ke dalam dua kelompok yaitu

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan ibu nanda selaku *Consumer Banking Staff (CBS)* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 1 mei 2023 pukul 09.30 WIB.

nasabah yang memiliki *fix income* dan nasabah yang memiliki *non fix income* seperti pada tabel berikut;

Tabel 1.2 Batasan *Margin* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya Tahun 2018

<b>Kategori Nasabah</b>	<b>Minimal</b>	<b>Maksimal</b>
<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.<sup>11</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dipahami bahwa Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya 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 Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya 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 Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya belum bisa

---

<sup>11</sup> Wawancara dengan ibu Meri selaku *Consumer Banking Staff (CBS)* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 1 mei 2023 pukul 11.00 WIB.

menjamin apakah calon nasabah tersebut nantinya dapat membayar angsuran karena pendapatan setiap bulannya tidak dapat diketahui secara pasti.

Ketentuan atau dasar hukum penetapan *margin* pada Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya 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 Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya.

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

Menurut Bapak Isro nasabah pembiayaan *murabahah*, *Consumer Banking Staff (CBS)* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya tidak menjelaskan secara spesifik terutama tentang *margin*. Bapak Isro 2 tahun menjadi nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya mengaku bahwa sebenarnya tidak mengetahui definisi *margin* ataupun aturan-aturan tentang *margin*.<sup>12</sup>

Wawancara dengan Ibu Hanifah nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya selama 1 tahun menyebutkan bahwa tidak mengetahui tentang *margin* dan *Consumer Banking Staff (CBS)*

---

<sup>12</sup>Wawancara dengan Bapak Isro selaku nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 1 Mei 2023 Pukul 11.00 WIB

Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya tidak menjelaskan. beliau mengajukan pembiayaan griya sebesar 225 juta rupiah selama 10 tahun. Ibu hanifah malah mengira bahwa pembiayaan *murabahah* sama saja dengan pinjaman di bank konvensional yang terdapat ltern persentase bunga pinjaman.<sup>13</sup>

Wawancara dengan Ibu rahma, Bapak Fendi yang sama-sama baru menjadi nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya mengatakan bahwa tidak diberikan kesempatan untuk menawar *margin* oleh *Consumer Banking Staff (CBS)*. Wawancara dengan Bapak fendi nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya 2 Tahun menjadi nasabah, Ibu rahma mengajukan pembiayaan griya, dimana pinjamannya 300 juta rupiah selama 9 tahun. Beliau mengaku bahwa merasa keberatan dengan *margin* yang diberikan oleh Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya. Bapak fendi mengajukan pembiayaan griya, dimana pinjamannya 375 juta rupiah selama 10 tahun. Beliau menyetujui *margin* tersebut karena memang sangat membutuhkan pembiayaan tersebut untuk membeli rumah dan tidak diterima di bank lain ketika mengajukan permohonan pembiayaan.<sup>14</sup>

Wawancara dengan ibu yanti 3 Tahun menjadi nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya, menjelaskan bahwa Ibu yanti sebelumnya memang sudah mengetahui konsep *margin* yang

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan Ibu hanifah selaku nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 1 mei 2023 Pukul 14.00 WIB

<sup>14</sup> Wawancara dengan Bapak fendi dan ibu rahma selaku nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 1 mei 2023 Pukul 15.00 WIB

dijelaskan oleh anaknya yang sedang kuliah Jurusan Ekonomi Syariah di Jawa. Tetapi memang *Consumer Banking Staff (CBS)* ketika menawarkan produk pembiayaan *murabahah* tidak menjelaskan terkait *margin*.<sup>15</sup>

Wawancara dengan Bapak yogi nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya selama 1 tahun menjelaskan bahwa ketika Bapak yogi merasa keberatan dengan *margin* yang diberikan *Consumer Banking Staff (CBS)* menanggapi dengan baik dan ramah. Kemudian *Consumer Banking Staff (CBS)* memberikan kebebasan kepada Bapak yogi untuk melanjutkan permohonan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya atau tidak. Apabila Bapak yog tetap ingin melanjutkan permohonan pembiayaan, maka *Consumer Banking Staff (CBS)* memberikan solusi dengan mengambil uang muka minimal yaitu sebesar 30 juta rupiah yang tadinya Bapak yogi ditawarkan uang muka sebesar 50 juta rupiah.<sup>16</sup>

Berdasarkan hasil wawancara nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya, seluruh nasabah pembiayaan mengatakan bahwa *Consumer Banking Staff (CBS)* tidak menjelaskan terlebih dahulu terkait *margin*. *Consumer Banking Staff (CBS)* 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

---

<sup>15</sup> Wawancara dengan ibu yanti selaku nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 2 mei 2023 Pukul 11.30 WIB

<sup>16</sup> Wawancara dengan Bapak yogi selaku nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya Syariah KC Tanjung Karang pada tanggal 2 mei 2023 Pukul 14.00 WIB

menilai bahwa bank syariah cara kerja dan konsepnya masih sama dengan bank konvensional, yaitu sama-sama terdapat ltern bunga, bukan *margin*.

*Consumer Banking Staff (CBS)* tidak memberikan penawaran *margin* kepada nasabah karena *margin* sudah ditetapkan dari kantor pusat. Apabila nasabah merasa keberatan dan tetap ingin melanjutkan permohonan pembiayaan, *Consumer Banking Staff (CBS)* memberikan alternative kepada nasabah untuk menawar uang muka dengan persetujuan yang diberikan dari unit *processing* setelah dilakukan penilaian dari data nasabah.<sup>17</sup> Alasan nasabah mau menerima *margin* yang diberikan oleh Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya karena nasabah membutuhkan pembiayaan tersebut. Disisi lain, nasabah hanya diterima di Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya ketika mengajukan permohonan pembiayaan.

Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya 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.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti lakukan di Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya tidak ada tawar-menawar terhadap *margin*. Didalam buku yang berjudul bank syariah dari teori dan praktik

---

<sup>17</sup> Wawancara dengan ibu Meri selaku *Consumer Banking Staff (CBS)* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 1 mei 2023 pukul 11.00 WIB.



karangan Dr. Muhammad syafi'I Antonio dijelaskan dalam persyaratan bai' al-murabahah terhadap kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan. Sementara syarat sahnya akad murabahah, penjual harus jujur, dilakukan sesuai rukun dan prinsip islam, bebas riba serta adanya transparansi antara penjual dan pembeli. Dijelaskan dalam Q.S An-nisa 29 : perdagangan yang berlaku harus suka sama suka diantara kamu. Hal ini juga dijelaskan menurut jumhur fukaha, dalam akad murabahah: perdagangan atau jual beli harus dilakukan suka sama suka diantara kedua belah pihak. Sedangkan pada bank syariah Indonesia tidak diperbolehkan melakukan negoisasi margin karena margin sudah ditetapkan oleh pihak pusat di Jakarta, sehingga nasabah dan pihak pembiayaan tidak bisa melakukan tawar-menawar margin. Dalam hal ini nasabah merasa keberatan dengan besarnya margin, nasabah yang menerima pembiayaan dikarenakan butuh pembiayaan murabahah.

Akad pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya dan nasabah adalah akad yang belum sesuai dengan hukum syara'. 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 Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya merupakan akad yang tidak sah. Sehingga akad tersebut tidak berdampak hukum atau tidak sah karena nasabah merasa terpaksa dengan *margin* yang diberikan.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di paparkan oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa, Praktek negosiasi *margin* pada pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KC Bandar jaya tidak dilakukan. Nasabah tidak di perbolehkan untuk melakukan penawaran *margin* oleh *Consumer Banking Staff (CBS)*. karena *margin* sudah ditetapkan dari kantor pusat, sehingga nasabah maupun pihak pembiayaan tidak bisa melakukan tawar-menawar terhadap *margin*. Apabila nasabah merasa keberatan dan tetap ingin melanjutkan permohonan pembiayaan, *Consumer Banking Staff (CBS)* memberikan alternative kepada nasabah untuk melakukan tawar-menawar terhadap uang muka dengan persetujuan yang diberikan dari unit *processing* setelah dilakukan penilaian dari data nasabah. Alasan nasabah mau menerima *margin* yang diberikan oleh Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya karena nasabah membutuhkan pembiayaan tersebut.

#### B. Saran

Adapun saran yang dapat peneliti berikan bagi Bank Syariah Indonesia KC Bandar jaya yaitu:

1. *Consumer Banking Staff (CBS)* diharapkan menjelaskan terlebih dahulu terkait *margin* ketika menawarkan produk pembiayaan *murabahah*. Hal ini dilakukan agar nasabah tidak menggangp bahwa bank syariah sama saja

dengan bank konvensional yang memberlakukan sistem bunga.

2. Akad yang dijalankan adalah akad yang tidak sesuai dengan hukum syara' karena ada unsur keterpaksaan dari calon nasabah.
3. Nasabah harus diberikan kesempatan untuk melakukan penawaran *margin* agar tidak terjadi keterpaksaan sehingga akad yang dijalankan sesuai dengan hukum Syara' dan terjadi kesepakatan diantara kedua belah pihak. jika memang tidak diperbolehkan melakukan negoisasi terhadap margin, seharusnya ada pertimbangan atau diberikan batasan margin 1%, 2% atau 3% kepada calon nasabah pembiayaan, sehingga terjadi kesepakatan diantara kedua belah pihak dan tidak ada unsur keterpaksaan dalam akad.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafii. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta : Gema Insani, 2001.
- Ali, Zainudin. *Peraturan Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Realistic, 2008.
- Arikunto, Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: RinekaCipta, 2010.
- Aziz, Jamal Abdul. *Transformasi Akad Bay AL-Murabahah dari Konsep Fikih ke Produk Bank (Analisis Kristis Perspektif Fikih Muamalah)*, Purwokerto: STAIN Purwokerto, 2018
- Dewi, Gemala. *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Peransurashian Syariah di Indonesia*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2007.
- Hadi, Sutriso. *Metode Research*, Jakarta: Andi Offset, 1984.
- Harahap, Sofyan S. *Mewakili Perbankan Syariah*, Jakarta: LPFE Usakti, 2004.
- Indonesia dan Bank Syariah Indonesia*, Proposal UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2007.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011.
- Karim, Adiwarmam. *Bank Syariah, Pemeriksaan Fiqh dan Moneter*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014.
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2002
- Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah*, Jakarta : Prenada Media Grup, 2012
- Moleong, Lexy j. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakary, 2014.
- Nurfiani, Nolita. *Kajian Relatif Assurance Murabahah Tepian Bank Muamalat*
- Purwaningsih, Lin. *Kajian Elemen Luar dan Variabel Interior yang Mempengaruhi Tepian Analisis Kontekstual Pembiayaan Murabahah di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk*, Usulan UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2010.
- Rianto, Nur. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung : Alfabeta, 2010

Rivai, Veithzal. *Administrasi Moneter Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.

Sholehah, Shofiyatus. *Pengaruh Biaya Fungsional dan Efektivitas Bisnis pada Edge Pay untuk Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah di Indonesia*, Proposal Perguruan Tinggi Jember, Jember, 2016.

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

Suwiknyo, Dwi. *Agregasi Stanza Tafsir Aspek Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Mahasiswa, 2010.

Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta : UII Press, 2008.

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**



**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 : B-0668/In.28.1/J/TL.00/03/2023  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Upia Rosmalinda (Pembimbing 1)  
(Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **BAYU NUR AZI**  
NPM : 1602100093  
Semester : 14 (Empat Belas)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : **Negoisasi Margin Pada Akad Pembiayaan Murabahah Murabahah  
Study Kasus Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

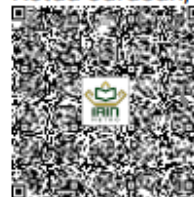
1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 13 Maret 2023

Ketua Jurusan,



**Muhammad Ryan Fahlevi M.M**  
NIP 19920829 201903 1 007



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggimulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimil (0725) 47296; Website: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iaim@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iaim@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-0682/In.28/D.1/TL.00/03/2023  
Lampiran : -  
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth,  
Pimpinan Bank Syariah Indonesia  
Kantor Cabang Bandar Jaya  
di-

Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0681/In.28/D.1/TL.01/03/2023 tanggal 14 Maret 2023 atas nama saudara:

Nama : BAYU NUR AZI  
NPM : 1602100093  
Semester : 14 (Empat Belas)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bandar Jaya, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "Negosiasi Margin Pada Akad Pembiayaan Murabahah Study Kasus Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bandar Jaya".

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 14 Maret 2023  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF  
NIP 19861030 201801 2 001



## **ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

### **NEGOISASI MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH**

**(Study Kasus Pada Bank Syariah Indonesia**

**Kantor Cabang Bandar Jaya)**

#### **A. Wawancara**

##### **1. Wawancara dengan Sales BSI KC Bandar Jaya**

- a. Bagaimanakah alur pembiayaan murabahah yang ada di BSI KC Bandar Jaya?
- b. Bagaimanakah teknik penetapan margin yang dilakukan BSI KC Bandar Jaya?
- c. Apakah BSI KC Bandar Jaya memberikan batasan dalam penentuan margin?
- d. Apakah BSI KC Bandar Jaya memberikan penawaran negoisasi margin pada akad pembiayaan murabahah?
- e. Darimanakah ketentuan atau dasar hukum penetapan margin yang diberikan oleh BSI KC Bandar Jaya? Lalu bagaimana dengan BSI KC Bandar Jaya dalam menetapkannya

## **2. Wawancara dengan nasabah BSI KC Bandar Jaya**

- a. Berapa lama menjadi nasabah BSI KC Bandar Jaya?
- b. Apakah Sales BSI KC Bandar Jaya menjelaskan tentang margin?
- c. Apakah nasabah diberikan kesempatan untuk menawar besarnya margin yang diberikan oleh BSI KC Bandar Jaya?
- d. Apakah nasabah merasa keberatan dengan besaran margin yang diberikan oleh BSI KC Bandar Jaya?
- e. Bagaimana tanggapan sales jika nasabah melakukan penawaran margin dan merasa keberatan?

## **B. Observasi**

1. Mengamati bagaimana Alur dalam pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh nasabah dan pihak BSI KC Bandar Jaya
2. Mengamati apakah dalam Pembiayaan murabahah terdapat negosiasi margin
3. Mengamati apakah nasabah bisa melakukan negosiasi margin, jika nasabah merasa keberatan dengan margin dan bagaiman tanggapan dari pihak BSI KC Bandar Jaya

## **C. Dokumentasi**

1. Sejarah dan perkembangan BSI KC Bandar Jaya
2. Visi dan Misi BSI KC Bandar Jaya

3. Struktur Organisasi BSI KC Bandar Jaya
4. Produk BSI KC Bandar Jaya
5. Refrensi tertulis tentang margin dan pembiayaan murabahah

Pembimbing



Upia Rosmalinda, M.E.I

Metro, 10 Maret 2023

Peneliti



Bayu Nur Azi  
1602100093

## OUTLINE

### **NEGOISASI MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH (Study Kasus Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bandar Jaya)**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**NOTA DINAS**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR TABEL**

**DAFTAR GAMBAR**

**DAFTAR LAMPIRAN**

**BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

**BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Pembiayaan Murabahah
  - 1. Pengertian Pembiayaan Murabahah
  - 2. Landasan Hukum Pembiayaan Murabahah
  - 3. Manfaat, Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah
  - 4. Jenis Pembiayaan Murabahah
  - 5. Prosedur Pembiayaan Murabahah
  - 6. Skema Pembiayaan Murabahah
- B. Margin
  - 1. Pengertian Margin
  - 2. Landasan Hukum Margin
  - 3. Penetapan Margin
  - 4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin
  - 5. Syarat dalam Perhitungan Margin Keuntungan
  - 6. Penetapan Margin dalam Pembiayaan Murabahah

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

- A. Profil Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya
  - 1. Sejarah Dan Perkembangan BSI KC Bandar Jaya

2. Visi dan Misi BSI KC Bandar Jaya
  3. Struktur Organisasi BSI KC Bandar Jaya
  4. Produk BSI KC Bandar Jaya
- B. Negosiasi Margin pada Akad Pembiayaan Murabahah pada BSI KC Bandar Jaya

---

## **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Pembimbing



Upia Rosmalinda, M.E.I

Metro, 10 Maret 2023

Peneliti



Bayu Nur Azi  
1602100093



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47286, Website: www.febi.metrouniv.ac.id, e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-0681/In.28/D.1/TL.01/03/2023

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : BAYU NUR AZI  
NPM : 1602100093  
Semester : 14 (Empat Belas)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bandar Jaya, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "Negosiasi Margin Pada Akad Pembiayaan Murabahah Study Kasus Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bandar Jaya".
  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 : 14 Maret 2023

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

  
*INDRA YUDIANITO*

Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF  
NIP 19861030 201801 2 001

Bandar Jaya, 18 April 2023

Nomor : 03/795-3/0180  
Lamp : -  
Prihal : Surat Keterangan Riset

Kepada  
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Dan 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 perlindungan Allah SWT. menunjuk prihal surat diatas, Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya Menerangkan Bahwa Mahasiswa Dibawah Ini :

Nama/Npm : Bayu Nur Azi /1602100093  
Program Study : SI Perbankan Syariah

Telah melakukan riset penelitian Skripsi dengan judul "Negoisasi Margin Pada Akad Pembiayaan Murabahah Study Kasus Pada Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya"

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

*Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Bank Syariah Indonesia  
Kantor Cabang Bandar Jaya

  
Indra Yudianto



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax (0725) 47296 Email [stajusa@stainmetro.ac.id](mailto:stajusa@stainmetro.ac.id) website [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Bayu Nur Azi Jurusan/Fakultas PBS/FEBI  
NPM 1602100093 Semester / T A XIV / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Keluar 8 Februari 2023	Acc proposal lanjut up Siseminarta	

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa Ybs,

Bayu Nur Azi  
NPM.1602100093





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

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email. [stainjusu@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusu@stainmetro.ac.id), website: [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama : Bayu Nur Azi                      Jurusan/Fakultas : PBS/FEBI  
NPM : 1602100093                      Semester / T A : XIV / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	2/3 2023	Acc bab I dan bab II Lanjutkan penelitian	
	7/3 2023	Acc Bab III	

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa Ybs,

Bayu Nur Azi  
NPM.1602100093



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

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: [stajngusi@stainmetro.ac.id](mailto:stajngusi@stainmetro.ac.id) website: [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Bayu Nur Azi                      Jurusan/Fakultas      PBS/FEBI  
NPM : 1602100093                      Semester / T A      .XIV / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat/ 10 Februari 2023	Acc Outline lanjutan penulisan	
	Selasa 14 Februari 2023	Acc APD lanjutan Penelitian dan Pembahasan	

Dosen Pembimbing,

Upia Resmahinda, M.E.I

Mahasiswa Ybs,

Bayu Nur Azi  
NPM.1602100093



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296, Website: www.metroiain.ac.id, E-mail: iainmetro@metroiain.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Bayu Nur Azi  
NPM : 1602100093

Fakultas/Jurusan : FEBI/SI PBS  
Semester :

No	Hari/ Tanggal	Topik	Tanda Tangan
	11/5 2023	Di jelasi - produk - y - ap - saja.  fokus produkn - te - te pe - biaya - murabahah tentu - produk pe - biaya gisa - a ap - saja	

Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.i

Mahasiswa Ybs,

Bayu Nur azi  
NPM. 1602100093



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringsulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296, Website: www.metroiain.ac.id E-mail: iainmetro@metroiain.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Bayu Nur Azi  
NPM : 1602100093

Fakultas/Jurusan : FEBI/SI PBS  
Semester :

No	Hari/Tgl	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	10/5 <sup>2023</sup>	Diberi masukan	
		Penjelasan struktur organisasi -> di rinci lagi.	

Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.i

Mahasiswa Ybs,

Bayu Nur azi  
NPM. 1602100093



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Inggihulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp (0726) 41507, Faksimile (0725) 47296, Website www.metroain.ac.id E-mail iainmetro@metroain.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Bayu Nur Azi  
NPM : 1602100093

Fakultas/Jurusan : FEB/SI PBS  
Semester :

No	Hari/ Tanggal	Topik	Tanda Tangan
	11/5 2023	<p>Diberi footnote kephala- ke- → dijelaskan berapa jumlahnya dan buat ap- sistem narubeh.</p> <p>→ kesimpulan diberi alas- kecap- tdk dibarik- kesepatu → ganti kata yg lebih halus di sana-</p>	

Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa Ybs,

Bayu Nur azi  
NPM. 1602100093



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Inggimulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
M E T R O Telp. (0726) 41507, Faksimil (0725) 47296, Website [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) | mail [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Bayu Nur Azi  
NPM : 1602100093

Fakultas/Jurusan : FEBI/SI PBS  
Semester :

No	Hari/ Tanggal	Topik	Tanda Tangan
	12/5 2023.	Acc skripsi lanjut y dimuna dosyahke-	

Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.i

Mahasiswa Ybs,

Bayu Nur azi  
NPM. 1602100093



**BSI Griya Hasanah**  
**Wujudkan Rumah Impian,  
Langkah Mudah Untuk Kebaikan**

Pembiayaan Rumah Disetujui dengan Angsuran Ringan dan Tetap



## Griya Hasanah

### Informasi Layanan

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan, sebagai berikut:

1. Pembelian Rumah baru/ Rumah second /Ruko/Rukan/Apartemen
2. Pembangunan/Renovasi Rumah
3. Ambil alih pembiayaan dari bank lain (Take Over)
4. Refinancing untuk pemenuhan kebutuhan nasabah

### Manfaat Layanan

- Angsuran ringan dan tetap
- Proses mudah
- Fasilitas autodebet dari Tabungan BSI
- Bebas biaya provisi, pinalti, dan appraisal\*)

\*)bebas biaya appraisal sampai dengan Rp 5 Milyar

### Persyaratan Umum

- WNI berdomisili di Indonesia
- Jenis Profesi: Pegawai Tetap, Professional, dan Wiraswasta
- Usia Minimal 21 tahun atau sudah menikah

### Persyaratan Dokumen

Dokumen Nasabah	Karyawan	Profesional	Wiraswasta
FC KTP Pemohon	✓	✓	✓
FC KTP Suami/Istri	✓	✓	✓
FC KK & Surat Nikah/Cerai	✓	✓	✓
FC SIUP, TDP & Akta Pendirian Persh		✓	✓
FC Laporan Keuangan		✓	✓
FC Ijin Praktek		✓	
Asli Slip Gaji dan SK Pegawai Tetap	✓		
FC Rek. Koran/Tab. 3 Bln Terakhir	✓		
FC Rek. Koran/Tab. 6 Bln Terakhir		✓	✓
FC NPWP	✓	✓	✓

Dokumen Agunan	Rumah Baru	Rumah Bekas
FC Sertifikat HGB/HM	✓	✓
FC IMB dan Denah Bangunan	✓	✓
FC PBB (Tahun Terakhir)		✓



[www.bankbsi.co.id](http://www.bankbsi.co.id)  
Bank Syariah Indonesia Call 14040

Bank Syariah Indonesia Terdaftar dan Diawasi Oleh Otoritas Jasa Keuangan



OTORITAS  
JASA  
KEUANGAN

serta Peserta Penjamin



LEMBAGA  
PENJAMIN  
SIMPANAN



Grade B

#LEBIHBERKAH

PEMBIAYAAN GRIYA BERKAH  
BANK SYARIAH INDONESIA



PLAFOND	1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun	6 Tahun	7 Tahun	8 Tahun	9 Tahun	10 Tahun	11 Tahun	12 Tahun	13 Tahun	14 Tahun	15 Tahun	16 Tahun	17 Tahun	18 Tahun	19 Tahun	20 Tahun	
100.000.000,00	4.173.588	4.537.832	4.913.872	5.303.773	5.707.548	6.135.292	6.587.016	7.062.720	7.562.404	8.087.068	8.636.712	9.211.336	9.812.040	10.438.824	11.092.688	11.773.532	12.481.356	13.217.170	13.981.884	14.775.508	
125.000.000,00	5.193.648	5.648.892	6.124.932	6.622.833	7.143.608	7.687.352	8.254.076	8.844.780	9.458.464	10.097.128	10.760.784	11.449.440	12.163.096	12.901.752	13.665.408	14.454.064	15.267.720	16.106.376	16.970.032	17.858.688	18.772.344
150.000.000,00	6.213.708	6.768.952	7.344.992	7.942.893	8.572.668	9.234.412	9.928.136	10.653.840	11.411.524	12.192.188	13.005.844	13.852.490	14.733.120	15.647.736	16.596.344	17.578.952	18.595.560	19.647.168	20.733.776	21.855.384	23.012.000
175.000.000,00	7.233.768	7.888.992	8.564.992	9.262.893	10.002.668	10.784.412	11.608.136	12.473.840	13.381.524	14.322.188	15.295.844	16.302.490	17.343.120	18.417.736	19.526.344	20.668.952	21.845.560	23.057.168	24.303.776	25.585.384	26.902.000
200.000.000,00	8.253.828	8.908.992	9.584.992	10.282.893	11.022.668	11.804.412	12.628.136	13.493.840	14.401.524	15.342.188	16.315.844	17.322.490	18.363.120	19.437.736	20.546.344	21.688.952	22.865.560	24.077.168	25.323.776	26.605.384	27.922.000
225.000.000,00	9.273.888	9.928.992	10.604.992	11.302.893	12.042.668	12.824.412	13.648.136	14.513.840	15.421.524	16.362.188	17.335.844	18.342.490	19.383.120	20.457.736	21.566.344	22.708.952	23.885.560	25.097.168	26.343.776	27.625.384	28.942.000
250.000.000,00	10.293.948	10.948.992	11.624.992	12.322.893	13.062.668	13.844.412	14.668.136	15.533.840	16.441.524	17.382.188	18.355.844	19.362.490	20.403.120	21.477.736	22.586.344	23.728.952	24.905.560	26.117.168	27.363.776	28.645.384	29.962.000
275.000.000,00	11.313.992	11.968.992	12.644.992	13.342.893	14.082.668	14.864.412	15.688.136	16.553.840	17.461.524	18.402.188	19.375.844	20.382.490	21.423.120	22.497.736	23.606.344	24.748.952	25.925.560	27.137.168	28.383.776	29.665.384	30.982.000
300.000.000,00	12.334.052	12.989.092	13.664.992	14.362.893	15.102.668	15.884.412	16.708.136	17.573.840	18.481.524	19.422.188	20.395.844	21.402.490	22.443.120	23.517.736	24.626.344	25.768.952	26.945.560	28.157.168	29.403.776	30.685.384	31.992.000
325.000.000,00	13.354.112	13.999.092	14.674.992	15.372.893	16.112.668	16.894.412	17.718.136	18.583.840	19.491.524	20.432.188	21.405.844	22.412.490	23.453.120	24.527.736	25.636.344	26.778.952	27.955.560	29.167.168	30.413.776	31.695.384	32.992.000
350.000.000,00	14.374.172	14.999.092	15.674.992	16.372.893	17.112.668	17.894.412	18.718.136	19.583.840	20.491.524	21.432.188	22.405.844	23.412.490	24.453.120	25.527.736	26.636.344	27.778.952	28.955.560	30.167.168	31.413.776	32.695.384	33.992.000
375.000.000,00	15.394.232	15.999.092	16.674.992	17.372.893	18.112.668	18.894.412	19.718.136	20.583.840	21.491.524	22.432.188	23.405.844	24.412.490	25.453.120	26.527.736	27.636.344	28.778.952	29.955.560	31.167.168	32.413.776	33.695.384	34.992.000
400.000.000,00	16.414.292	16.999.092	17.674.992	18.372.893	19.112.668	19.894.412	20.718.136	21.583.840	22.491.524	23.432.188	24.405.844	25.412.490	26.453.120	27.527.736	28.636.344	29.778.952	30.955.560	32.167.168	33.413.776	34.695.384	35.992.000
425.000.000,00	17.434.352	17.999.092	18.674.992	19.372.893	20.112.668	20.894.412	21.718.136	22.583.840	23.491.524	24.432.188	25.405.844	26.412.490	27.453.120	28.527.736	29.636.344	30.778.952	31.955.560	33.167.168	34.413.776	35.695.384	36.992.000
450.000.000,00	18.454.412	18.999.092	19.674.992	20.372.893	21.112.668	21.894.412	22.718.136	23.583.840	24.491.524	25.432.188	26.405.844	27.412.490	28.453.120	29.527.736	30.636.344	31.778.952	32.955.560	34.167.168	35.413.776	36.695.384	37.992.000
475.000.000,00	19.474.472	19.999.092	20.674.992	21.372.893	22.112.668	22.894.412	23.718.136	24.583.840	25.491.524	26.432.188	27.405.844	28.412.490	29.453.120	30.527.736	31.636.344	32.778.952	33.955.560	35.167.168	36.413.776	37.695.384	38.992.000
500.000.000,00	20.494.532	20.999.092	21.674.992	22.372.893	23.112.668	23.894.412	24.718.136	25.583.840	26.491.524	27.432.188	28.405.844	29.412.490	30.453.120	31.527.736	32.636.344	33.778.952	34.955.560	36.167.168	37.413.776	38.695.384	39.992.000
525.000.000,00	21.514.592	21.999.092	22.674.992	23.372.893	24.112.668	24.894.412	25.718.136	26.583.840	27.491.524	28.432.188	29.405.844	30.412.490	31.453.120	32.527.736	33.636.344	34.778.952	35.955.560	37.167.168	38.413.776	39.695.384	40.992.000
550.000.000,00	22.534.652	22.999.092	23.674.992	24.372.893	25.112.668	25.894.412	26.718.136	27.583.840	28.491.524	29.432.188	30.405.844	31.412.490	32.453.120	33.527.736	34.636.344	35.778.952	36.955.560	38.167.168	39.413.776	40.695.384	41.992.000
575.000.000,00	23.554.712	23.999.092	24.674.992	25.372.893	26.112.668	26.894.412	27.718.136	28.583.840	29.491.524	30.432.188	31.405.844	32.412.490	33.453.120	34.527.736	35.636.344	36.778.952	37.955.560	39.167.168	40.413.776	41.695.384	42.992.000
600.000.000,00	24.574.772	24.999.092	25.674.992	26.372.893	27.112.668	27.894.412	28.718.136	29.583.840	30.491.524	31.432.188	32.405.844	33.412.490	34.453.120	35.527.736	36.636.344	37.778.952	38.955.560	40.167.168	41.413.776	42.695.384	43.992.000
625.000.000,00	25.594.832	25.999.092	26.674.992	27.372.893	28.112.668	28.894.412	29.718.136	30.583.840	31.491.524	32.432.188	33.405.844	34.412.490	35.453.120	36.527.736	37.636.344	38.778.952	39.955.560	41.167.168	42.413.776	43.695.384	44.992.000
650.000.000,00	26.614.892	26.999.092	27.674.992	28.372.893	29.112.668	29.894.412	30.718.136	31.583.840	32.491.524	33.432.188	34.405.844	35.412.490	36.453.120	37.527.736	38.636.344	39.778.952	40.955.560	42.167.168	43.413.776	44.695.384	45.992.000
675.000.000,00	27.634.952	27.999.092	28.674.992	29.372.893	30.112.668	30.894.412	31.718.136	32.583.840	33.491.524	34.432.188	35.405.844	36.412.490	37.453.120	38.527.736	39.636.344	40.778.952	41.955.560	42.867.168	44.113.776	45.695.384	46.992.000
700.000.000,00	28.655.012	28.999.092	29.674.992	30.372.893	30.912.668	31.694.412	32.518.136	33.383.840	34.291.524	35.232.188	36.205.844	37.212.490	38.253.120	39.327.736	40.436.344	41.558.952	42.660.560	43.671.168	44.813.776	46.395.384	47.992.000
725.000.000,00	29.675.072	29.999.092	30.674.992	31.372.893	31.512.668	32.294.412	33.118.136	33.983.840	34.891.524	35.832.188	36.805.844	37.816.490	38.857.120	39.931.736	41.036.344	42.138.952	43.243.560	44.343.168	45.513.776	47.695.384	48.992.000
750.000.000,00	30.695.132	30.999.092	31.674.992	32.372.893	32.312.668	33.094.412	33.918.136	34.783.840	35.691.524	36.632.188	37.604.844	38.615.490	39.656.120	40.730.736	41.836.344	42.978.952	44.159.560	45.349.168	46.513.776	48.395.384	49.992.000
775.000.000,00	31.715.192	31.999.092	32.674.992	33.372.893	33.312.668	34.094.412	34.918.136	35.783.840	36.691.524	37.632.188	38.604.844	39.615.490	40.656.120	41.730.736	42.836.344	43.978.952	45.169.560	46.349.168	47.513.776	49.095.384	50.992.000
800.000.000,00	32.735.252	32.999.092	33.674.992	34.372.893	34.312.668	35.094.412	35.918.136	36.783.840	37.691.524	38.632.188	39.604.844	40.615.490	41.656.120	42.730.736	43.836.344	44.978.952	46.179.560	47.349.168	48.513.776	50.195.384	51.992.000
825.000.000,00	33.755.312	33.999.092	34.674.992	35.372.893	35.312.668	36.094.412	36.918.136	37.783.840	38.691.524	39.632.188	40.604.844	41.615.490	42.656.120	43.730.736	44.836.344	45.978.952	47.189.560	48.149.168	49.513.776	51.295.384	52.992.000
850.000.000,00	34.775.372	34.999.092	35.674.992	36.372.893	36.312.668	37.094.412	37.918.136	38.783.840	39.691.524	40.632.188	41.604.844	42.615.490	43.656.120	44.730.736	45.836.344	46.978.952	48.199.560	49.149.168	50.513.776	52.495.384	53.992.000
875.000.000,00	35.795.432	35.999.092	36.674.992	37.372.893	37.312.668	38.094.412	38.918.136	39.783.840	40.691.524	41.632.188	42.604.844	43.615.490	44.656.120	45.730.736	46.836.344	47.978.952	49.199.560	50.149.168	51.513.776	53.195.384	54.992.000
900.000.000,00	36.815.492	36.999.092	37.674.992	38.372.893	38.312.668	39.094.412	39.918.136	40.783.840	41.691.524	42.632.188	43.604.844	44.615.490	45.656.120	46.730.736	47.836.344	48.978.952	50.199.560	51.149.168	52.513.776	54.495.384	55.992.000
925.000.000,00	37.835.552	37.999.092	38.674.992	39.372.893	39.312.668	40.094.412	40.918.136	41.783.840	42.691.524	43.632.188	44.604.844	45.615.490	46.656.120	47.730.736	48.836.344	49.978.952	51.199.560	52.149.168	53.513.776	55.195.384	56.992.000
950.000.000,00	38.855.612	38.999.092	39.674.992	40.372.893	40.312.668	41.094.412	41.918.136	42.783.840	43.691.524	44.632.188	45.604.844	46.615.490	47.656.120	48.730.736	49.836.344	50.978.952	52.199.560	53.149.168	54.513.776	56.495.384	57.992.000
975.000.000,00	39.875.672	39.999.092	40.674.992	41.372.893	41.312.668	42.094.412	42.918.136	43.783.840	44.691.524												

1. Wawancara dengan ibu nanda selaku *Consumer Banking Staff (CBS)* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 1 mei 2023 pukul 09.30 WIB.



2. Wawancara dengan ibu Meri selaku *Consumer Banking Staff (CBS)* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 1 mei 2023 pukul 11.00 WIB.



3. observasi nasabah pembiayaan dengan bagian pembiayaa melakukan akad pada tanggal 2 mei 2023 pukul 11.00 WIB.



4. Wawancara dengan Bapak jeriasyah selaku *Consumer Banking Retail Manager* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 2 mei 2023 pukul 08.30 WIB.



5. Wawancara dengan Ibu Hanifah selaku nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 1 Mei 2023 Pukul 14.00 WIB



6. Wawancara dengan Bapak Isro selaku nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 1 Mei 2023 Pukul 11.00 WIB



7. Wawancara dengan Bapak fendi selaku nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 1 mei 2023 Pukul 15.00 WIB



8. Wawancara dengan ibu rahma selaku nasabah pembiayaan *murabahah* Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya pada tanggal 1 mei 2023 Pukul 15.00 WIB



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Bayu Nur Azi dilahirkan di Poncowarno, Kecamatan Kalirejo, Kabupaten Lampung Tengah Pada Tanggal 21 Agustus 1997. Peneliti merupakan anak ke 4 dari 5 bersaudara. Putra dari pasangan Alm. Hartono dan Ibu Siti Zubaedah. Bertempat tinggal di Desa Sinarrejo, Kecamatan Kalirejo, Kabupaten

Lampung Tengah, Provinsi Lampung. Adapun riwayat pendidikan yang telah ditempuh peneliti adalah sebagai berikut:

1. SDN Negeri 5 poncowarno pada tahun 2010
2. SMP Muhammadiyah 1 kalirejo pada tahun 2013
3. SMK Muhammadiyah 2 kalirejo pada tahun 2016

Kemudian pada tahun 2016 peneliti melanjutkan penelitian di Institut Agama Islam Negeri (Iain) Metro dengan mengambil jurusan perbankan syariah. Pada akhir masa pendidikan, peneliti mempersembahkan skripsi yang berjudul “NEGOISASI MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH (Study Kasus Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bandar Jaya)”.