

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**METODE PENENTUAN HARGA JUAL BELI PADA AKAD  
MURABAHAH TERHADAP MARGIN YANG DI PEROLEH  
DI SEGMENT MIKRO PADA BANK SYARIAH MANDIRI  
KANTOR CABANG PEMBANTU PARIAMAN**

**SKRIPSI**



Oleh

**MUHAMMAD NUR CHAN  
11325101882**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM  
RIAU-PEKANBARU  
1441 H/2019 M**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**METODE PENENTUAN HARGA JUAL BELI PADA AKAD  
MURABAHAH TERHADAP MARGIN YANG DI PEROLEH  
DI SEGMENT MIKRO PADA BANK SYARIAH MANDIRI  
KANTOR CABANG PEMBANTU PARIAMAN**

**SKRIPSI**

*Skripsi Diajukan untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi  
(SE)*



**UIN SUSKA RIAU**

**Oleh**  
**UIN SUSKA RIAU**

**MUHAMMAD NUR CHAN  
11325101882**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM  
RIAU-PEKANBARU  
1441 H/2019 M**

## PENGESAHAN

Skripsi dengan judul "METODE PENENTUAN HARGA JUAL BELI PADA AKAD MURABAHAH TERHADAP MARGIN YANG DI PEROLEH DI SEGMENT MIKRO PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU PARIAMAN" yang ditulis oleh :

Nama : MUHAMMAD NUR CHAN  
NIM : 11325101882  
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada

Hari / Tanggal : Senin, 16 Maret 2020  
Waktu : 13.30 Wib  
Tempat : Ruang Sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum

Telah di perbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 23 Maret 2020 M  
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua

Dr. Heri Sunandar, M.CL

Secretaris

Abdul Renaldi, SE, M.Ec

Penguji I

Dr. Zainal Arifin, MA

Penguji II

Bambang Hermanto, M.Ag

Mengetahui :  
Dekan Fakultas Syariah dan Hukum

  
Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag  
NIP. 19580712 198603 1 005

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

## PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul *METODE PENENTUAN HARGA JUAL BELI PADA AKAD MURABAHAH DI SEGMENT MIKRO STUDI KASUS PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU PARLAMAN*, yang ditulis oleh :

Nama : Muhammad Nur Chan


NIM : 11325101882

Program Studi : Ekonomi Syariah

Dapat diterima dan disetujui untuk diujikan dalam sidang Munaqasah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 05 Oktober 2018

Pembimbing Skripsi

  
Dr. Wahidin, S.Ag., M.Ag

NIP : 19710108 199703 1 003

UIN SUSKA RIAU

© Hak Cipta Milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU





1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## ABSTRAK

### *Muhammad Nur Chan (2018) : Metode Penentuan Harga Jual Beli Pada Akad Murabahah Di Segmen Mikro Terhadap Margin Yang Di Peroleh Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman*

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang dilakukan pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman Jl. Sudirman No.38, Jati Hilir, kota Pariaman. Penelitian ini dilatar belakangi oleh Persepsi nasabah terhadap Harga Jual Beli Pada Akad Murabahah di Segmen Mikro dimana kebanyakan dari nasabah-nasabah tersebut masih belum mengerti seperti apa akad murabahah ini. Penetapan keuntungan margin yang masih belum dipahami secara penuh, baik oleh nasabah menjadi masalah yang krusial yang terdapat di Lembaga Keuangan Syariah masihterdapat anggapan dari nasabah bahwa margin yang ditetapkan sama dengan bunga di Bank konvensional. Padahal jika dilihat lebih lanjut berbeda, karena margin ditetapkan berdasarkan kemampuan nasabah serta bebas biaya penalty ketika terlambat dalam membayarangsuran seperti di Bank Konvensional.

Rumusan masalah dalam penelitian ini ialah bagaimana metode penentuan harga jual beli pada akad murabahah di segmen mikro dan apa tinjauan ekonomi islam terhadap persepsi nasabah terhadap harga jual beli pada akad murabah di segmen mikro pada Bank Syariah Mandiri KCP Pariaman, subjek penelitian ini adalah karyawan Bank Syariah Mandiri dan nasabah yang melakukan akad di Bank tersebut, sedangkan objek dalam penelitian ini adalah persepsi nasabah terhadap harga jual beli pada akad murabahah di segmen mikro. Metode analisis yang digunakan adalah deduktif deskriptif. Sedangkan jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, populasi dalam penelitian ini adalah 427 orang oleh karna keterbatasan dana dan waktu maka sebagai sampel ditetapkan menjadi 50 orang dengan menggunakan rumus slovin dan adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode random sampling dimana pengambilan sampel diambil secara acak.

Dari penelitian ini dapat diketahui bahwa praktik murabahah yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman sudah sesuai dengan aturan syariah. Namun masih terdapat kekurangan dalam harga jual beli pada akad murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman yang mana pihak Bank masih menyandarkannya kepada suku Bunga yang berlaku di pasar dan beban bagi hasil dengan pemilik saham dan nasabah yang melakukan akad di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## KATA PENGANTAR



Puji syukur kita ucapkan kehadirat Allah Swt, atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan kepada penulis, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penulisan ini dengan baik sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Shalawat dan Salam tak bosan-bosannya penulis ucapkan kepada baginda Nabi Muhammad Saw, semoga senantiasa kita mendapatkan syafaat darinya di yaumul akhir nanti. Amin ya rabbal ‘alamiin.

Penulis menyadari bahwa selama penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua tersayang, Ayahanda (Alm. Ramli TH), Maswir dan Ibunda Irdawati, yang tiada henti-hentinya mendoakan, memberikan dorongan moril maupun materi selama menempuh pendidikan, serta kakak dan adik-adik penulis tersayang yaitu Lastri, Asrizal Ramli, Siti Aisyah, Lida Laila.
2. Bapak Prof. Dr. Munzir Hitami, MA selaku rector Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Serta civitas akademika Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Bapak Prof. Dr. Akbarizan, M.Ag, M.Pd selaku Dekan Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, serta Bapak Dr. Mawardi Muhammad Saleh, Lc. MA. Selaku wakil Dekan 1, Ibu Dr. Hj. Hertina, M.Pd. selaku wakil Dekan II, dan Bapak Dr. Zulkifli, MA. Selaku wakil Dekan III Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, yang bersedia mempermudah penulis dalam penulisan skripsi.
4. Bapak Kamiruddin, M.Ag selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah dan Bapak Bambang Hermanto, M.Ag selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
5. Bapak Prof. Dr.H. Akhmad Mujahidin, M.Ag selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan masukan dan bimbingan mulai dari awal pekerjaan sampai selesainya skripsi ini.
6. Ibuk Zuraidah, M.Ag selaku dosen penasehat akademis yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan masukan dan bimbingan semenjak penulis memulai aktifitas perkuliahan
7. Bapak/Ibu pengelola perpustakaan Fakultas Syariah dan Hukum serta pengelola perpustakaan UIN Suska Riau, terima kasih atas pinjaman buku sebagai referensi bagi penulis
8. Seluruh Dosen Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah banyak berjasa memberikan sumbangan pemikiran demi kemajuan wawasan pengetahuan penulis.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

9. Seluruh staf pegawai PT Bank Mandiri Syariah Padang Pariaman yang telah membantu penulis dalam menyediakan data-data dan informasi yang penulis perlukan dalam penulisan skripsi ini

10. Sahabat penulis yang telah mengajarkan banyak hal, Dina Merjonita, S.Sn, Amelinda, S.Ked, Fajar Bintang Ilahi, S.Farm, Nurhasanah Syafitri, S.Pd, Mia sari, SE, Minda Nora, SE, Legiman Rambe, SE, Moh. Sofu, SE, Fadli Bahri, SE, Muhammad Alkadri, SE, Fachri Gandhi Muhammad, SE, Marlis Ngadimin, SE, Fachrur Razi, SE, Syarianda, Surya Nanda, SH, Eko Nurhadi, SE, Ilfan Mugari, Yogi Adrian, Reza Arliansyah, Rizki Darussalam, SH. Dan Khususnya Keluarga Besar E I/F/13 terima kasih untuk kebersamaan kita selama ini, semoga kebersamaan ini bisa terjalin selamanya.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. oleh karena itu, segala kritik dan saran sangat diperlukan untuk kemajuan yang lebih baik. Akhir kata, semoga hasil penelitian ini dapat berguna dan bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan.

Pekanbaru, Januari 2018  
Penulis

**Muhammad Nur Chan**  
**NIM: 11325101882**



## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Batasan Masalah .....	13
C. Rumusan Masalah .....	13
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	14
E. Metode Penelitian .....	14
F. Sistematika Penulisan .....	20
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PT BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU PADANG PARIAMAN .....</b>	<b>21</b>
A. Gambaran Umum Pt Bank Syariah Mandiri .....	21
B. Visi Misi PT. Bank Mandiri Syariah .....	23
C. Struktur Organisasi .....	24
D. Tugas dan Wewenang .....	26
E. Produk-Produk Bank Mandiri Syariah .....	31
<b>BAB III TINJAUAN TEORITIS .....</b>	<b>36</b>
A. Murabahah .....	36
B. Harga .....	41
C. Tinjauan Penentuan Harga Menurut Konvensional .....	47
D. Komponen-komponen dalam Menentukan Bunga Kredit .....	51
E. Komponen Biaya Dana dalam Modal Loan Pricing .....	52
F. Tinjauan Penentuan Harga Menurut Syariah .....	53



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

<b>BAB IV</b>	<b>PERSEPSI NASABAH TERHADAP HARGA JUAL BELI MURABAHAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU PARIAMAN .....</b>	<b>69</b>
	A. Persepsi nasabah terhadap Harga Jual Beli Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Pada Bank Syariah mandiri Kantor cabang Pembantu Pariaman .....	69
	B. Analisa Ekonomi islam terhadap penerapan metode penentuan harga jual (margin/keuntungan) Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	86
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
	A. Kesimpulan .....	93
	B. Saran .....	94
	<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
	<b>LAMPIRAN</b>	
	<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Pembiayaan Murabahah Segmen Mikro Bank Syariah Mandiri Pariaman .....	12
Tabel III.1	Perbandingan akad murabahah antara peraktek klasik dan kontemporer .....	40
Tabel 4.1	Bagaimana tanggapan responden terhadap cara permohonan pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	72
Table 4.2	Tanggapan reponden atas syarat-syarat yang diminta oleh Bank Syariah Mandiri pada pembiayaan murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor cabang Pembantu Pariaman .....	73
Tabel 4.3	Syarat-syarat pembiayaan murabahah .....	74
Tabel 4.4	Tanggapan responden terhadap prosedur dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	75
Tabel 4.5	Tanggapan rensponden terhadap penyebutan harga pokok dan margin/keuntungan dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	76
Tabel 4.6	Tanggapan responden terhadap harga pokok dan margin/keuntungan yang di ambil oleh pihak Bank dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	77
Tabel 4.7	Tanggapan renponden terhadap tawar menawar kepada Bank atas margin/keuntungan dalam pembiayaan murabaha pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	78
Tabel 4.8	Tanggapan responden terhadap pengambilan margin/keuntungan dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	79



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**© Hak cipta milik UIN Suska Riau**

**State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau**

Tabel 4.9	Tanggapan responden terhadap penawaran harga jual dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu pariaman .....	79
Tabel 4.10	Tanggapan responden terhadap besarnya angsuran dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	81
Tabel 4.11	Simulasi Pembiayaan Murabahah .....	82
Tabel 4.12	Angsuran pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang PEmbantu Pariaman .....	84
Tabel 4.13	Tanggapan pemahaman responden penentuan harga jual beli murabahah masih menggunakan metode Flat Rate pada pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	84
Tabel 4.14	Tanggapan renponden terhadap penentuan harga jual beli murabahah masih menggunakan metode Flat Rate pada Bank Syariah Mandiri Kantor cabang Pembantu Pariaman .....	85
Tabel 4.15	Tanggapan responden terhadap isi perjanjian transaksi dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	86

UIN SUSKA RIAU



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Skema Gambar Asli Murabahah .....	37
--	----



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Pembiayaan Murabahah Segmen Mikro Bank Syariah Mandiri Pariaman .....	12
Tabel III.1	Perbandingan akad murabahah antara peraktek klasik dan kontemporer .....	40
Tabel 4.1	Bagaimana tanggapan responden terhadap cara permohonan pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	72
Tabel 4.2	Tanggapan reponden atas syarat-syarat yang diminta oleh Bank Syariah Mandiri pada pembiayaan murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor cabang Pembantu Pariaman .....	73
Tabel 4.3	Syarat-syarat pembiayaan murabahah .....	74
Tabel 4.4	Tanggapan responden terhadap prosedur dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	75
Tabel 4.5	Tanggapan rensponden terhadap penyebutan harga pokok dan margin/keuntungan dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	76
Tabel 4.6	Tanggapan responden terhadap harga pokok dan margin/keuntungan yang di ambil oleh pihak Bank dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	77
Tabel 4.7	Tanggapan renponden terhadap tawar menawar kepada Bank atas margin/keuntungan dalam pembiayaan murabaha pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	78
Tabel 4.8	Tanggapan responden terhadap pengambilan margin/keuntungan dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	79



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

**© Hak cipta milik UIN Suska Riau**

**State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 4.9	Tanggapan responden terhadap penawaran harga jual dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu pariaman .....	79
Tabel 4.10	Tanggapan responden terhadap besarnya angsuran dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	81
Tabel 4.11	Simulasi Pembiayaan Murabahah .....	82
Tabel 4.12	Angsuran pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang PEmbantu Pariaman .....	84
Tabel 4.13	Tanggapan pemahaman responden penentuan harga jual beli murabahah masih menggunakan metode Flat Rate pada pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	84
Tabel 4.14	Tanggapan renponden terhadap penentuan harga jual beli murabahah masih menggunakan metode Flat Rate pada Bank Syariah Mandiri Kantor cabang Pembantu Pariaman .....	85
Tabel 4.15	Tanggapan responden terhadap isi perjanjian transaksi dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri kantor Cabang Pembantu Pariaman .....	86

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Skema Gambar Asli Murabahah .....	37
--	----



UIN SUSKA RIAU

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Lahirnya bank syariah pertama di Indonesia, yaitu bank Muamalat Indonesia. Sebelum lahirnya undang-undang yang memungkinkan pendirian bank yang sepenuhnya melakukan kegiatan yang berdasarkan prinsip syariah. Bank Muamalat Indonesia lahir pada tahun 1991 perbankan syariah baik di Indonesia maupun di dunia belum semaju sekarang. Dasar hukum perbankan syariah di Indonesia pada waktu itu adalah undang-undang No.10 Tahun 1998 yang merupakan undang-undang yang mengubah dan melengkapi undang-undang No.7 Tahun 1992 tentang perbankan syariah artinya, pada waktu itu baik untuk perbankan syariah maupun untuk perbankan konvensional memiliki dan menggunakan payung hukum yang sama, yaitu undang-undang perbankan tersebut.<sup>1</sup> Setelah diundangkannya undang-undang No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah maka aturan main bagi bank-bank syariah berlandaskan undang-undang khusus yang terpisah dari undang-undang perbankan.

Dengan berlakunya undang-undang perbankan syariah bukan berarti perbankan syariah tidak lagi harus tunduk pada undang-undang perbankan. Perbankan syariah harus tetap mengacu pula pada undang-undang perbankan sepanjang tidak diatur secara khusus oleh undang-undang perbankan syariah.

---

<sup>1</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : KENCANA PRENADAMEDIA Group, 2014) hal. 95

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Setelah diundangkannya undang-undang yang khusus bagi kehidupan perbankan syariah, yaitu undang-undang No.21 tahun 2008 tentang perbankan syariah ditambah dengan berbagai peraturan bank indonesia yang mengatur perbankan-perbankan syariah yang merupakan peraturan-peraturan pelaksanaan dari undang-undang perbankan syariah di Indonesia menjadi lebih mantap dan perbankan syariah memperoleh daya dorong baru yang sangat kuat. Dengan ditentukannya oleh undang-undang No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah bahwa penyelesaian sengketa perbankan syariah harus di selesaikan melalui Pengadilan Agama atau Badan Arbitrase Syariah Nasional (Basyanas), maka para hakim Pengadilan Agama dan para Arbiter Basyarnas memerlukan adanya buku acuan yang lengkap dan terperinci.<sup>2</sup> Buku yang lama sangat tidak memadai untuk dapat dijadikan rujukan untuk keperluan para hakim dan para arbiter dalam memutuskan sengketa-sengketa perbankan syariah yang diperiksa perkaranya oleh mereka.

Secara tegas disebutkan dimungkinkannya bank berdasarkan prinsip syariah dan dimungkinkannya bank konvensional untuk memiliki *Islamic Windows*, dengan mendirikan unit usaha syariah. Sejak waktu itu, indonesia menganut *dual benking system* dengan berlakunya *Islamic Banking Act* yang mulai berlakunya pada 1 April 1973. Pada saat ini perkembangan perbankan syariah di Indonesia sangat merak seperti yang terjadi di Negara-negara lain, menurut deputi gubernur bank Indonesia Siti Ch. Fadjrijah, pertumbuhan industri perbankan syariah terbilang sangat fantastis meskipun ada sejumlah

<sup>2</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *ibid*, hal 97

kendala utama. Perbankan syariah tumbuh rata-rata 30%-40% jauh lebih tinggi dari pada pertumbuhan perbankan konvensional yang hanya sekitar 12%. Bank-bank syariah pada umumnya telah menggunakan murabahah sebagai modal pembiayaan yang utama, praktik pada bank syariah di Indonesia, portofolio pembiayaan murabahah mencapai 70%-80%. Kondisi demikian ini tidak hanya di Indonesia, namun juga terjadi pada bank-bank syariah seperti di Malaysia, Pakistan, karena murabahah dianggap cukup memudahkan untuk digunakan sebagai modal pembiayaan.<sup>3</sup>

Hal ini dapat dimengerti karena sebagai sebuah industri yang sedang berkembang, perbankan syariah tentunya tidak ingin mengambil resiko besar untuk memperbanyak pembiayaan dengan prinsip *profit and loss sharing*. Jika diperhatikan keuntungan yang di ambil hampir tanpa resiko apapun. Bahkan pada beberapa kasus, sebuah bank syariah hanya mengutamakan keuntungan dari hasil penjualan tanpa mempertimbangkan hukum syariah yang menaunginya. Pada satu sisi perkembangan ini membersihkan gambaran kesuksesan bagi para banknya, akan di sisi lain masih dapat kritikan-kritikan terhadap beberapa praktek yang di lakukan oleh perbankan syariah selama ini terutama ada akad Al-ba'i al-murabahah yang dianggap masih sama dengan praktek kredit pada perbankan konvensional.

Harga salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix* penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

<sup>3</sup> Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2016) hal. 53

menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan. Bagi perbankan terutama Bank yang berdasarkan Konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sementara itu harga bagi Bank yang berdasarkan prinsip Syariah adalah Bagi Hasil.<sup>4</sup>

Asy-Syaukani menyatakan bahwa pematokan harga merupakan suatu kezaliman, hal ini berdasarkan hadist yang diriwayatkan oleh Anas bin Malik r.a. “dari Anas bin Malik r.a. beliau berkata: harga-harga barang pernah mahal pada masa Rasulullah saw, lalu orang-orang berkata: “ya Rasulullah, harga-harga menjadi mahal, tetapkanlah standar harga untuk kami, lalu Rasulullah saw bersabdah: “sesungguhnya allah lah yang menetapkan harga, yang menahan dan membagikan rizki, dan sesungguhnya saya mengharapkan agar berjumpa dengan allah dalam keadaan tidak seorangpun diantara kamu sekalian yang menuntut saya karena sesuatu kezaliman dalam pertumpahan darah dan harga”.

Dalam fiqih islam harga dikenal dengan dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu *as-saman* dan *as-si'r*. *As-saman* adalah patokan harga suatu barang sedangkan *as-si'r* adalah harga yang berlaku secara actual di dalam pasar. Ulama fiqih membagi *as-si'r* menjadi dua macam. Pertama, harga yang berlaku secara alami tanpa campurtangan pemerintah, dalam hal ini pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar dengan mempertimbangkan keuntungannya. Karena campur tangan pemerintah dalam

<sup>4</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : RAJAGRAFINDO PERSADA, 2010) hal.



kasus ini dapat membatasi kebebasan dan mengurangi hak para pedagang ataupun produsen. Kedua, harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan wajar bagi pedagang maupun produsen serta melihat keadaan ekonomi yang riil dan daya beli masyarakat.

Umumnya harga ual produk dan jasa standar ditentukan oleh pertimbangan pemerintah dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan merupakan penentuan harga jual. Karena permintaan *customer* atas produk dan jasa tidak mudah ditentukan oleh manejer penentu harga jual, maka dalam penentuan harga jual manajer tersebut akan menghadapi banyak ketidakpastian.<sup>5</sup> Disamping itu, harga jual harus dapat menghasilkan laba yang memadai sepadan dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa, dalam keadaan normal harga ual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi dalam keadaan khusus, harga jual produk tidak dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya penuh, setiap harga jual di atas biaya variabel telah memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Berikut ini dua metode penentuan harga jual:

#### 1. Penentuan Harga Jual Normal (*Normal Pricing*)

Dalam keadaan normal, manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga ual produk atau jasa. Metode penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan

<sup>5</sup> Muaydi, *Akuntansi Manajemen*, (Yogyakarta : Salemba Empat, 2010) hal. 347

menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu persentase *markup* yang di hitung dengan formula tertentu yaitu: *Harga Jual= Taksiran Biaya Penuh + Laba Yang Diharapkan*.

## 2. *Cost-plus pricing*

*Cost-plus pricing* adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual berdasarkan *cost-plus pricing* dihitung dengan rumus seperti yang digunakan untuk menghitung harga jual dalam keadaan normal tersebut. Dengan demikian ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual.<sup>6</sup>

Transaksi murabahah ini lazim dilakukan pada masa Rasulullah saw. Dan para sahabat nya, secara sederhana murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu berapa besar keuntungan tersebut biasa di sebut dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.

Murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pesanan dan biasa disebut sebagai Murabahah Kepada Pemesan pembelian. Dalam kitab *al-umm*, Imam Syafi'i menamai transaksi sejenis ini dengan istilah *al-amir bisysyira*. Dalam hal ini calon pembeli atau pemesan dapat memesan kepada seseorang untuk membelikan suatu barang tertentu yang diinginkannya.<sup>7</sup> Kedua pihak

<sup>6</sup> Muaidy, *Ibid*, hal. 348

<sup>7</sup> Akhmad Mujahidin, *op,cit*, hal. 54

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

membuat kesepakatan mengenai barang tersebut serta kemungkinan harga asal pembelian yang masih sanggup ditanggung pemesan. Setelah itu kedua pihak juga harus menyepakati nerapa keuntungan atau tambahan yang harus dibayar pemesan. Jual beli antar kedua belah pihak dilakukan setelah barang tersebut berada ditangan pemesan.

Selama akad ini belum berakhir harga jual beli tidak boleh berubah, apabila terjadi perubahan maka akad tersebut menjadi batal. Cara pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama, bisa secara *lumpsum* (tunai) atau pun di bayar secara *ba'i bi tsaman ajil* (tersentuh). Dalam prakteknya nasabah yang memesan untuk membeli barang menunjukkan pemasok yang telah diketahuinya menyediakan barang dengan spesifikasi dan harga sesuai dengan keinginannya. Atas dasar itu Bank melakukan pembelian secara tunai dari pemasok yang dikehendaki oleh nasabahnya. Kemudian menjualnya secara tangguh kepada nasabah yang bersangkutan.

Murabahah adalah jual beli antara Bank selaku penyedia barang dan nasabah yang memesan untuk membeli barang dagang. Bank memperoleh keuntungan yang disepakati bersama. Berdasarkan akad jual beli dimaksud, Bank membeli barang yang dipesan dan menjualnya kepada nasabah. Harga jual Bank adalah harga beli dan *supplier* ditambah keuntungan yang disepakati. Oleh karena itu nasabah mengetahui besarnya keuntungan yang diambil Bank. Cara pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama, dapat secara *lumpsum* ataupun dengan cara angsuran.<sup>8</sup>

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

<sup>8</sup> Herry Sutanto-Khaerul umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2013) hal. 181

Dalam murabahah penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai Murabahah Kepada Pemesan. Pada dasarnya murabahah dimaksud untuk beberapa situasi terbatas, Al-Marganani menyarankan tujuan murabahah adalah perlindungan atas konsumen yang lugu dan kurang ahli dalam perdagangan, khususnya dari muslihat dan siasat pedagang yang licik. Orang yang kurang memiliki keahlian dalam melakukan pembelian di pasar yang berbasiskan musawamah berkewajiban mendapatkan jaminan dari pedagang mrabahah yang terkenal atas kejujurannya dalam jenis perdagangan yang khas ini, kemudian membeli barang tersebut dari seseorang dengan membayarnya dengan tambahan yang disepakati yang melebihi harga pembelian orisinal.

Gagasan yang sama juga dinyatakan oleh Fuqaha Jafari atas wawancara Imam Hussain ibn Ali, setelah mendasarkan harga penjualan pada biaya orisinal barang kepada penjual, pembeli kemudian hanya mendapat sedikit perlindungan terhadap eksploitasi yang tidak adil oleh pedagang yang jahat, penting pula diamati bahwa murabahah modren biasanya dilakukan sebagian besar oleh Bank dan Instansi keuangan dengan berbasis pembayaran tangguh. Pada saat pelaksanaan murabahah, tercipta piutang yang menjadi kewajiban pelanggan. Aspek pengungkapan perincian harga biaya Bank walaupun merupakan persyaratan yang penting dalam merabahah tidak menjadi persoalan serius di antara kedua belah pihak khususnya dengan mengingat fakta, bahwa

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pelanggannya sendiri terlibat dalam mencari dan membeli barangnya dengan satu atau lain cara.<sup>9</sup>

Dasar hukum jual beli mubarahah adalah sejauh pengetahuan penulis kiranya tidak ada landasan hukum tentang murabahah oleh ulama-ulama awal. Sebab baik Al-Qur'an maupun Hadist sohih tidak terdapat rujukan secara langsung tentang keabsahan transaksi murabahah. Namun demikian ada ayat-ayat yang maksudnya dapat digunakan sebagai dasar ataupun landasan kebolehan murabahah, hal ini juga yang membuat para ekonom-ekonom Islam digunakan sebagai landasan hukum tentang kebolehan murabahah. Landasan hukum tersenut yang digunakan oleh dewan syaria'ah nasional dalam himpunan fatwa dewan syari'ah nasional majelis ulama Indonesia mengenai murabahah DSN No. 04/ DSN-MUI/ IV/2000 diantaranya yaitu:

1. Landasan Hukum
  - a. No. 04/DSN-MUI/IV/2000, Tanggal 1 April 2000, tentang Murabahah
  - b. No. 13/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang uang muka dalam Murabahah
  - c. No. 16/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Diskon dalam Murabahah
  - d. No. 17/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Sanksi atas nasabah maupun yang menunda-nunda pembayaran
  - e. No. 43/DSN-MUI/VIII/2004, Tanggal 11 Agustus 2004, tentang Ganti rugi (*Ta'widh*)

<sup>9</sup> Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2007) hal. 338

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2. Ayat Al-Qur'an

- a. Al-Qur'an QS. An-nisa' ayat 29

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu”.

- b. Al-Qur'an QS Al-Baqarah ayat 275

Artinya : “Dan allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

- c. Al-Qur'an QS AL-Ma'idah atar 1

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu”.

## 3. Hadis Nabi saw

- a. Hadis Nabi riwayat Tarmizi yang artinya:

“Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah saw bersabda, sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”

- b. Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah

“Nabi bersabda ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawat untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual”.

Bank-bank Syariah telah berkembang dan mengadopsi berbagai kontrak penjualan Islam untuk membantu pendanaan konsumennya kontrak-kontrak tersebut secara mendalam telah dinyatakan dalam syariat islam dan dikembangkan melalui sejarah yang panjang oleh para pemikir ekonomi islam.

Salah satunya adalah jual beli murabahah, seperti dipraktikkan oleh Bank Islam. Namun dalam dunia modren, istilah tersebut sudah merupakan perluasan dari pengertiannya yang klasik.<sup>10</sup> Penerapannya pada Bank Islam adalah nasabah mengajukan pembiayaan dengan system merabahah kepada Bank Syariah untuk membelikan barang-barang (produktif dan konsumtif) yang diketahui sifat-sifatnya, dimana nasabah dan Bank mengetahui barang tersebut secara nyata dan oleh Bank siap untuk mengadakan barang yang dibutuhkan nasabah. Kemudian dibuat suatu akad atau perjanjian antara Bank dan nasabah mengenai kesanggupan pihak Bank untuk membeli barang yang dikehendaki dan kesanggupan nasabah untuk membeli barang tersebut.

Murabahah, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syariah, perinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu, harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan antara *mark up* (laba). Bank Syariah mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Ciri dasar kontrak murabahah sebagai jual beli dengan pembayaran tunda adalah sebagai berikut:

1. Si pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang dan batas laba (*mark up*) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya.
2. Apa yang di jual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

<sup>10</sup> Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2016) hal. 57

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh setiap penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli.
4. Pembayaran ditangguhkan.

Murabahah seperti yang dipahami di sini, digunakan dalam setiap pembiayaan dimana ada barang yang bisa diidentifikasi untuk di jual.

Bank Syariah Mandiri merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Berikut ini adalah data pembiayaan murabahah Bank Syariah Mandiri Pariaman beberapa tahun terakhir.

**Table 1.1**  
**Pembiayaan Murabahah Segmen Mikro Bank Syariah Mandiri Pariaman**

Tahun	Nasabah	%
2013	38	1,15%
2014	42	1,10%
2015	40	0,95%
2016	30	0,75%

*Sumber Data: Bank Syariah Mandiri Pariaman 2017*

Berdasarkan table 1.1 terlihat perkembangan penurunan jumlah nasabah pembiayaan murabahah di segmen mikro yaitu 42 orang pada tahun 2014 menjadi 40 orang di tahun 2015 dan 30 orang ditahun 2016.

Beberapa wawancara yang saya lakukan kepada nasabah yang melakukan akad murabahah ini kebanyakan dari nasabah-nasabah tersebut yang masih belum mengerti seperti apa metode penentuan harga jual beli pada akad murabahah ini.<sup>11</sup> Karena karyawan yang menjalankan akad ini tidak

<sup>11</sup> Irdawati, Nasabah, *Wawancara*, Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman, 25 Februari 2017



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menjelaskan kepada nasabah seperti apa proses penentuan harga tersebut yang dilakukan oleh Bank. Karyawan Bank hanya menjelaskan kepada nasabah pokok-pokok yang harus dibayar oleh nasabah kepada pihak Bank.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis ingin mencoba mengevaluasi terhadap keabsahan proses penentuan harga jual beli *murabahah* yang lazim dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri. Dengan mendeskripsikan tentang “METODE PENENTUAN HARGA JUAL BELI PADA AKAD MURABAHAH TERHADAP MARGIN YANG DI PEROLEH DI SEGMENT MIKRO PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU PARIAMAN”.

**B. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari pokok permasalahan, maka penulis membatasi permasalahan penelitian ini pada Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah Pada Segment Mikro di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Pariaman?

**C. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana Persepsi Nasabah Terhadap Harga Jual Beli Murabahah Pada Segment Mikro di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Pariaman?
2. Bagaimana tinjauan Ekonomi Syariah terhadap Harga Jual Beli Murabahah Pada Segment Mikro di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Pariaman?

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**D. Tujuan dan Manfaat Penelitian****1. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini tidak lain adalah untuk mencari jawaban ilmiah atas masalah-masalah yang diteliti. Oleh karena itu, tujuan dari penelitian ini adalah:

- a) Untuk mengetahui bagaimana Persepsi Nasabah Terhadap Harga Jual Beli Murabahah Pada Segmen Mikro di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Pariaman.
- b) Untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan dengan metode yang di gunaka oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Pariaman untuk menentukan Harga Jual Murabahah Pada Segmen Mikro.

**E. Metode Penelitian****1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, adapun yang menjadi lokasi dalam penelitian ini adalah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Pariaman Provinsi Sumatera Barat. Dikarenakan lokasi ini aktif dalam melakukan kegiatan perbankan terutama dalam akad murabahah.

**2. Subjek Dan Objek Penelitian****a. Subjek Penelitian**

Sumber utama dalam penelitian adalah yang memiliki data mengenai variabel-variabel yang diteliti. Subjek dalam penelitian ini

adalah nasabah yang melakukan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Pariaman.

b. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah sifat keadaan suatu benda, orang/ keadaan yang menjadi pusat penelitian atau sasaran penelitian. Objek dalam penelitian ini adalah Persepsi Nasabah Terhadap Harga Jual Beli Pada Akad Murabahah di Segmen Mikro.

### 3. Jenis Dan Sumber Data

Jenis dan sumber data terdiri dari:

a. Data Primer

Data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dilapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang melakukannya.<sup>12</sup> Data ini diperoleh langsung dari Bank Syariah Mandiri yaitu dengan melakukan wawancara langsung dengan direktur dan karyawan Bank Syariah mandiri, nasabah Bank Syariah Mandiri dan sebagainya.

b. Data Sekunder

Data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Data ini biasanya diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan-laporan penelitian terdahulu.

<sup>12</sup> M Iqbal Hasan, *Pokok-pokok Penelitian dan Aplikasinya*, (Jakarta :Ghalia Indonesia, 2002) hal. 82

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### 4. Populasi Dan Sampel

Populasi adalah sekumpulan orang atau objek yang memiliki kesamaan dalam satu atau beberapa hal yang membantu masalah pokok dalam suatu penelitian.<sup>13</sup> Sampel merupakan bagian dari bagian dari populasi yang memiliki ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti. Sampel merupakan bagian dari populasi yang memiliki ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti. Atau sampel dapat didefinisikan sebagai anggota populasi yang dipilih dengan menggunakan prosedur tertentu sehingga dapat mewakili populasi.

Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah direktur, karyawan bank dan nasabah 437 orang.

Dalam menentukan jumlah sampel dihitung berdasarkan *Rumus Slovin*.<sup>14</sup>

$$n = \frac{N}{N(d)^2 + 1}$$

keterangan:

n = Jumlah Sampel yang dicari

N = Jumlah populasi

d = Nilai/batas ketelitian yang diinginkan (0,15)

<sup>13</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2008) hal. 161

<sup>14</sup> Ridwan, *Metode dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian*, (Bandung : Alfabeta, 2013) hal. 71



Berdasarkan rumus yang diperoleh jumlah sample (n) untuk beberapa banyak jumlah sampel penelitian sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{N(d)^2+1}$$

$$n = \frac{437}{437(0.15)^2+1}$$

$$n = \frac{437}{10,6}$$

$$n = 50$$

Dengan menggunakan *Rumus Slovin* tersebut, didapatkan sampel yang dijadikan responden dalam penelitian ini sebanyak 50 orang. Adapun pengambilan sampel menggunakan teknik *Random Sampling* yaitu pengambilan sampel secara acak.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

- a. Observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki. Selain itu observasi adalah alat pengumpulan data yang mempunyai ciri lebih spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lainnya. Observasi langsung memberikan sumbangan yang sangat penting sekali dalam penelitian deskriptif. Jenis-jenis informasi tertentu dapat diperoleh melalui pengamatan langsung oleh peneliti. Observasi yang penulis lakukan yaitu melihat keadaan sebenarnya yang terjadi dilapangan tentang peran Bank Syariah Mandiri Pariaman dalam menentukan Harga Jual Beli Pada Akad Murabahah di Segmen Mikro.

- b. Wawancara adalah salah satu proses percakapan dengan maksud untuk mengontruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan, dan sebagainya yang dilakuka dua pihak yaitu pewawancara (*Intervigwer*) yang mengajukan pertanyaan dengan orang yang diwawancarai (*Interview*).
- c. Angket merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan pilihan ganda yang bersifat tertulis dan ada kaitannya dari masalah yang diteliti. Dengan teknik angket ini, penulis menulis pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan penulisan ini, kemudian disebarkan kepada nasabah yang melakukan Akad Murabahah di Bank Syariah Mandiri Pariaman sebagai responden untuk diteliti.
- d. Study Kepustakaan merupakan salah satu faktor terpenting dalam melakukan penelitian, yaitu mencari data mengenai hal-hal variabel, yang berupa buku, literatur atau dokumen yang berkaitan dengan penelitian ini.

## 6. Metode Analisa Data

Analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah analisis data deskriptif kualitatif, yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari Wawancara, Catatan Lapangan, dan Dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam inis-unit, melakukan sintesa, menyusun pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Kemudian digambarkan dengan kata-kata.

$$P = \frac{F}{N} \times 100\%$$

P = Persentase

F = Frekuensi

N = Jumlah Keseluruhan

Keterangan kriteria interpretasi skor

Angka 21% - 40% = Kurang Baik

Angka 41% - 50% = Cukup Baik

Angka 61% - 80% = Baik

Angka 81% - 100% = Sangat Baik

## 7. Metode Penulisan

Dalam penulisan penelitian ini menggunakan metode sebagai berikut:

### a. Deduktif

Yaitu menganalisis berangkat dari pengetahuan umum dan bertitik tolak dari pengetahuan yang bersifat umum itu dinilai sebagai kejadian bersifat khusus.

### b. Deskriptif

Yaitu metode penulisan dengan jalan menggunakan data-data yang diperlukan apa adanya, dan dapat disusun menurut yang diperlukan dalam penelitian.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**F. Sistematika Penulisan**

Untuk memudahkan bagi pembaca dalam menganalisis dan memahami hasil dari penelitian yang dilakukan penulis, maka penulis membuat suatu sistematika penulisan yang dibagi atas beberapa bab sebagai berikut:

**BAB I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini dibahas mengenai, Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Metode Penelitian, dan Sistematika Penelitian.

**BAB II : GAMBARAN UMUM PENELITIAN**

Gambaran umum berisi tentang sejarah singkat PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman, Visi dan Misi, Produk yang ditawarkan PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman.

**BAB III : TINJAUAN TEORITIS**

Dalam bab ini berisikan tentang teori yang berhubungan dengan pembahasan dalam penelitian yang meliputi

**BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini menjelaskan hasil penelitian dan pembahasan pengaruh jumlah nasabah terhadap Harga Jual Beli Murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman.

**BAB V : PENUTUP**

Di dalam bab ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan dari hasil penelitian dan saran.



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB II

## GAMBARAN UMUM PT BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU PADANG PARIAMAN

### A. Gambaran Umum Pt Bank Syariah Mandiri

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya, kehadiran Bank Syariah Mandiri sejak tahun 1999 sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak juli 1997 yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa, pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitulasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. Bank Susila Bakti berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *marger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan *marger* empat bank yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan

Bapindo, menjadi salah satu bank baru bernama PT Bank Mandiri Persero pada tanggal 31 juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri Persero sebagai pemilik mayoritas Bank Susila Bakti. Sebagai tindak lanjut dari keputusan *marger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No.10 tahun 1998 yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah *dual banking system*.

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konvensi PT Bank Susila Bakti dari Bank Konvensional menjadi Bank Syariah. Oleh karnanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha Bank Susila Bakti berubah dari Bank Konvensional menjadi Bank yang beroperasi berdasarkan prinsip Syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No.23 tanggal 8 September 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antar idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kiprahnya di perbankan Indonesia, Bank Syariah Mandiri hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.<sup>20</sup>

PT Bank Syariah Mandiri telah membuka Kantor Cabang (Area) di Medan, Jakarta, Surabaya, dan Makasar. Salah satu Kantor Cabang yang masuk Kantor Cabang (Area) Medan adalah Kantor Cabang Padang. Untuk membantu kinerja Kantor Cabang Padang didirikanlah Kantor Cabang Pembantu (KCP) yakni PT Bank Syariah Mandiri KCP Padang Pariaman di kota Pariaman.

PT Bank Syariah Mandiri KCP Padang Pariaman pertama kali berdiri pada tanggal 9 Juni 2009 di Jl. Sudirman Kota Pariaman, pada bulan Oktober 2012 PT Bank Syariah Mandiri KCP Padang Pariaman dipindahkan ke Jl. HOS. Cokroaminoto Kelurahan Alai Gelombang kecamatan Pariaman Tengah yang saat itu dipimpin oleh Bapak Rinaldi Kurnia.<sup>21</sup>

## B. Visi Misi PT. Bank Mandiri Syariah

### 1. Visi

Menjadi Bank Syariah terpercaya pilihan mitra usaha.

### 2. Misi

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.
- b. Mengutamakan penghimpunan dana komsumer dan pelayanan pembiayaan pada segmen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

<sup>20</sup> Bank Syariah Mandiri, Sejarah Bedirinya Bank Syariah Mandiri, [www.Syariahmandiri.co.id/sumberdayainsani/pendidikan.php](http://www.Syariahmandiri.co.id/sumberdayainsani/pendidikan.php) (Diakses 05 Juli 2008)

<sup>21</sup> Dewi Hayati, *wawancara*, Pada tgl 05 Juli 2018

- c. Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.
- d. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal
- e. Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.<sup>22</sup>

### C. Struktur Organisasi

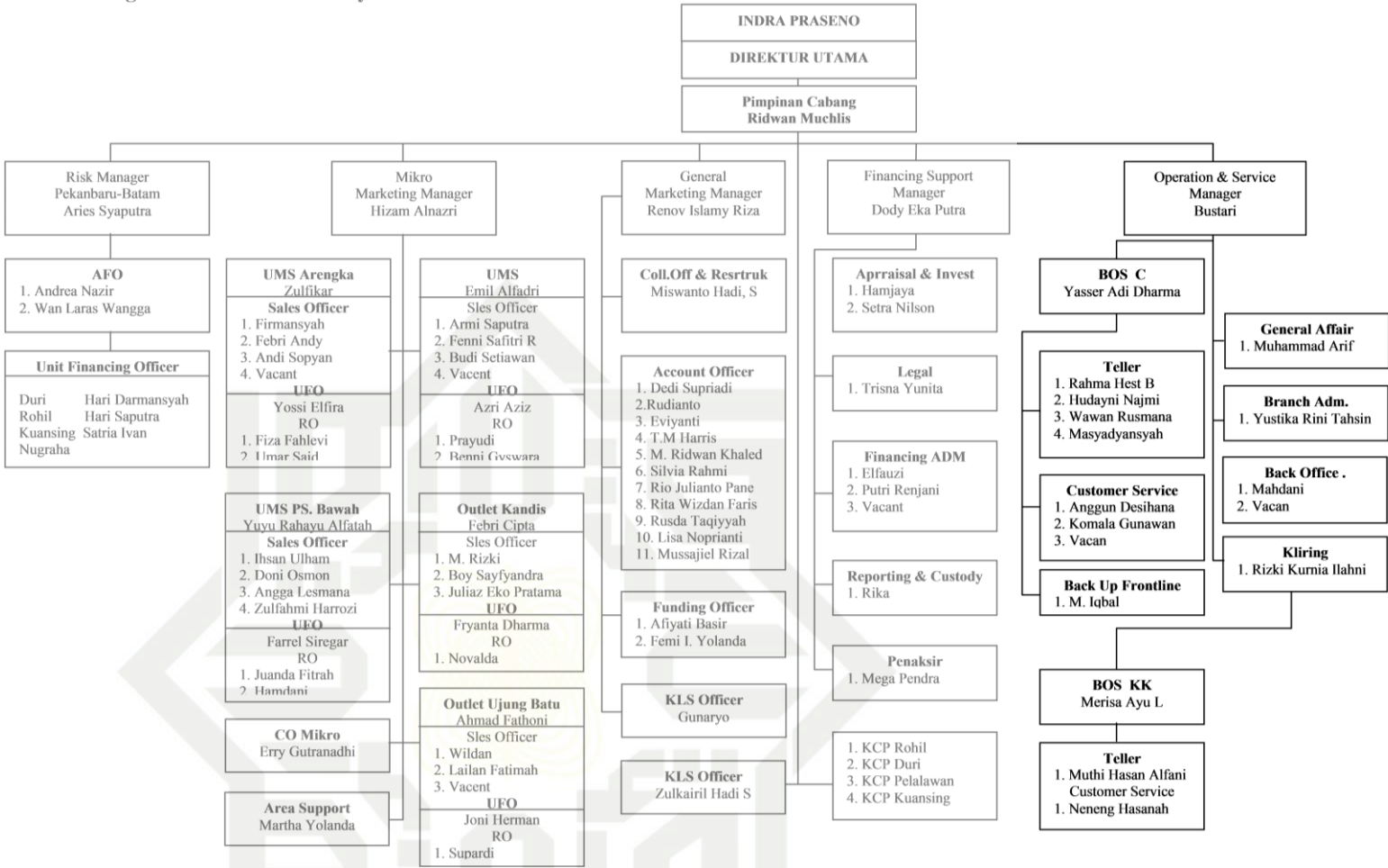
Struktur Organisasi merupakan salah satu alat untuk mencapai tujuan perusahaan secara rasional dan efektif. Struktur organisasi yang baik akan memudahkan koordinasi dan komunikasi secara kontrol atas semua aktifitas untuk mencapai semua tujuan. Struktur organisasi merupakan hubungan yang teratur diantara berbagai sektor atau fungsi yang perlu untuk mencapai tujuan dan tanggung jawab serta wewenang dalam suatu organisasi.

Dengan tersusunnya struktur secara fleksibel dan tegas, maka setiap bagian dan seksi yang ada pada perusahaan melaksanakan tindak lanjut serta menopang tanggungjawab masing-masing hingga menuju pada tujuan akhir. Untuk lebih jelasnya dapat kita lihat pada struktur organisasi yang terdapat pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman.

<sup>22</sup> Dokumen Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman 2018



# Struktur Organisasi BANK Syariah Mandiri KCP Pariaman



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of S

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**D. Tugas dan Wewenang**

Adapun tugas dan wewenang serta tanggung jawab pada struktur organisasi akan diuraikan secara ringkas sebagai berikut:

1. Pimpinan Cabang
  - a. Bertanggung jawab atas jalannya operasional perbankan pada kantor cabang sesuai dengan program kerja operasional bank.
  - b. Memimpin dan mengawasi pekerjaan bawahan dan menentukan pembagian tugas sedemikian rupa dalam rangkapencapaian sasaran tujuan perusahaan.
  - c. Menyelenggarakan dan memimpin rapat ditingkat kantor cabang dan mengadakan pertemuan periodik untuk pengembangan usaha atau peningkatan efisiensi kerja.
  - d. Melaksanakan kegiatan teknis cabang yang didasarkan atas pedoman kerja operasionalberwewenang untuk memutuskan persetujuan pada setyiap permasalahan yang muncul. Menerima dan menetapkan karyawan sebagaimana yang ditentukan dalam struktur organisasi serta tanggung jawab pada direksi.
2. Kepala Cabang Pembantu
  - a. Bertanggung jawab pada kantor cabang tentang jalannya kantor cabang pembantu
  - b. Mengambil keputusan atas semua kegiatan dibidang pemasaran, operasional, sampai dengan batas wewenangnya dikantor cabang pembantu.

- c. Membantu kualitas aktiva produktif dan mengupayakan kolektabilitas lancar minimal sama dengan target yang telah ditetapkan direksi.
  - d. Bertanggung jawab atas terlaksananya pelayanan yang baik bagi seluruh nasabah dengan tetap terlaksananya sistem dan prosedur yang berlaku.
  - e. Bertanggung jawab terlaksananya pengamanan, administrasi, dan pemeliharaan kekayaan yang ada dikantor cabang.
3. Manajer Marketing
- a. Membantu pimpinan cabang dalam mengelola melaksanakan operasional cabang dalam bidang pemasaran berdasarkan sistem syariah dan ketentuan yang berlaku secara efektif dan efisien.
  - b. Membuat rencana kerja tahunan bidang pendanaan, pembiayaan sesuai dengan wewenangnya.
  - c. Bersama dengan anggota komite lainnya memutuskan pembiayaan sesuai dengan wewenangnya.
  - d. Melakukan penilaian prestasi pegawai, mengusulkan kenaikan/penurunan gaji, pangkat, jabatan pegawai bawahannya, mengusulkan pemberian penghargaan/hukuman untuk pegawai bawahannya dan mengusulkan rotasi pegawai bawahannya.
  - e. Bertanggung jawab pada pimpinan cabang.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 4. Manajer Operasional

- a. Mengkoordinir dan membawahi kepala bagian sebagai struktur organisasi
- b. Turut bertanggung jawab terhadap terlaksannya pengelolaan operasional kantor cabang secara baik.
- c. Memberikan pertimbangan serta usul konkrit kepada pimpinan cabang untuk mengembangkan cabang.
- d. Dapat mewakili pimpinan cabang jika pimpinan cabang berhalangan.
- e. Bertindak untuk dan atas nama pimpinan cabang untuk menandatangani surat berharga, surat keluar atau masuk berdasarkan surat kuasa yang diterima bersama dengan pimpinan cabang.
- f. Bertanggung jawab kepada pimpinan cabang.

## 5. Marketing Officer.

- a. Membantu pencairan dana
- b. membantu survei lapangan dalam rangka mengawasi jalannya kesuksesan pemberian kredit kepada masyarakat.
- c. Melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai volume atau sasaran yang telah ditetapkan

## 6. Account Asisten Officer

- a. Bertanggung jawab kepada marketing officer.
- b. Membantu segala pekerjaan marketing officer atas persetujuan dari marketing officer.



7. Customer Service
  - a. Memberikan penjelasan kepada nasabah mengenai produk Bank Syariah Mandiri berikut syarat maupun tata cara prosedurnya.
  - b. Melayani pembukaan rekening giro dan tabungan dengan permohonan investor.
  - c. Melayani permintaan buku cek
  - d. Melayani permintaan nasabah untuk melakukan pemblokiran (stop payment) baik rekening maupun tabungan.
  - e. Melayani penutupan rekening giro, baik itu atas permintaan sendiri, ketentuan bank yang telah disepakati investor maupun karena peraturan Bank Indonesia.
8. Teller
  - a. Berdama-sama dengan manajer operasional membuka atau menutup khasanah/brankas, mengambil atau menyimpan uang tunai dari atau kedalam brankas.
  - b. Melayani penyetoran tunai atau non tunai dengan benar dan cepat.
  - c. Membuka atau posting mutasi kas secara benar.
  - d. Melayani penarikan tunai atau non tunai dengan benar dan cepat.
  - e. Bertanggung jawab atas kesesuaian jumlah penyetoran/penarikan nasabah, antara jumlah menurut huruf dan jumlah menurut angka dan jumlah uang tunai/warkat setoran serta data yang direkam dalam kompuetr cabang.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

9. Back Officer
  - a. Bertanggung jawab kepada manajer operasional.
  - b. Memastikan kliring berjalan.
  - c. Pencairan deposito.
  - d. Penyetoran pajak.
10. Loan Administrasi
  - a. Melakukan pengecekan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan syarat yang telah disepakati.
  - b. Melakukan administrasi jaminan pembiayaan.
  - c. Memonitoring kewajiban nasabah yang jatuh tempo untuk diinformasikan kepada manajer operasional dan diteruskan kepada manajer pemasaran untuk ditindak lanjuti.
  - d. Membuat dan menyampaikan laporan dibidang pembiayaan baik kepada kantor pusat maupun kepada Bank Indonesia secara benar dan tepat waktu.
11. PIK (Pengawas Intern Kantor)
  - a. Memeriksa ulang terhadap keabsahan dan kebenaran proses transaksi harian.
  - b. Memastikan kebenaran pelaksanaan kegiatan operasional yang telah sesuai dengan pedoman operasional bank.
  - c. Melakukan pengawasan terhadap penyimpanan dan pengamanan backup data.

- d. Memastikan bahwa proses pemberian maupun pencairan pembiayaan sesuai dengan kebijakan atau ketentuan intern bank

#### E. Produk-Produk Bank Mandiri Syariah

PT Bank Syariah Mandiri KCP Padang Pariaman menawarkan produk pelayanan dana (pembiayaan), Penghimpunan dana dan jasa. Ada beberapa produk yang di sediakan di PT Bank Syariah Mandiri KCP Padang Pariaman yaitu:

##### 1. Produk Penyaluran Dana (pembiayaan)

###### a. Pembiayaan Mikro

Pembiayaan yang digunakan untuk usaha mikro yang diperuntukkan bagi perorangan (PNS, Pegawai Swasta) dan yang memiliki usaha dan Badan Usaha.

###### b. BSM Implan

Pemberian fasilitas pembiayaan konsumen kepada sejumlah karyawan (kolektif) dengan rekomendasi perusahaan/instansi (*opprov company*), di mana pembayaran angsurannya dikoordinasi oleh perusahaan/instansi melalui pemotongan gaji langsung.

###### c. BSM Pensiun

Pembiayaan pensiunan adalah pembiayaan yang diberikan kepada para pensiunan atau pegawai  $\leq 6$  bulan lagi akan pensiun.

###### d. BSM Oto

Pembiayaan BSM Oto merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor baik baru maupun bekas dengan system *murabahah*.

e. BSM Griya

Pembiayaan BSM Griya adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumtif) baik baru maupun bekas dengan system *murabahah*.

f. Pembiayaan Dana Berputar

Pembiayaan Dana Berputar adalah fasilitas pembiayaan modal kerja dengan prinsip *musyarokah* yang penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan riil nasabah.

g. Pembiayaan Umrah

Pembiayaan Umrah adalah salah satu upaya BSM untuk memberikan kemudahan dan keringanan kepada calon nasabah dalam memenuhi kebutuhan perjalanan umrah yang selama ini belum terakomodir melalui pembiayaan secara syariah.

2. Produk Penghimpunan Dana

a. Tabungan BSM

Tabungan BSM adalah tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas di counter BSM atau melalui ATM.

b. Tabunganku

Tabunganku merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### c. BSM Tabungan Simpatik

Tabungan simpatik adalah tabungan berdasarkan prinsip *wadi'ah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang telah disepakati.

#### d. BSM Tabungan Mabrur

Tabungan Mabrur adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

#### e. BSM Tabungan Berencana

Tabungan Berencana adalah tabungan berjangka yang memberikan modal nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

#### f. BSM Tabungan Investa Cendakia

Tabungan Investa Cendakia adalah tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

#### g. BSM Deposito

Tabungan Deposito adalah investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

#### h. BSM Giro

BSM Giro adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan *wadi'ah yad dhamanah*.

Persyaratan membuka buku tabungan:

Perorangan : Kartu Identitas nasabah KTP/SIM/Paspor

Perusahaan : KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP dan NPWP

Selain itu PT Bank Syariah Mandiri memberikan fasilitas tambahan antara lain:

1. BSM Card

BSM Card adalah kartu yang dapat dipergunakan untuk transaksi perbankan melalui ATM dan mesin debit.

2. BSM Mobaile Banking GPRS

BSM Mobile Banking GPRS merupakan layanan transaksi perbankan (nontunai) melalui mobile phone (*handphond*) berbasis GPRS.

3. BSM Net Banking

BSM Net Banking merupakan layanan transaksi perbankan (nontunai) melalui internet.

4. BSM call

BSM call merupakan layanan perbankan melalui telepon dengan nomor akses 14040 atau 021 2953 4040, yang dapat digunakan oleh nasabah melalui hanphone untuk mendapat informasi terkait layanan perbankan.

Adapun jasa operasional yang diberikan BSM yaitu:

1. Kliring BSM

Penagihan warkat bank dimana lokasi Bank tertariknya berada dalam satu wilayah kliring. Karakteristik hasil kliring dikreditkan ke rekening

nasabah atau ditranfer ke rekening nasabah di Bank lain dalam Valuta Rupiah.

2. Layanan kiriman uang domestik dan luar negeri *westren union*

Layanan ini adalah jasa pengiriman atau penerima kiriman uang secara cepat (*real tim on line*) yang dilakukan lintas negara atau dalam satu negara (dosmetik).



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB III

## TINJAUAN TEORITIS

## A. Murabahah

## 1. Pengertian Murabahah

Di dalam fiqih muamalah terdapat jenis jual beli yang dinamakan *bai' al amanah* yaitu jual beli secara amanat (kepercayaan) dimana pembeli mempercayai perkataan penjual tentang harga pertama tanpa ada bukti dan sumpah, sehingga harus terhindar dari khianat dan prasangka buruk. Sistem jual beli sendiri terdiri dari tiga bentuk yaitu murabahah, tauliyah, dan wadhi'ah. Murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan. Tauliyah adalah jual beli dengan harga pertama tanpa ada penambahan atau pengurangan. Sedangkan wadhi'ah adalah jual beli dengan harga jual lebih rendah dari harga dari harga pertama.<sup>23</sup> Dalam pembahasan ini penulis hanya akan membatasi pada aspek jual beli murabahah.

Murabahah secara bahasa adalah bentuk mutual (bermakna: saling) dari kata *ribh* yang artinya keuntungan, yakni pertambahan nilai modal (jadi artinya saling mendapatkan keuntungan). Menurut terminologi ilmu fiqih artinya murabahah adalah menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas.

<sup>23</sup> Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (PT. Raja Grafindo, Jakarta : 2007) hal. 278



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

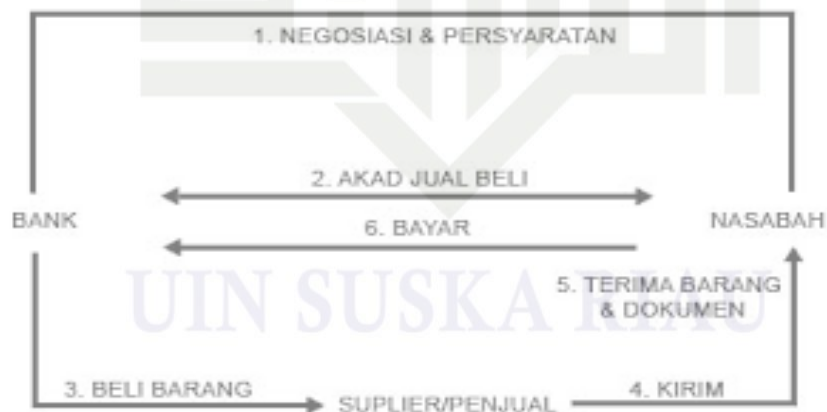
Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.<sup>24</sup>

Bai' al murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan disepakati.<sup>25</sup>

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Didalam jual beli murabahah, penjual harus memberitahukan bahwa harga produk yang ia beli dan menentukan sesuatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>26</sup>

## 2. Skema murabahah

Skema asli<sup>27</sup>



<sup>24</sup> Sofyan s. Harahap dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta : LPEE-Usakti, 2004) hal. 93

<sup>25</sup> Muhammad Syaf'ii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani, 2001) hal. 101

<sup>26</sup> Moh. Rifa'I, *Konsep Perbankan Syariah*, (Semarang : CV.Wicaskasana, 2002) hal. 61

<sup>27</sup> Adiwarmar Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2004) hal. 113

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 3. Dasar Hukum Jual Beli Murabahah

Dasar hukum jual beli murabahah telah ditetapkan dalam Al-Qur'an surat al-Baqarah ayat 275.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : "...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."

Dalam ayat ini, Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep ribawi. Berdasarkan ketentuan ini, jual beli murabahah mendapat pengakuan dan legalitas dari syara', dan sah untuk dioperasionalkan dalam praktik pembiayaan bank syariah dan BMT karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi.

Dari Suhaib Ar Rumi ra. Bahwa Rasulullah bersabda, "tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual." (HR. Ibnu Majah)

Ulama menyatakan bahwa keberkahan dalam arti tumbuh dan menjadi lebih baik, terdapat pada perniagaan, terlebih pada jual beli yang dilakukan secara tempo ataupun akad mudharabah sebagaimana disabdakan Rasulullah dalam hadist tersebut. Dengan menunjuk adanya keberkahan ini, hal ini mengindikasikan diperbolehkannya praktik jual beli yang dilakukan secara tempo, begitu juga dengan pembiayaan murabahah yang dilakukan secara tempo, dalam arti, nasabah diberi tenggang waktu untuk melakukan pelunasan atas harga komoditas sesuai kesepakatan.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 4. Rukun dan Syarat Jual Beli Murabahah

Adapun rukun-rukun jual beli murabahah adalah:<sup>28</sup>

- 1) Ba'I = penjual (pihak yang memiliki barang)
- 2) Musytari = pembeli (pihak yang membeli barang)
- 3) Mabi' = barang yang akan diperjual belikan
- 4) Tsaman = Harga
- 5) Ijab dan Qabul = pernyataan timbang terima

Sedangkan syarat-syarat ba'i al-murabahah adalah:<sup>29</sup>

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas dari riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara perinsip, jika syarat dalam (a), (d), atau (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
- c. Membatalkan kontrak

<sup>28</sup> Sofyan s. Harahap dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta : LPEE-Usakti, 2004) hal.94

<sup>29</sup> Muhammad Syaf'ii Antonio, *Bank syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani, 2001) hal.102

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 5. Perbandingan akad murabahah antara praktek klasik dan praktek kontemporer

Perbandingan akad murabahah antara praktek klasik dan praktek kontemporer disajikan seperti table berikut.<sup>30</sup>

**TABEL III.1**  
Perbandingan akad murabahah antara praktek klasik dan kontemporer

Karakteristik pokok	Praktek klasik(dalam transaksi umum dan ideal)	Praktek kontemporer
Tujuan Transaksi	Kegiatan jual beli	Pembiayaan dalam rangka penyediaan fasilitas/barang
Tahapan Transaksi	Dua Tahap	Satu Tahap
Proses Transaksi	1. Penjual membeli dari produsen 2. Penjual menjual barang ke pembeli	Bank selaku penjual dapat mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari produsen untuk dijual kembali kepada nasabah tersebut.
Status kepemilikan barang pada saat akad	Barang telah dimiliki penjual saat akad penjual dan pembeli dilakukan	Barang belum jelas dimiliki penjual saat akad penjual dengan pembeli dilakukan
Perhitungan tingkat margin	1. Perhitungan laba menggunakan biaya transaksi riil ( <i>real transactionary cost</i> ) 2. Perhitungan laba merupakan lumpsum (sekaligus) dan <i>wholesale</i>	1. Perhitungan menggunakan banchmark atas rate yang berlaku dalam pasar uang. 2. Perhitungan laba menggunakan persentase perannum dan dihitung berdasarkan baki debit ( <i>outstanding</i> ) pembiayaan
Sifat pemesanan barang oleh nasabah	- Tidak tertulis - Dua pendapat mengikat dan tidak mengikat	- Tertulis dan mengikat
Pengungkapan harga pokok dan margin	Harus transparan	Harus transparan
Tenor	Sangat pendek	Jangka panjang (1-5 tahun)
Cara pembayaran transaksi jual beli	Cash and Carry	Dengan cicilan/angsuran ( <i>ta'jil</i> )
Kolateral (jaminan)	Tanpa kolateral	Ada kolateral/ jaminan tambahan

<sup>30</sup> Achmad bukhari dkk, *Standarisasi Akad Perbankan Syariah*, (Kajian Perbankan Syariah, Bank Syariah, 2004) hal. 74



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## B. Harga

### 1. Pengertian harga

Harga adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang atau jasa. Di dunia perbankan ini mencakup biaya-biaya transaksi, suku bunga, dan saldo minimum atau kompensasi.<sup>31</sup>

Harga jual produk mempunyai fungsi ganda, fungsi pertama harga, adalah sarana untuk memenangkan persaingan dipasar, fungsi kedua harga, adalah sumber keuntungan perusahaan.<sup>32</sup>

Harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi, dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi Bank berdasarkan prinsip Syariah adalah bagi hasil.<sup>33</sup>

### 2. Tujuan penentuan harga

Tujuan penentuan harga secara umum adalah sebagai berikut.

#### a. Untuk Bertahan Hidup

Artinya, dalam kondisi tertentu, terutama dalam kondisi persaingan yang tinggi. Dalam hal ini Bank menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasaran, misalnya untuk bunga simpanan lebih tinggi dibandingkan dengan bunga pesaing dan bunga pinjaman rendah, tetapi dalam kondisi menguntungkan.

<sup>31</sup> Setyo Soedrajat, *Manajemen Pemasaran Bank*, (cetakan pertama, Nov 2004) hal. 57

<sup>32</sup> Siswanto Sutojo, *Manajemen Terapan Bank*, (cetakan pertama, Januari 1997) hal. 132

<sup>33</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 2003) hal.196

b. Untuk Memaksimalkan Laba

Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

c. Untuk Memperbesar *market share*

Penentuan harga ini dengan harga yang murah, sehingga diharapkan jumlah nasabah meningkat dan diharapkan pula nasabah pesaing beralih ke produk yang ditawarkan. Contohnya seperti penentuan suku bunga simpanan yang lebih tinggi dari pesaing ditambah kelebihan lainnya seperti hadiah.

d. Mutu Produk

Tujuan dalam hal mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi dan biasanya harga ditentukan setinggi mungkin dan untuk bunga simpanan ditawarkan dengan suku bunga rendah.

e. Karena Pesaing

Dalam hal ini, penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing, artinya bunga simpanan diatas pesaing dan

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga

Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar sebagai berikut:

a. Kebutuhan Dana

Apabila Bank kekurangan dana (jumlah simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh Bank untuk menutupi agar kekurangan dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatnya suku bunga simpanan akan menarik nasabah baru untuk menyimpan uang di Bank dengan demikian kebutuhan dana dapat terpenuhi. Sebaliknya, jika Bank kelebihan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka Bank akan menurunkan bunga simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga permohonan kredit meningkat.

b. Kebijakan Pemerintah

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman. Dengan ketentuan batas minimal atau maksimal bunga simpanan maupun bunga pinjaman Bank tidak boleh melebihi batas yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

c. Target laba yang diinginkan

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya yang diinginkan oleh Bank. Jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar. Dan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, pihak Bank harus

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

serius dalam menentukan persentase laba atau keuntungan yang diinginkan.

d. Kualitas jaminan

Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya. Sebagai contoh dengan jaminan sertifikat deposito bunga pinjaman akan lebih rendah jika dibandingkan dengan jaminan sertifikat tanah. Alasan utama perbedaan ini adalah hal pencairan jaminan apabila kredit diberikan bermasalah. Bagi jaminan yang likuid seperti deposito atau rekening giro yang dibekukan akan lebih mudah untuk dicairkan jika dibandingkan dengan jaminan tanah.

e. Reputasi perusahaan

Reputasi perusahaan atau bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafid kemungkinan resiko kredit macet mendatang relatif dan sebaliknya.

f. Produk yang kompetitif

Produk yang kompetitif maksudnya adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang kompetitif, bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan tingkat pengembalian kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku dipasaran.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



g. Hubungan baik

Dalam praktiknya pihak Bank menggolongkan menjadi dua yaitu nasabah utama (primer) dan nasabah biasa (skunder). Penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank. Nasabah utama biasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

h. Jaminan pihak ketiga

Dalam hal ini, pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya apabila bank yang memberikan jaminan bonafid, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik, maupun loyalitasnya terhadap bank, bunga yang dibeban pun juga berbeda. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman pihak ketiganya kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

i. Elastisitas permintaan produk

Elastisitas permintaan adalah perbandingan antara perubahan jumlah permintaan produk, dengan perubahan harganya (naik atau turun). Semakin besar perubahan jumlah permintaan produk karena perubahan harga, semakin tinggi elastisitas permintaan tersebut.<sup>34</sup>

<sup>34</sup> Siswanto Sutojo, *Op.Cit.*, hal. 133

j. Biaya total

Agar dapat berkembang, bank harus mampu menghasilkan pendapatan yang dapat menutupi biaya total mereka serta memperoleh keuntungan. Dilain pihak, pendapatan bank merupakan hasil perkalian jumlah produk yang mereka jual dengan harga produk tersebut. Oleh karena itu jumlah biaya yang harus ditanggung bank, merupakan faktor penting lain, yang wajib diperhatikan para bankir dalam menentukan harga produk bank mereka.

k. Derajat resiko dan jangka waktu jatuh tempo

Derajat resiko dalam jangka waktu jatuh tempo pembayaran kembali, terutama berperan penting dalam penentuan suku bunga kredit yang diberikan. Semakin tinggi resiko kredit yang akan diberikan, semakin tinggi pula bank akan memasang tarif suku bunga kredit. Dalam kaitannya dengan derajat resiko, biasanya bank akan menetapkan suku bunga yang lebih rendah pada kredit yang didukung oleh jaminan yang cukup, dibandingkan dengan kredit yang diberikan tanpa jaminan atau jaminannya kurang meyakinkan. Hal yang sama akan dilakukan oleh bank terhadap kredit yang diberikan dalam jangka panjang. Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya besarnya kemungkinan resiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relative lebih rendah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 1. Situasi persaingan di pasar

Karena bank tidak beroperasi sendirian, dalam menjalankan bisnisnya (termasuk menentukan harga produk) mereka harus selalu memperhatikan perkembangan situasi persaingan di pasar. Kecuali mereka memegang posisi pimpinan pasar, bank tidak selayaknya menentukan harga produk sesuai dengan kemauan mereka sendiri, karena hal tersebut akan menyulut perang harga diantara para bank yang beroperasi.

## C. Tinjauan Penentuan Harga Menurut Konvensional

### 1. Metode Penentuan Harga Bank

Dalam penentuan harga digunakan beberapa metode yang sesuai dengan tujuan perusahaan. Metode penentuan suatu harga produk bank secara umum terdapat beberapa model, antara lain.<sup>35</sup>

- a. Modifikasi harga atau diskriminasi yang dapat dilakukan.
  1. Menurut pelanggan, yaitu harga yang dibedakan berdasarkan nasabah utama ( primer) atau nasabah biasa (skunder). Nasabah utama adalah nasabah yang loyal dan memenuhi kriteria yang ditetapkan oleh bank. Nasabah biasa adalah nasabah umum.
  2. Menurut bentuk produk, harga ditentukan berdasarkan bentuk produk atau kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh suatu produk, misalnya untuk kartu kredit ada master card dan ada visa card.

<sup>35</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), hal.160

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Menurut tempat, yaitu harga yang ditentukan berdasarkan lokasi menurut waktu, yaitu harga yang ditentukan berdasarkan priode atau masa tertentu dapat berupa jam, hari, mingguan, atau bulanan.
  4. Menurut tempat, yaitu harga yang ditentukan berdasarkan lokasi cabang bank dimana produk atau jasa di tawarkan.
- b. Penetapan untuk produk baru
- Misalnya bank baru mengeluarkan kartu kredit sehingga perlu ditentukan berapa iuran perbulan dan berapa bunga yang dikenakan untuk setiap transaksi.
1. Market skimming pricing yaitu harga awal produk yang ditetapkan setinggi-tingginya dengan tujuan bahwa produk atau jasa memiliki kualitas tinggi
  2. Market penetration pricing yaitu dengan menetapkan harga yang serendah mungkin dengan tujuan untuk menguasai pasar.
- c. Metode Penentuan Harga
1. *Cost plus pricing* yaitu penentuan harga yang didasarkan kepada pokok, biaya tetap, biaya variabel.

$$\text{Harga Pokok} = \text{Harga VC} + \frac{FC}{\text{Total sales}}$$

Dimana :

Variable cost (VC) = Biaya Variabel

Fixed Cost (FC) = Biaya Tetap

Total Sales (TS) = Total Penjualan



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. *Marginal pricing* yaitu penentuan harga dengan menghitung marginal cost di tambah dengan laba yang di inginkan.
3. *Non Cost Pricing* yaitu harga yang didasarkan kepada mekanisme permintaan dan penawaran, dalam hal ini bank harus mampu menyesuaikan dengan kondisi yang berbentuk di pasar.
4. *BEP* atau target pricing yaitu harga ditentukan berdasarkan titik impas.

$$BEP = \frac{fc}{P - Vc}$$

5. *Cost Plus Pricing dengan Mark up* sama seperti halnya dengan *cost plus pricing*, harga dalam hal ini ditambahkan laba yang di inginkan.

Jika perusahaan mengharapkan 20%

$$\text{Biaya Per Unit} = \text{Biaya variabel} + \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Jumlah Penjualan}}$$

$$\text{Biaya dengan Mark up} = \frac{\text{Biaya per unit}}{1 - \text{laba yang di inginkan}}$$

6. Target *return-price* adalah penentuan harga ual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang di investasikan. Dalam bahasa keuangan dikenal dengan Return on Investment (ROI). Dalam bahasa ini, perusahaan akan menentukan berapa return yang diharapkan atas modal yang telah diinvestasikan.

$$\text{Target return-price} = \text{Unit cost} + \frac{\text{Return yang diharapkan} \times \text{modal}}{\text{Unit sale}}$$

7. *Perceived-Value pricing* adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga pokok pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.
8. *Value Pricing* adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga dibawah harga kompetitor.
9. *Demand or Value Pricing* adalah harga produk selalu disesuaikan dengan perubahan permintaan konsumen akan produk yang bersangkutan. Misalnya pada saat produk baru diterjunkan (dan belum ada atau belum banyak produk serupa dipasar sehingga seluruh permintaan yang ada akan tertuju kepada produk baru tersebut), bank dapat menetapkan harga tinggi pada saat produk serupa milik bank lain bermunculan. Harga produk baru akan ditinjau kembali.<sup>36</sup>
10. *Follo The Leader* adalah metode harga produk ditentukan berdasarkan harga produk sejenis yang berlaku dipasar. Metode ini cukup mudah penerapannya, disamping terasa aman dari ancaman reaksi negative dari bank saingan yang kuat. Walaupun demikian

<sup>36</sup> Siswanto Sutojo, *Op.Cit.*, h. 139

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

metode ini mengabaikan factor penghitungan beban biaya yang harus ditanggung masing-masing bank sehingga walaupun harga yang ditetapkan dapat diterima konsumen, belum tentu produk yang bersangkutan menguntungkan.

#### D. Komponen-komponen dalam Menentukan Bunga Kredit

Khusus untuk menentukan besar kecilnya suku bunga kredit yang akan diberikan kepada para debitur terdapat beberapa komponen yang mempengaruhi. Komponen-komponen ini ada yang dapat diperkecil (dikurangi) dan ada pula yang tidak.<sup>37</sup>

Adapun komponen dalam menentukan suku bunga kredit antara lain:

1. Total biaya dana (Cost of fund) Merupakan bunga yang dikeluarkan oleh bank untuk memperoleh dana simpanan baik dalam bentuk simpanan giro, tabungan maupun deposito. Total biaya dana tergantung dari seberapa besar bunga yang ditetapkan untuk memperoleh dana yang diinginkan. Semakin besar bunga yang dibebankan terhadap bunga simpanan maka semakin tinggi pula biaya dananya demikian pula sebaliknya. Total biaya dana ini harus dikurangi dengan cadangan wajib atau reserve requirement (RR) yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Saat ini besarnya RR yang ditetapkan pemerintah besarnya 5%

<sup>37</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (PT.Raja Grafindo Persada, 2002) hal.124

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2. Biaya operasi

Biaya operasi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank dalam melaksanakan operasinya. Biaya ini terdiri dari biaya gaji pegawai, biaya administrasi, biaya pemeliharaan dan biaya-biaya lainnya.

## 3. Cadangan resiko kredit macet

Merupakan cadangan terhadap macetnya kredit yang akan diberikan, hal ini disebabkan setiap kredit yang diberikan pasti mengandung suatu risiko tidak terbayar. Risiko ini dapat timbul baik disengaja maupun tidak disengaja. Oleh karena itu pihak bank perlu mencadangkan sebagai sikap bersiaga menghadapinya dengan cara membebankan sejumlah presentase tertentu terhadap kredit yang disalurkan.

## 4. Laba yang diinginkan

Setiap kali melakukan transaksi bank selalu ingin memperoleh laba yang maksimal. Penentuan ini ditentukan oleh beberapa pertimbangan penting, mengingat penentuan besarnya laba sangat mempengaruhi besarnya bunga kredit.

## 5. Pajak

Pajak merupakan kewajiban yang dibebankan pemerintah kepada bank yang memberikan fasilitas kredit kepada nasabahnya.

**F. Komponen Biaya Dana dalam Modal Loan Pricing**

Pada dasarnya penetapan loan pricing (rate of loan) suatu bank dipengaruhi oleh faktor tingkat cost of fund, kredit premium, cost to service,



tingkat profit margin serta bad debt yang dicadangkan oleh bank tersebut.

Rumusnya dapat ditulis sebagai berikut :

$$\text{Rate of loan} = \text{Profit margin} + \text{Cost to service} + \text{Credit premium} \\ + \text{Cost of fund}$$

Profit margin adalah persentase spread yang ditetapkan pada kebijakan pricing pinjaman yang terutama ditujukan untuk memperoleh ROA (return on assets) yang ditargetkan. Cost to service merupakan persentase yang dibebankan atas biaya yang dikeluarkan pernghimpunan dana diluar bunga dan administrasi rekening dana dan pinjaman. Credit premium adalah penambahan persentase evaluasi risiko industri dan usaha. Cost of fund adalah komponen utama kebijakan pricing yang dihitung atas dasar hasil murni suku bunga dana dengan mempertimbangkan aspek dana yang bisa dipinjamkan.<sup>38</sup>

## F. Tinjauan Penentuan Harga Menurut Syariah

Menurut Bank Indonesia pada suatu transaksi jual beli yang ideal, Bank Syariah harus dapat menghitung dan memisahkan real cost dan tingkat keuntungan yang diinginkan oleh bank sebagai dasar penetapan margin. Demikian pula pada transaksi investasi, suatu Bank Syariah harus dapat menentukan tingkat keuntungan berdasarkan kinerja keuangan yang nyata dari suatu perusahaan. Namun demikian, pada kenyataannya margin keuntungan pada transaksi jual beli masih di banchmark terhadap tingkat suku bunga karena belum adanya basis data tentang bnchmark biaya perolehan dan

<sup>38</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (PT.Raja Grafindo Persada, 2002) hal.

hadling kelompok-kelompok komoditas yang akurat sebagai indikator penetapan margin. Demikian pula pada transaksi investasi, belum tersedianya benchmark yang dapat menggambarkan proyeksi profitabilitas bidang usaha serta belum tersedianya metode perhitungan standar atas biaya-biaya yang dapat diperhitungkan dalam penentuan bagi hasil, mengakibatkan bank mengambil benchmark yang secara prinsip tidak mengindikasikan tingkat produktivitas nyata jenis usaha.<sup>39</sup>

### 1. Penetapan Margin Keuntungan

Bank Syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts*, yakin akad bisnis yang memberikan kapasitas pembayaran, baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (timing), seperti pembiayaan murabahah, ijarah, ijarah munatahiah bit tamlik, salam dan istishna'. Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

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

<sup>39</sup> Ahmad Buchori, dkk, *Op.Cit.*, h.51

yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.<sup>40</sup>

## 2. Referensi Margin Keuntungan

Yang dimaksud dengan Referensi Margin Keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah. Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut :<sup>41</sup>

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

Yang dimaksud dengan *Direct Competitor's Market Rate* adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa Bank Syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung atau tingkat margin keuntungan Bank Syariah, tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.

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

*Indirect Competitor's Market Rate* adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa Bank Konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga Bank Konvensional tertentu yang dalam ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat.

<sup>40</sup> Adiwarmar Karim, *Bank Islam*, (Kharisma Putra Utama Offset, Edisi Kedua) hal. 253

<sup>41</sup> Ahmad bukori, *Op.Cit.*, h. 47

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

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

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

d. *Acquiring Cost*

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

e. *Overhead Cost*

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

**3. Penerapan Harga Jual**

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

**4. Pengakuan Angsuran Harga Jual**

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan agsuran dihitung dengan menggunakan empat metode, yaitu :<sup>42</sup>

<sup>42</sup>Adiwarman Karim, *Ibid.*, hal. 255-256



a. Metode Margin Keuntungan Manurun (Sliding)

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

b. Metode Keuntungan Rata-rata

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

c. Margin Keuntungan *Flat*

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

d. Margin Keuntungan Annuitas

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 5. Persyaratan Untuk Perhitungan Margin Keuntungan

Margin Keuntungan =  $f$  (*plafond*) hanya bisa dihitung apabila komponen yang dibawah ini tersedia :<sup>43</sup>

- a. Jenis perhitungan margin keuntungan
- b. *Plafon* pembiayaan sesuai jenis
- c. jangka waktu pembiayaan
- d. tingkat margin keuntungan pembiayaan
- e. pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan)

## 6. Metode Penentuan Harga Jual (Profit Margin) di Bank Syariah

Penentuan harga dalam pembiayaan di bank syariah dapat menggunakan salah satu diantara beberapa model konvensional tersebut diatas. Namun yang lazim digunakan oleh bank syariah saat ini adalah dengan menggunakan metode *going pricing*, yaitu menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan (*benshmark*)

Adapun alasannya karena bank syariah berkompetisi dengan bank konvensional. Disamping itu bank syariah juga berkeinginan untuk mendapatkan *customer* yang bersifat *floating costumer*. Meskipun demikian, penentuan harga jual produk pada bank syariah harus memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut syariah. Oleh karena itu, metode penentuan harga jual berdasarkan pada *target*

<sup>43</sup> Adiwarmar Karim, *Ibid.* hal. 256

*return pricing* maupun *mark-up pricing* dapat digunakan dengan melakukan modifikasi<sup>44</sup>.

a. Penerapan Target Return Pricing untuk Pembiayaan Syariah

Bank syariah beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti, disebut *natural certainty contract*, dan akad yang menghasilkan keuntungan yang tidak pasti, disebut *natural uncertainty contract*.

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural certainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *required rate (rpr)*

$$R_{pr} = n \cdot v$$

Dimana  $n$  = Tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

$v$  = jumlah transaksi satu periode

jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural uncertainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *expected profit rate (erp)* diperbolehkan

- a. Tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis
- b. Pertumbuhan ekonomi
- c. Dihitung dari nilai  $r_{pr}$  yang berlaku di bank yang bersangkutan

Jika pembiayaannya :

Nisbah Bank =  $(erp / \text{expected})$  return bisnis yang dibiayai \* 100%

Actual return bank = nisbah bank + actual return bisnis

<sup>44</sup> Muhammad, *Op.Cit.*, hal. 137

- b. Penerapan Mark-up pricing untuk pembiayaan Syariah

Jika bank syariah hendak menerapkan metode mark uppricing, metode ini hanya tepat digunakan untuk pembiayaan yang sumber denanya dari Restricted investment Account (RIA) atau mudharabah muqayyadah mengapa demikian? Sebab akad mudharabah muqayyadah adalah akas dimana pemilik dana menuntut adanya kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan.

## 7. Batas Maksimal Penentuan Keuntungan Menurut Syariah

Tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha, sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian, telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan disetiap zaman dan tempat.<sup>45</sup>

Ketentuan tersebut, karena ada beberapa hikmah, diantaranya:

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

<sup>45</sup> *Ibid.* hal. 141



yang keuntungannya dilebihkan menurut kebijakan karena kurang dibutuhkan.

Sebagaimana telah dijelaskan, tidak ada riwayat dalam sunnah Nabi yang mengatur pembatasan keuntungan, sehingga tidak boleh mengambil keuntungan melebihi dari yang sewajarnya. Bahkan sebaliknya diriwayatkan dalam hadits yang menetapkan bolehnya keuntungan perdagangan itu mencapai dua kali lipat pada komoditas tertentu, atau bahkan lebih diriwayatkan oleh Ahmad dalam Musnad-nya urwah bahwa ia menceritakan :

*“Nabi pernah ditawarkan kambing dagang. Lalu beliau memberikan satu dinar kepadaku. Beliau bersabdah, ‘Hai urwah, datangi pedagang hewan itu, belikan untuku satu ekor kambing. ‘Aku mendatangi pedagang tersebut dan menawarkan kambingnya. Akhirnya aku berhasil membawa dua ekor kambing. Aku kembali dengan membawa kedua kambing itu. Di tengah jalam, aku bertemu seorang lelaki dan menawarkan kambingku. Kujual satu ekor kambing dengan harga satu dinar. Aku kembali kepada Nabi dengan membawa satu dinar berikut satu ekor kambing. Aku berkata ‘Wahai Rasulullah, ini kambing anda dan ini satu dinar juga milik anda. Beliau bertanya, “apa yang engkau lakukan?’ Aku menceritakan semuanya. ‘Belia bersabdah, “ya allah, berkatilah keuntungan perniagaannya.’ Kualami sesudah itu bahwa aku pernah berdiri di kinasah di kota kufur, aku berhasil membawa keuntungan empat puluh ribu dinar sebelum aku sampai kerumah menemui keluargaku.”*

## 8. Penetapan Harga Jual Murabahah Menurut Ekonomi Islam

Secara etimologis, murabahah berasal dari masb **الربح** yang berarti “keuntungan, laba, faedah”.<sup>46</sup> Wahbah az Zuhaili memberikan definisi murabahah, yaitu :

<sup>46</sup> Wahbah az-Zuhaili, *alfiqh al Islam wa Adilatuh*, jilid V (Beirut, Dar al Fikr, 1989), hal.

### البيع بمثل الثمن الاولمع زيدة ربح

“jual beli dengan awal ditambah dengan keuntungan”

Murabahah tidak mempunyai rujukan atau referensi langsung dari Al-Qur'an maupun Hadist, yang ada hanyalah referensi tentang jual beli atau perdagangan. Jual beli hanya dibahas dalam kitab-kitab fiqh. Imam Malik dan Imam Syafi'i mengatakan bahwa jual beli murabahah ini menurut hukum walupun Abdullah Saeed pernyataan ini tidak menyebutkan referensi yang jelas dari Hadist.<sup>47</sup> Menurut al-Kaff, seorang kritikus kontemporer tentang murabahah, bahwa para fuqaha terkemuka mulai menyatakan pendapat mereka mengenai murabahah pada awal abad ke-2 H. Karena tidak ada acuan langsung kepadanya dalam Al-Qur'an ataupun dalam Hadist yang diterima umum, maka para ahli hukum harus membenarkan murabahah berdasarkan landasan lain. Malik mendukung validasinya dengan acuan pada praktek orang-orang Madinah. Ia berkata “penduduk Madinah telah berkonsensus akan legitimasi orang yang membeli pakaian di sebuah toko dan membawanya ke kota lain untuk dijual dengan adanya tambahan keuntungan yang telah disepakati.

Imam Syafi'i menyatakan bahwa jika seorang menunjukkan sebuah komoditi kepada seseorang dan berkata: “Belikan sesuatu untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian dan orang itu kemudian membelinya sesuatu itu untuknya, maka transaksi demikian ini adalah sah.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

<sup>47</sup> Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga*, terjem. Muhammad Uqudul mubin, cet. 1, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003) hal. 137

Ada beberapa pendapat ulama mengenai praktek murabahah di perbankan syariah,<sup>48</sup> diantaranya :

Pendapat pertama : murabahah bukanlah jual beli melainkan hilah dengan tujuan untuk mengambil riba. Ada sebagian ulama berpendapat bahwa tujuan murabahah adalah untuk dilakukan oleh bank-bank konvensional. Gambarannya sebagai berikut : secara hakiki, pembeli datang ke bank untuk mendapatkan uang pinjaman dan bank tidak membeli barang (asset) kecuali dengan maksud untuk menjual kepada pembeli secara kredit. Yang demikian itu bukanlah tujuan jual beli.

Term hilah dalam fiqih diidentifikasi sebagai upaya mencari legitimasi hukum untuk suatu kepentingan dengan tujuan-tujuan ekstra. Tujuan ekstra dalam konteks tersebut diartikan sebagai kepentingan khusus yang tidak memiliki kaitan langsung dengan hakikat aturan yang ditentukan oleh hukum syaria'at.

Pendapat kedua, murabahah merupakan jual beli inah. Inah berarti pinjaman. Seorang pedagang menjual barangnya dengan harga kredit, kemudian barangnya itu dibelinya lagi dari debitur dengan harga lebih murah. Rafi Yunus mengatakan bahwa jual beli inah adalah seorang menjual sesuatu kepada orang lain dengan harga bertempo, lalu sesuatu itu diserahkan kepada pihak pembeli, kemudian penjual itu membeli kembali barangnya tadi sebelum harganya ditelevisi dengan harga yang lebih rendah dari pada harga jualnya tadi. Tidaklah dibenarkan menjual sesuatu

<sup>48</sup> Anita Rahmawati, *kontroversi konsep murabahah dalam perbankan syariah*, (Bandung: Mandar Maju : 2005) hal. 14

dengan harga kredit atau membeli dari pembelinya secara kontan dengan harga lebih murah sebelum penjual pertama menerima pembayarannya. Karena kalau yang dimaksud untuk berdalih agar dapat menerima barang seketika dan menjualnya dengan harga yang lebih mahal beberapa hari kemudian, maka tidak diragukan bahwa perbuatan semacam ini adalah riba.

Pendapat ketiga, murabahah adalah bai' atani fi baihh. Ibnu Ruslan dalam syarah as-Sunan menafsirkan bahwa bai' atani fi baihh adalah seseorang meminjamkan satu dinar kepada orang lain selama sebulan dengan ketentuan dibayar satu takar gandum. Kemudian setelah datang waktu yang ditentukan dan gandum itu telah dimintanya, maka orang yang meminjam itu berkata: "juallah gandum ini kepada saya dengan tempo pembayaran selama dua bulan yang akan saya bayar dengan dua takar".

Pendapat keempat, murabahah adalah jual beli barang yang belum dimiliki. Al-Baghawi berkata: termasuk jual beli yang fasid ialah menjual sesuatu yang belum dimiliki, misalnya menjual burung yang lepas tidak ada harapan pulang kembali ke tempatnya." Itulah beberapa pendapat ulama mengenai mubahah yang saat ini sedang dan masih diterapkan dalam operasional perbankan syari'ah. Namun demikian ada sebagian fuqaha yang membolehkan pembiayaan murabahah ini, karena mekanisme pembiayaan murabahah ini merupakan pengembangan dari bai' murabahah atau jual beli dengan harga pokok plus margin keuntungan yang telah disepakati.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





Bank-bank syariah pada umumnya telah menggunakan murabahah sebagai model pembiayaan yang utama. Praktik pada bank syariah di Indonesia, portofolio pembiayaan murabahah mencapai 70-80%. Kondisi demikian ini tidak hanya di Indonesia, namun juga terjadi pada bank-bank syariah, seperti Malaysia, Pakistan.

Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas murabahah dalam operasi investasi perbankan syariah :

- a. Murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan system bagi hasil (musyarakah dan mudharabah), cukup memudahkan
- b. Mark-up dalam murabahah dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank syariah
- c. Murabahah menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan system bagi hasil.
- d. Murabahah tidak memungkinkan bank-bank syariah untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukanlah mitra sinasabah, sebab hubungan mereka dalam *murabahah adalah hubungan antara kreditur dan debitur*.

Berdasarkan kondisi dan alasan praktik murabahah di bank syariah, maka ada semacam "kecaman" atau penilaian masyarakat terhadap praktik bank syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional (bank bunga).

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh BI menunjukkan bahwa 15% responden menilai bank syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional, "hanya beda bungkusnya" kalangan awam juga menilai bahwa bank syariah dalam mengambil keuntungan lebih besar dibandingkan dengan bank konvensional.

Kondisi inilah yang harus dicarikan solusinya. Karena selama ini kalangan awam menilai yang namanya lembaga syariah selalu identik dengan harga murah. Sehingga jika terjadi penjualan barang oleh bank syariah dengan harga lebih tinggi dibanding harga jual bank tidak syariah, maka bank syariah dinilai lebih tidak islami. Padahal, suatu ketika memang bisa terjadi demikian adanya. Oleh karena itu, perlu kiranya dicarikan kemasan produk murabahah yang memberikan keuntungan secara adil antara pihak bank syariah dengan nasabah peminjam murabahah. Bagaimana kemasan murabahah dapat adil?

Bank syariah harus tidak hanya menjadikan tingkat suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual (pokok + margin) produk murabahah. Cara penetapan margin yang hanya mengacu pada suku bunga merupakan langkah sesat sekaligus menyesatkan dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi bank syariah. Dalam praktiknya, barangkali tingginya margin yang diambil oleh pihak bank syariah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga dipasar atau inflasi. Sehingga kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank syariah tidak mengalami kerugian secara riil, namun demikian apabila suku bunga dipasar tetap stabil atau

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

bahkan turun, maka margin murabahah akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat suku bunga pada bank konvensional.

Dengan penetapan margin keuntungan murabahah yang tinggi ini, secara tidak langsung bahkan akan menyebabkan inflasi yang lebih besar dari pada yang disebabkan oleh suku bunga. Oleh karena itu, perlu dicari format atau formulasi yang tepat, agar nilai penjualan dengan murabahah tidak mengacu pada sikap mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran cicilan. Karena, mengkaitkan margin keuntungan murabahah dengan bunga perbankan konvensional, baik di atasnya maupun di bawahnya, tetaplah bukan cara yang baik.

Sebaiknya, penetapan harga jual murabahah dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, Rasulullah secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan oleh Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syariah dalam menentukan harga jual produk murabahah.<sup>49</sup>

Dengan demikian, secara matematis bentuk formula dalam menentukan harga jual ( $p$ ) barang pada akad murabahah yang dilakukan oleh perbankan syariah seharusnya hanya dipengaruhi oleh tiga faktor utama yaitu, harga dasar pembelian dari penyalur utama ( $x$ ), biaya

<sup>49</sup> *Ibid*, hal. 142

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang harus tertutupi (y), dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah (z).<sup>50</sup>

$$p = x + y + z$$

Biaya yang harus tertutupi (y), atau nilai yang dikeluarkan untuk menghadirkan barang tersebut sampai kepada nasabah, didapatkan dari perhitungan rasio antara harga dasar pembelian (x) dan total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan oleh bank syariah (v) yang kemudian dikalikan dengan biaya operasional rata-rata tahun berjalan yang telah dianggarkan (c). Besarnya nilai total target pembiayaan tahun berjalan (v) dan rata-rata biaya operasional tahun berjalan (c) bisa didapatkan dari hasil Rapat Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) bank syariah pada tahun terkait. Sehingga,

$$P = \left[ \left( \frac{x}{v} \right) \cdot C \right] + Z$$

Kemudian berdasarkan formula (2), margin (m) yang dapat diterima oleh bank adalah :

$$P = \left[ \left( \frac{x}{v} \right) \cdot C \right]$$

Sehingga komponen yang mempengaruhi besar kecilnya margin yang akan diterima oleh bank (m) adalah harga dasar pembelian (x), total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan oleh bank syariah (v), biaya operasional rata-rata tahun berjalan yang telah dianggarkan (c), dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah (z)

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

<sup>50</sup> Muhamad Abduh, *Memperluas dan Meningkatkan Pendapatan Bank Syariah Melalui Metode Baru Penentuan Harga Jual Pada Akad Murabahah*, images statistician 81.multiply.com. (16 Juli 2007)



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari uraian-uraian yang telah penulis kemukakan pada bab pembahasan terdahulu, maka penulis dapat mengambil kesimpulan:

1. Persepsi Nasabah Terhadap harga jual beli pada akad murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman terlebih dahulu menentukan margin/keuntungan dimana penentuan margin/keuntungan harus melihat tingkat margin/keuntungan rata-rata beberapa Bank Syariah, tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, target bagi hasil komperatif uang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga dan biaya-biaya yang terkait baik secara langsung atau tidak.
2. Praktik murabahah yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman sudah sesuai dengan aturan syariah. Akan tetapi masih terdapat kekurangan dan kurang efisiennya dalam menentukan harga jual barang oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman yang masih menyandarkannya kepada suku bunga yang berlaku di pasar dan beban bagi hasil dengan pemilik saham dan nasabah penyimpan. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman memang tidak secara langsung dalam menjadikan tingkat suku bunga sebagai landasan perhitungan hal ini dilakukan agar penyimpan

dana di Bank Syariah Mandiri terutama yang masih berharap keuntungan bagi hasil yang besar. Tidak berpindah kepada Bank yang lain. Sehingga Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang pembantu Pariaman ingin meningkatkan kompetisi bagi hasilnya dengan cara membagi-bagi beban bagi hasil tersebut kepada nasabah pembiayaan khususnya pembiayaan murabahah di segmen mikro.

### B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah penulis kemukakan sebelumnya, selanjutnya penulis menyampaikan beberapa saran yang penulis anggap perlu sehubungan dengan penelitian ini, saran tersebut sebagai berikut:

1. Kepada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman dalam menentukan kebijakan penentuan harga jual beli murabahah lebih diperhatikan terutama kepada hal-hal yang mengarah pada sesuatu yang syubhat apalagi pada hal-hal yang diharamkan Agama.
2. Kepada pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman agar meningkatkan kualitas SDM yang baik yang dapat menjalankan penggunaan formula ini, masyarakat akan merasa nyaman untuk bertransaksi pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman karena tidak ada unsur-unsur keraguan yang dimiliki masyarakat ketika menjadi mitra di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





( ANKET PENELITIAN )

**METODE PENENTUAN HARGA JUAL BELI PADA AKAD MURABAHAH DI  
SEGMENT MIKRO PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG  
PEMBANTU PARIAMAN**

**1. Petunjuk**

1. Angket penelitian ini hanya dimaksudkan semata-mata untuk penelitian skripsi yang ilmiah, tidak merugikan siapapun. Oleh karena itu, diharapkan kepada Bapak/Ibu atau Saudara dapat memberikan informasi yang jujur dan aktual serta apa adanya.
2. Identitas Bapak/Ibu atau Saudara terjamin kerahasiaannya.
3. Penelitian ini tidak berpengaruh terhadap pekerjaan dan jabatan anda.
4. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis dan pihak terkait.
5. Atas kerja sama dan bantuan Bapak/Ibu atau Saudara saya ucapkan terima kasih.

**2. Cara pengisian**

1. Bacalah pertanyaan-pertanyaan dibawah ini dengan benar.
2. Berilah tanda (x) pada setiap jawaban yang dipilih.
3. Jawablah pertanyaan-pertanyaan dengan jujur.

**3. Identitas responden**

1. Jenis kelamin :
  - a. Laki-laki
  - b. Perempuan
2. Umur :
  - a. 20-30 Tahun
  - b. 31-40 Tahun
  - c. 41-50 Tahun
  - d. 51 Tahun keatas
3. Pendidikan terakhir :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

UIN SUSKA RIAU





1. Berapa lama bapak/ibuk melakukan akad pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri kantor cabang pembantu pariaman?
  - a. 2 tahun atau kurang dari 2 tahun
  - b. 3 tahun
  - c. 4 tahun
  - d. 5 tahun atau lebih
2. Bagaimana tanggapa bapak/ibuk atas syarat-syarat yang diminta oleh Bank Syariah Mandiri pada pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariama?
  - a. Sangat baik
  - b. Baik
  - c. Kurang baik
  - d. Tidak baik
3. Bagaimana tanggapan bapak/ibuk terhadap prosedur yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri pada pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabanag Pembantu Pariaman?
  - a. Sangat mudah
  - b. Mudah
  - c. Kurang mudah
  - d. Sulit
4. Bagaimana tanggapan bapak/ibuk terhadap penyebutan harga pokok dan margin/keuntungan pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman?
  - a. Sangat baik
  - b. Baik
  - c. Kurang baik
  - d. Tidak baik
5. Bagaimana tanggapan bapak/ibuk terhadap penyebutan harga pokok yang diambil dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman?
  - a. Sangat baik
  - b. Baik
  - c. Kurang baik
  - d. Tidak baik

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



6. Bagaimana tanggapan bapak/ibuk terhadap proses tawar menawar pada pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabanag Pembantu Pariaman?
- Sanagat baik
  - Baik
  - Kurang baik
  - Tidak baik
7. Bagaimana tanggapan bapak/ibuk terhadap pengambilan margin dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman?
- Sangat baik
  - Baik
  - Kurang baik
  - Tidak baik
8. Bagaimana tanggapan bapak/ibuk terhadap penawaran harga jual dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman?
- Sangat baik
  - Baik
  - Kurang baik
  - Tidak baik
9. Bagaimana tanggapan bapak/ibuk terhadap besarnya angsuran dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman?
- Sangat besar
  - Besar
  - Kurang besar
  - Tidak besar
10. Bagaimana pemahaman bapak/ibuk terhadap penentuan harga jual beli murabahah masih menggunakan metode flat rate pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman?
- Sangat Baik
  - Baik
  - Kurang baik
  - Tidak baik
11. Bagaimana tanggapan bapak/ibuk terhadap penentuan harga jual beli murabaha masih menggunakan flate rate pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman?
- Sangat sesuai
  - Sesuai
  - Kurang sesuai
  - Tidak sesuai

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

12. Bagaimana tanggapan bapak/ibuk terhadap isi perjanjian transaksi dalam pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman?

- Sangat sesuai
- Sesuai
- Kurang sesuai
- Tidak sesuai



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**PENGESAHAN  
PERBAIKAN SKRIPSI**

Skripsi dengan judul **“METODE PENENTUAN HARGA JUAL BELI PADA AKAD MURABAHAH TERHADAP MARGIN YANG DI PEROLEH DI SEGMENT MIKRO PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU PARIAMAN ”**, yang ditulis oleh :

Nama : MUHAMMAD NUR CHAN  
 NIM : 11325101882  
 Program Studi : Ekonomi syariah

Telah di perbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 23 Maret 2020 M

**TIM PENGUJI MUNAQASYAH**

Ketua

**Dr. Heri Sunandar, M.CL**

Setetaris

**Afhol Renaldi, SE, M.Ec**

Penguji I

**Dr. Zainal Arifin, MA**

Penguji II

**Bambang Hermanto, M.Ag**

Kepala Sub Bagian Akademik  
Fakultas Syariah dan Hukum

**Jalinus, S.Ag.**

NIP. 19750801 200701 1 023



### SURAT KETERANGAN

Perkelo Jurnal Hukum Islam dengan ini menerangkan bahwa:

: MUHAMMAD NUR CHAN

: 11325101882

: EKONOMI SYARIAH

: METODE PENENTUAN HARGA JUAL BELI PADA AKAD MURABAHAH TERHADAP MARGIN YANG DI PEROLEH DI SEGMENT MIKRO PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU PARIAMAN

Pembimbing : Prof. Dr.H. Akhmad Mujahidin, M.Ag

Nama tersebut diatas telah menyerahkan jurnal Skripsi sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan.

Pekanbaru, 02 April 2020

An. Pimpinan Redaksi



M. Alpi Svahrin, SH., MH., CPL  
NIP. 198804302019031010





UIN SUSKA RIAU

# PEMERINTAH PROVINSI RIAU DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Gedung Menara Lancang Kuning Lama, Jl. Kamp. Nomor 1000, Pekanbaru,  
Jl. Jenderal Sudirman No. 480 Telp. (0756) 320100, 320101, 320102, 320103  
Email : dpmptsp@prov.riau.go.id

## REKOMENDASI

Nomor : 503/DPMPPTSP/NON IZIN-RISET/1881  
TENTANG

### PELAKSANAAN KEGIATAN RISET, PRA RISET DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN SKRIPSI

Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, dengan permohonan Izin Permisian Riset dari Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau, Nomor F.I/PP.019/4782/2018 Tanggal 3 Juli 2018, dengan ini memberikan rekomendasi sebagai berikut:


- |                      |  |
|----------------------|--|
| 1. Nama              | : MUHAMMAD NUR CHAN  |
| 2. NIM / KTP         | : 11325101882  |
| 3. Program Studi     | : EKONOMI ISLAM  |
| 4. Jenjang           | : S1   |
| 5. Alamat            | : PEKANBARU  |
| 6. Judul Penelitian  | : METODE PENENTUAN HARGA JUAL BELI PADA AKSI BERSAHABAH DI SEGMENT MIKRO PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU PARIAMAN |
| 7. Lokasi Penelitian | : BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU PARIAMAN   |

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan yang tidak ada hubungan dengan kegiatan ini.
2. Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini dibuat.

Demikian Rekomendasi ini diberikan agar dapat digunakan sebagaimana mestinya dan kepada pihak yang terkait diharapkan untuk dapat memberikan kemudahan dan membantu kelancaran kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini dan terima kasih

Dibuat di Pekanbaru  
Pada Tanggal 4 Juli 2018



Ditandatangani Secara Elektronik Melalui Sistem Informasi Manajemen Pelayanan (SIMPEL)  
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU PROVINSI RIAU

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tembusan :

Disampaikan Kepada Yth :

1. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PEMERINTAH PROVINSI SUMATERA BARAT  
 DINAS PENANAMAN MODAL  
 DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU  
 Jln. Setia Budi No.15 Padang Telp. 0751-811341, 811340 Fax. 0751-40104  
<http://dpmpstp.sumbarprov.go.id>

SURAT KETERANGAN  
 Nomor : B.070 / 1070 - PERIZ/DPM&PTSP/RISET

**Rekomendasi Penelitian**

- |      |  |
|------|--|
| : a. | Bahwa untuk tertib administrasi dan pengendalian pelaksanaan penelitian dan pengembangan perlu diterbitkan rekomendasi penelitian;   |
| : b. | Bahwa sesuai konsideran huruf a diatas, serta hasil verifikasi Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Sumatera Barat, telah Persyaratan Administrasi Penelitian telah memenuhi syarat.                                |
| : 1. | Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;  |
| : 2. | Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintah Daerah;  |
| : 3. | Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2011 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah;  |
| : 4. | Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 Tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian yang telah Dirubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014 tentang Penerbitan Rekomendasi Penelitian. |

Sesuai Surat Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau Nomor : 503/DPMPTSP/NON IZIN-RISET/11689 tanggal 4 Juli 2018 tentang Mohon Surat Pengantar Izin Penelitian.

Sehubungan dengan ini menerangkan bahwa kami memberikan Rekomendasi Penelitian kepada :

- |                         |  |
|-------------------------|--|
| : Nama                  | : MUHAMMAD NUR CHAN  |
| : Tempat/Tanggal lahir  | : Pariaman, 16 Agustus 1995  |
| : Pekerjaan             | : Mahasiswa  |
| : Alamat                | : Jl. Mayor Sakti Panam, Pekanbaru   |
| : Nomor Kartu Identitas | : 950809180065   |
| : Metode                | : Metode Penentuan Harga Jual Beli Pada Akad Murabahah di Segmen Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman |
| : Lokasi Penelitian     | : Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman   |
| : Durasi penelitian     | : 6 Bulan (Juli - Desember) 2018   |

Sehubungan dengan ketentuan sebagai berikut :

- Wajib menghormati dan mentaati peraturan dan tata tertib di daerah setempat / Lokasi Penelitian;
- Pelaksanaan penelitian agar tidak disalahgunakan untuk tujuan yang dapat mengganggu Kestabilan Keamanan dan Ketertiban di daerah setempat;
- Melaporkan hasil penelitian dan sejenisnya kepada Gubernur Sumatera Barat melalui Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Sumatera Barat;
- Bila terjadi penyimpangan dari maksud / tujuan penelitian ini, maka surat rekomendasi ini tidak berlaku dengan sendirinya.

Demikianlah Rekomendasi ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Padang, 10 Juli 2018

An. GUBERNUR SUMATERA BARAT  
 KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL  
 DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BIOGRAFI PENULIS



**Muhammad Nur Chan**, bertempat lahir di Pariaman, Provinsi Sumatera Barat, pada tanggal 16 Agustus 1995. Anak pertama dari Empat bersaudara dari pasangan ayahanda Ramli TH (Alm) dan ibunda Irdawati. Penulis sendiri berdarah Minang Kabau yang didapat dari kedua orang tua. Riwayat pendidikan yang telah ditempuh penulis sebagai berikut, menyelesaikan pendidikan SDN 036 SP 2 Suka Mulya Tahun 2007, menyelesaikan pendidikan Pondok Pesantren Terpadu Serambi Mekah Padang Panjang, dan menyelesaikan pendidikan SMA Muhammadiyah Bangking Kec. Bangkinang Kota tahun 2013. melanjutkan pendidikan di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, mengambil jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Syariah dan Hukum. Dalam masa perkuliahan penulis telah melaksanakan PKL di Bank Syariah Mandiri Pariaman, dan juga telah melaksanakan KKN di Desa Maredan Kecamatan Minas Kab. Siak. Penulis melaksanakan penelitian yang berjudul “Metode Penentuan harga jual beli pada akad murabahah terhadap margin yang di peroleh di segmen mikro pada bank syariah mandiri kantor cabang pembantu pariaman” lulus sebagai Sarjana Ekonomi Syariah setelah di Munaqasyahkan dengan hasil sangat memuaskan pada hari Senin, Tanggal 16 Maret 2020.