

**MEKANISME PERHITUNGAN MARGIN PADA PRODUK IB BISYA  
MURABAHAH DI PT. BPRS SURIYAH KANTOR CABANG KUDUS**



**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas serta Melengkapi Syarat Memperoleh Gelar Ahli  
Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah

Disusun Oleh :

EVI AZHARI

NIM 1905015033

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**UIN WALISONGO SEMARANG**

**2022**

Arif Afendi, S.E.,M.Sc

NIP. 19850526 201503 1 002

Poncoharjo Rt 03 Rw 02 Bonang-Demak

---

### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar

Hal : Naskah Tugas Akhir

a.n. Evi Azhari

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbikan sepenuhnya, maka bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir saudara:

Nama : Evi Azhari

NIM : 1905015033

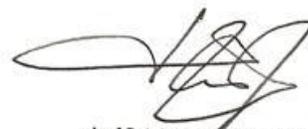
Judul : **Mekanisme Perhitungan Margin pada Produk iB Bisya Murabahah di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus**

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diujikan. Atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Semarang, 01 Juni 2022

Pembimbing



**Arif Afendi, S.E.,M.Sc**

NIP.19850526201503 1 002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp. (024) 7608454 Semarang 50185  
Website: febi\_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Evi Azhari  
NIM : 1905015038  
Judul : **Mekanisme Perhitungan Margin pada Produk iB Bisa Murabahah di  
PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus**

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Prodi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat Coumload/ Baik/ Cukup, pada tanggal:

20 Juni 2022

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah Tahun Akademik 2021.

Semarang, 27 Juni 2022

Ketua Sidang,

Sekretaris Sidang,

**Cita Sary Dja'akum, A.Md., S.H.I., M.E.**

NIP. 19820422 201503 2 004

**Arif Afendi, S.E., M.Sc.**

NIP. 19850526 201503 1 002

Penguji Utama I,

Penguji Utama II,

**Zuhdan Ady Fataron, M.M.**

NIP. 19840308 201503 1 003



**Dr. Ali Murtadho, M.Ag.**

NIP. 19710830 199803 1 003

Pembimbing,

**Arif Afendi, S.E., M.Sc.**

NIP. 19850526 201 503 1 002

**MOTTO**

حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ نِعْمَ الْمَوْلَى وَنِعْمَ النَّصِيرُ

*“Cukuplah bagi kami Allah sebagai penolong dan Dia adalah sebaik-baik pelindung”*

## **PERSEMBAHAN**

*Alhamdulillahitabil'amin*, puji syukur atas segala nikmat yang telah Allah SWT limpahkan kepada penulis, Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Orang tua penulis, ibu Kusmanah, dan bapak Rajun.
2. Simbah penulis, mbah Rusmiatun dan mbah Supi'i yang turut serta dalam memberikan semangat kepada penulis.
3. Saudara kembar penulis, Eva Azhari yang telah menemani dari dulu hingga sekarang, dan adik-adik penulis Asti Larasati dan Muhammad bani Al-Hafidz.
4. Dosen Pembimbing Arif Afendi, S.E.,M.Sc dan segenap dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam terkhusus Prodi D3Perbankan Syariah (Pak Turmudzi, Pak Choirul Huda, Bu Jepri) yang telah membimbing hingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir.
5. Pemimpin cabang dan segenap karyawan/karyawati PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus yang telah membantu dalam proses penelitian.
6. Teman-teman seperjuangan D3 Perbankan Syariah khususnya kelas PBS B yang telah memberikan dukungan.
7. Teman-teman kontrakan ibu Mahmudah yang telah menemani proses pembuatan Tugas Akhir.
8. Esa Dhika, Fahrul Mukhadik, Gemilang Ramadhan, dan Tien Arum Yulianti yang telah membantu serta memberikan support kepada penulis.
9. Tentunya tugas Akhir ini saya persembahkan kepada diri saya sendiri yang telah berhasil menyelesaikan Tugas Akhir ini.

## DEKLARASI

*Bismillahirrahmanirrahim*, dengan penuh rasa tanggung jawab dan penuh kejujuran penulis menegaskan bahwa Tugas Akhir ini belum pernah ditulis maupun diterbitkan oleh pihak manapun. Tugas akhir ini merupakan asli dari hasil pikir penulis kecuali informasi yang terdapat didalam referensi sebagai bahan rujukan penyusunan.

Semarang, 01 Juni 2022

Deklarator



Evi Azhari

1905015033

## ABSTRAK

PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus merupakan lembaga keuangan syariah yang memiliki fungsi sama seperti bank pembiayaan rakyat syariah yang lainnya yaitu menyalurkan dana dari pihak yang kelebihan dana/surplus kepada pihak yang kekurangan dana/defisit. Sebagai upaya untuk mencapai tujuan perusahaan, PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus Memiliki beberapa produk sebagai fasilitas untuk penyaluran dana. Salah satu produknya adalah produk pembiayaan atau yang biasa disebut dengan Bisya (pembiayaan syariah). Produk pembiayaan yang paling banyak diminati adalah pembiayaan dengan akad *murabahah* (Bisya *Murabahah*).

Penelitian ini dilatarbelakangi karena banyaknya pembiayaan menggunakan akad *murabahah* maka perlu adanya pemahaman mengenai *murabahah*, agar pada *murabahah* dapat dipraktekan sesuai dengan ketentuan syariah yang ada. Dan pada pembiayaan *murabahah* terdapat margin keuntungan, perhitungan margin keuntungan haruslah adil dan tidak merugikan salah satu pihak. Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam lagi, dengan judul “Mekanisme Perhitungan Margin pada Produk iB Bisya Murabahah di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus”

Metode penelitian yang penulis gunakan adalah metode kualitatif (penelitian lapangan), dan data yang digunakan adalah data yang didapat dari hasil wawancara, dokumentasi, serta data primer dan sekunder.

Berdasarkan hasil penelitian, prosedur pembiayaan yang dilakukan yaitu nasabah mengajukan pembiayaan dengan memenuhi persyaratan yang diminta oleh pihak bank, apabila nasabah memenuhi persyaratan tersebut, maka selanjutnya pihak bank akan melakukan survey ke lokasi nasabah (rumah maupun tempat usaha). Kemudian pihak bank melakukan analisis kelayakan mendapatkan pembiayaan. Setelah disetujui oleh kepala cabang maka dilakukan pengakadan guna pencairan oleh pihak bank kepada nasabah untuk membeli barang atau aset, nasabah memiliki kewajiban untuk membayar angsuran secara tangguh. Metode perhitungan margin yang digunakan adalah metode flat.

**Kata Kunci:** *Murabahah*, Margin, Margin Flat

## **ABSTRACT**

PT. BPRS Suriyah Kudus Branch Office is a sharia financial institution that has the same function as other sharia people's financing banks, namely channeling funds from parties who have excess funds/surplus to parties who lack funds/deficit. In an effort to achieve the company's goals, PT. BPRS Suriyah Kudus Branch Office Has several products as facilities for disbursing funds. One of its products is a financing product or commonly known as Bisya (sharia financing). The most popular financing product is financing with a murabahah contract (Bisya Murabahah).

This research is motivated by the large number of financing using murabahah contracts, it is necessary to have an understanding of murabahah, so that murabahah can be practiced in accordance with existing sharia provisions. And in murabaha financing there is a profit margin, the calculation of the profit margin must be fair and not harm either party. Therefore, the author is interested in researching more deeply, with the title "Mekanisme Perhitungan Margin pada Produk iB Bisya Murabahah di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus”

The research method that the author uses is a qualitative method (field research), and the data used are data obtained from interviews, documentation, and primary and secondary data.

Based on the results of the research, the financing procedure carried out is that the customer applies for financing by fulfilling the requirements requested by the bank, if the customer meets these requirements, then the bank will then conduct a survey to the customer's location (home or place of business). Then the bank conducts an analysis of the feasibility of getting financing. After being approved by the head of the branch, a contract is carried out for disbursement by the bank to the customer to buy goods or assets, the customer has an obligation to pay installments in a tough manner. The margin calculation method used is the flat method.

**Keywords:** Murabahah, Margin, Margin Flat

## **KATA PENGANTAR**

*Alhamdulillah* *alamin*, puji syukur penulis haturkan atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan keberkahan dan kenikmatan serta atas segala rahmat, hidayah, dan inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Mekanisme Perhitungan Margin pada Produk iB Bisya Murabahah di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus”. Tak lupa pula shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan pada nabi agung Muhammad SAW semoga kita semua mendapatkan syafaatnya di hari akhir.

Penyusunan Tugas Akhir ini disusun untuk melengkapi salah satu syarat kelulusan yang harus dipenuhi mahasiswa D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang guna mendapatkan gelar Ahli Madya (A.Md).

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini tentunya tidak terlepas dari hambatan dan kesulitan yang penulis alami. Namun, berkat bantuan, dukungan dan doa serta bimbingan dari semua pihak, Tugas Akhir ini dapat diselesaikan dengan lancar. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Imam Taufiq, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. Bapak A. Turmudi, S.H., M.Ag., selaku Ketua Program Studi D3 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
4. Bapak Arif Afendi, S.E., M.Sc., selaku Dosen Pembimbing dalam menyelesaikan Penyusunan Tugas Akhir.
5. Segenap Dosen, Tenaga Pendidik, dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
6. Orang tua dan segenap keluarga yang telah memberikan dukungan dan doa yang selalu mengiringi penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir.

7. Pimpinan dan Karyawan PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus yang telah membantu dalam menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir.
8. Teman-teman kontrakan ibu Mahmudah yang turut menemani dalam proses penyelesaian Tugas Akhir (TA) ini.
9. Teman-teman yang ikut serta memberikan semangat serta *support* dalam menyelesaikan Tugas Akhir.

Semoga segala dukungan dan kebaikan yang telah diberikan kepada penulis, dapat menjadi amal jariah dan ridho dari Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa penyusunan Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna dan terdapat banyak kesalahan. Maka dari itu penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan tersebut. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun para pembaca.

Semarang, 30 Maret 2022

Penulis



Evi Azhari

NIM. 1905015033

## DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	i
MOTTO.....	ii
PERSEMBAHAN.....	iv
DEKLARASI.....	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian.....	7
D. Tinjauan Pustaka.....	8
E. Metode Penelitian.....	11
F. Sistematikan Penulisan.....	13
BAB II LANDASAN TEORI.....	15
A. Pembiayaan Murabahah.....	15
B. Margin Murabahah.....	31
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN.....	44
A. Pofil PT. BPRS Suriyah.....	44
B. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.....	47
C. Ruang Lingkup Usaha PT. BPRS Suriyah.....	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	59
A. Prosedur Produk iB Bisya Murabahah PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.....	59
B. Mekanisme Perhitungan Margin pada Produk iB Bisya Murabahah di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.....	62
BAB V PENUTUP.....	69
A. Kesimpulan.....	69

B. Saran.....	70
C. Penutup.....	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perkembangan dunia bisnis bidang keuangan di Indonesia sangat berkembang pesat berkat dukungan para pihak yang bersangkutan. Bank dan lembaga keuangan lainnya merupakan pelaku terpenting dalam perekonomian suatu negara. Di dalam suatu negara, masyarakat dan para pelaku bisnis sangat membutuhkan jasa bank atau lembaga keuangan lainnya untuk mendukung dan memperlancar kegiatan bisnisnya.

Bank merupakan lembaga keuangan yang bertindak sebagai lembaga intermediasi antara pihak yang memiliki kelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana, bank memiliki kegiatan untuk menghimpun dana dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman dengan tujuan untuk mencapai kesejahteraan bersama.<sup>1</sup> Selain itu bank juga berperan sebagai agen pembangunan yang bertujuan menunjang kegiatan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan perekonomian suatu negara.<sup>2</sup>

Bank secara lebih khusus memiliki tiga fungsi, yang pertama yaitu sebagai *agent of trust*, dimana dasar dari aktivitas bank merupakan kepercayaan, baik pada hal penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Masyarakat akan mau menitipkan dananya pada bank jika dilandasi dengan unsur percaya, masyarakat percaya bahwa dana yang mereka miliki tidak akan disalah gunakan dan akan dikelola dengan baik oleh bank. Fungsi yang kedua adalah kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana yang dilakukan perbankan sangat diperlukan untuk kegiatan perekonomian disektor rill, kegiatan tersebut

---

<sup>1</sup> Sinungan, Muchdarsyah, Manajemen Dana Bank, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2000), hlm. 6.

<sup>2</sup> Djumhana, Hukum Perbankan di Indonesia, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2000), hlm. 3.

memungkinkan masyarakat untuk berinvestasi, distribusi, dan juga konsumsi barang dan jasa. Kegiatan-kegiatan tersebut selalu berkaitan dengan penggunaan uang dan kegiatan-kegiatan tersebut juga merupakan kegiatan pembangunan perekonomian masyarakat. Fungsi yang ketiga yaitu memberikan penawaran berupa jasa-jasa, seperti jasa pengiriman uang, jasa penitipan barang berhaga, jasa pemberian jaminan bank dan jasa penyelesaian tagihan, dengan kata lain bank juga berperan sebagai lalu lintas pembayaran.<sup>3</sup>

Berdasarkan sistem operasionalnya bank di Indonesia dibagi menjadi dua jenis yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank syariah sendiri adalah lembaga keuangan berbasis syariah dengan kata lain bank yang dalam kegiatannya mengutamakan nilai-nilai islam dimana sistem operasional dan produknya berlandaskan Al-Qur'an dan hadist.<sup>4</sup> Perkembangan bank syariah di Indonesia bisa dibilang cukup pesat, hal ini dapat dilihat ketika krisis ekonomi pada tahun 1998 banyak bank konvensional yang berjatuh sementara bank-bank syariah bertahan seakan tidak ada masalah krisis ekonomi. Selain hal tersebut yang menjadi faktor pendukung tetap berkembangnya bank syariah adalah karena mayoritas penduduk Indonesia yang beragama islam, dimana umat islam membutuhkan lembaga keuangan yang berbasis islami dengan kata lain yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Fungsi dari bank syariah tidak jauh berbeda dari bank konvensional, sama-sama menghimpun dan menyalurkan dana dari dan ke masyarakat untuk kesejahteraan bersama. Dalam pasal 1 angka 7 UU noor 10 tahun 2008 dijelaskan bahwa bank syariah merupakan bank yang kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan

---

<sup>3</sup> Muhammad Turmudi, *penentuan Margin Ba'I Al-Murabahah pada Program Pembiayaan Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Al-'Adl Vol. 7 No. 1, Januari 2014, hlm.16-17.

<sup>4</sup> Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), hlm. 15.

menurut jeninya terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).<sup>5</sup>

Adanya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) bermula karena letak bank syariah yang terbatas dan tidak menjangkau seluruh lapisan masyarakat, sehingga Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) sebagai alternatif untuk menangani masalah keuangan di wilayah-wilayah yang tidak terjangkau oleh bank syariah. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan lembaga keuangan yang kegiatan usahanya berdasarkan prinsip islam yang dalam kegiatan usahanya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran. Keberadaan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah didukung dengan adanya Undang-undang No. 7 tahun 1992 yang telah diubah kedalam Undang-undang No. 10 Tahun 2008 tentang perbankan, serta Undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. Selain itu juga didukung oleh Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/17/PBI/2004 yang telah direvisi kedalam Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/25/PBI/2006 tentang Bank Pengkreditan Rakyat (BPR), serta Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/23/PBI/2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).<sup>6</sup>

Kegiatan usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yang berupa tabungan dengan akad wadi'ah atau dengan akad lain yang sesuai dengan syariah. Selain menghimpun dana dalam bentuk tabungan, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) juga menghimpun dana dalam bentuk investasi berupa deposito atau tabungan atau bentuk lainnya dengan akad mudharabah atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Kegiatan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) lainnya adalah menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan bagi hasil dengan akad mudharabah atau

---

<sup>5</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Kalimedia,2018), hlm. 101.

<sup>6</sup> Edi Santoso dan Riawan, *Strategi Pemasaran Produk Bank pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol. 3 No. 3, Tahun 2017, hlm. 158.

musyarakah, pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, salam atau istishna, pembiayaan dengan akad qard, serta pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak berdasarkan akad ijarah.

PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus merupakan salah satu bank pembiayaan rakyat syariah yang terletak di Jawa Tengah, lebih tepatnya di Jl. Ahmad Yani Ruko KAI Blok A No. 1 Kudus. Sama halnya seperti bank pembiayaan rakyat syariah yang lainnya, PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus juga memiliki fungsi utama sebagai lembaga yang menyalurkan dana dari pihak yang kelebihan dana/surplus kepada pihak yang kekurangan dana/defisit. Sebagai upaya untuk mencapai tujuan perusahaan, PT BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus memiliki beberapa produk sebagai fasilitas untuk menyalurkan dana. Salah satu produknya adalah produk pembiayaan atau dalam PT. BPRS Suriyah Kantor cabang Kudus disebut dengan produk Bisya (pembiayaan syariah). Produk pembiayaan yang sering digunakan adalah pembiayaan dengan akad *murabahah*.

Pada prakteknya pembiayaan dengan akad *murabahah* biasanya digunakan untuk pembiayaan berjangka seperti pembiayaan kepemilikan rumah, kendaraan, dan lain sebagainya. Menurut para ulama terdahulu *murabahah* adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui.<sup>7</sup> Sedangkan menurut fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) sebagai dewan pengawas perbankan syariah menyatakan bahwa *murabahah* adalah menjual suatu barang kepada pembeli dan pembeli membayar dengan harga lebih sebagai laba (Margin).<sup>8</sup> Dari kedua pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa pembiayaan dengan akad *murabahah* merupakan akad jual beli antara bank dengan nasabah dimana bank sebagai penyedia barang atau dengan kata lain bank membeli barang yang diperlukan nasabah dan

---

<sup>7</sup> *Ibid.*

<sup>8</sup> Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, edisi revisi tahun 2006 M, cetakan ketiga tahun 1427 H.

menjualnya kepada nasabah yang memesan dalam rangka pembelian barang tersebut. Keuntungan yang didapatkan pihak bank dalam pembiayaan ini merupakan keuntungan jual beli yang telah disepakati bersama.<sup>9</sup> Pada PT. BPRS Suriyah pembiayaan dengan akad *murabahah* diberi nama iB Bisya *Murabahah*. iB sendiri berartikan islamic banking dan bisya diartikan sebagai pembiayaan syariah.

Keuntungan yang disepakati antara kedua belah pihak atas pembelian suatu barang atau jasa biasa disebut dengan margin. Terdapat empat jenis perhitungan margin *murabahah* yaitu flat, menurun, rata-rata, dan annuitas. Perhitungan margin dengan jenis flat adalah perhitungan margin terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya. Sedangkan perhitungan margin menurun merupakan perhitungan margin yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok karena adanya angsuran harga pokok yang dibayar nasabah setiap bulan menurun. Perhitungan margin rata-rata adalah margin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan. Perhitungan margin annuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin yang semakin menurun.<sup>10</sup>

Pada pembiayaan *murabahah* penentuan tingkat margin dan harga jual merupakan hal penting, hal ini dikarenakan untuk menghindari adanya ketidakadilan pada satu pihak karena ketidakadilan merupakan suatu hal yang

---

<sup>9</sup> Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah: Teori dan Praktik*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015), hlm. 84.

<sup>10</sup> Muhammad Turmudi, *penentuan Margin Ba'I Al-Murabahah pada Program Pembiayaan Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Al-'Adl Vol. 7 No. 1, Januari 2014, hlm. 24.

dilarang dalam islam. Selain itu salah satu prinsip yang ada di dalam bank syariah yakni prinsip keterbukaan, prinsip keterbukaan tersebut dapat dilihat dalam hal bank menginformasikan kepada nasabah mengenai harga pokok dan margin yang diperoleh bank.

Shufah Nurul Qiyamah (2015) pertimbangan yang berpengaruh dalam menentukan besarnya margin adalah hal-hal yang juga termasuk dalam ketentuan ALCO (Asset and loan Committee) Syariah, yakni DCMR (*Direct Competitor's Market Rate*), ICMR (*Indirect Competitor's Market Rate*), ECRI (*Expected Competitive Return for Investor*), *Aquiring Cost* dan *Overhead Cost*.

Seperti yang sudah dijelaskan diatas bahwa margin merupakan kesepakatan antara kedua belah pihak, namun masih banyak nasabah yang belum paham mengenai mekanisme perhitungan margin. Rendahnya keinginan nasabah untuk mengetahui tentang mekanisme perhitungan margin tersebut, membuat kebanyakan nasabah berprinsip pada yang penting mendapatkan pinjaman.

Mengingat pentingnya peran *murabahah* dalam mendominasi pendapatan perbankan syariah serta untuk menyelamatkan citra bank syariah, maka perlu adanya pemahaman yang transparan dan penelitian lebih lanjut mengenai bagaimana prosedur pembiayaan *murabahah* dan mekanisme perhitungan margin yang adil bagi bank maupun bagi nasabah. Maka dari itu penulis tertarik meneliti lebih lanjut mengenai perhitungan margin yang diterapkan dan mengangkat judul **“MEKANISME PERHITUNGAN MARGIN PADA PRODUK IB BISYA MURABAHAH DI PT. BPRS SURIYAH KANTOR CABANG KUDUS”**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat ditarik suatu rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur produk iB Bisya *Murabahah* pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus?
2. Bagaimana mekanisme perhitungan margin pada produk iB bisya murabahah di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus?

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

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan dilakukannya penelitian ilmiah ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui prosedur produk iB Bisya *Murabahah* pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.
- b. Untuk mengetahui mekanisme perhitungan margin keuntungan pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus khususnya pada produk iB Bisya *Murabahah*.

### **2. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dapat diambil dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi Peneliti  
Untuk mengaplikasi ilmu dan teori yang telah diperoleh di bangku perkuliahan D3 Perbankan Syariah, serta untuk memenuhi salah syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di UIN Walisongo Semarang.
- b. Bagi Pembaca  
Hasil penelitian ini dapat memberikan pengetahuan dan wawasan bagi pembaca, penelitian ini juga dapat dijadikan informasi dan referensi khususnya bagi mahasiswa dalam melakukan serta mengembangkan penelitian selanjutnya.
- c. Bagi BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus

Dengan penelitian ini dapat memperkenalkan eksistensi PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus di masyarakat luas, memeberikan informasi tambahan serta pengetahuan yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan agar lebih baik lagi dari sebelumnya.

d. Bagi UIN Walisongo Semarang

Sebagai tambahan referensi dan informasi khususnya bagi akademi mengenai pengetahuan tentang mekanisme perhitungan bagi hasil pada pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

#### **D. Tinjauan Pustaka**

Sejauh pengetahuan peneliti, kajian mengenai mekanisme perhitungan margin pada produk iB bisya *murabahah* di BPRS Suriyah kantor cabang Kudus sebelumnya belum pernah dikaji. Dalam hal ini penulis akan membahas tentang bagaimana prosedur pembiayaan *murabahah* dan mekanisme perhitungan margin di BPRS Suriyah kantor cabang Kudus. Dalam penelitian ilmiah perlu dilakukannya tinjauan atas penelitian-penelitian terdahulu, dalam menyusun Tugas Akhir ini penulis melakukan tinjauan pustaka guna mencari literatul yang relevan, berikut ini penelitian terdahulu yang terkait dengan pembahasan ini:

1. Skripsi yang berjudul “Analisis Penetapan Margin Atas Produk Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Keputusan Nasbah (Studi pada BMT As-Syafi’iyah KC Karang Anyar)’oleh Yudhistira Rangga Febra Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung tahun 2018. Pada penelitian tersebut membahas mengenai faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam penetapan margin yang dilakukan oleh BMT As-Syafi’iyah KC Karang Anyar adalah biaya produk dan persaingan antar lembaga. Pada BMT As-Syafi’iyah KC Karang Anyar menawarkan pilihan sitem pelunasan pembiayaan, yang pertama dengan

sistem angsuran dengan persentase margin 2,5% dan yang kedua dengan sistem jatuh tempo dengan persentase margin 4%. Penentuan margin tersebut didapat dari *Overhead Cost*, ekspektasi bagi hasil, tingkat resiko, dan laba yang diinginkan.<sup>11</sup>

2. Skripsi yang berjudul “Efektivitas Margin yang Diterapkan BMT dalam Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Usaha Mikro (Studi Kasus KJKS BMT Salma Syariah 16c Metro)” oleh Desi Octaviani Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro Lampung tahun 2017. Dalam penelitian ini pembahasan yang diperoleh bahwa sistem penentuan margin yang dilakukan oleh KJKS BMT Salma Syariah 16c Metro dengan metode tawar-menawar antara kedua belah pihak tanpa adanya unsur paksaan. Dalam menentukan perhitungan margin *murabahah* disesuaikan dengan tuntunan syariah dimana adanya kesepakatan antara kedua belah pihak yang dijelaskan harga beli yang ditambah biaya yang dikeluarkan dan margin yang diperoleh pihak BMT. Penentuan margin yang dilakukan BMT Salma Syariah menggunakan metode margin flat untuk mengukur efektivitas marginnya yaitu perhitungan margin terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya.<sup>12</sup>
3. Skripsi yang berjudul “Metode Perhitungan Margin *Murabahah* pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di BMT As-Syafi’iyah Metro” oleh Ninda Dwi Wulandari Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung tahun 2019. Dari pembahasan yang diperoleh dapat diketahui bahwa metode perhitungan margin yang digunakan oleh BMT As-Syafi’iyah adalah metode perhitungan *annuitas*.

---

<sup>11</sup> Yudhistira Rangga Febra, “*Analisis Penetapan Margin Atas Produk Pembiayaan Murabahah Terhadap Keputusan Nasabah* (Studi pada BMT As-Syafi’iyah KC Karang Anyar), Skripsi UIN Raden Intan Lampung tahun 2018.

<sup>12</sup> Desi Octaviani, *Efektivitas Margin yang Diterapkan BMT dalam Pembiayaan Murabahah Terhadap Usaha Mikro* (Studi Kasus KJKS BMT Salma Syariah 16c Metro), skripsi IAIN Metro Lampung tahun 2017.

Perhitungan annuitas sendiri adalah perhitungan margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan yang dilakukan secara tetap. Pada BMT margin yang ditetapkan merupakan kesepakatan dari rapat komite BMT dan dengan pertimbangan ALCO Syariah. Pada BMT As-Syafi'iyah prosedur pembiayaan *murabahah* belum cukup baik, hal ini dikarenakan pada BMT belum menerapkan sistem tawar-menawar dalam suatu transaksi, BMT hanya bisa menetapkan presentasi margin pada setiap transaksi yaitu sebesar 2,3%.<sup>13</sup>

4. Skripsi yang berjudul “Analisis Metode Perhitungan Margin *Murabahah* pada Produk Piutang *Murabahah* (Studi Kasus BMT Al-Fath Ikmi)” oleh Shufah Nurul Qiyamah Prodi Muamalat Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta tahun 2015. Dalam penelitian ini pembahasan yang diperoleh adalah mengenai prosedur pembiayaan di BMT Al-Fath Ikmi yang sudah cukup baik dan metode perhitungan margin yang digunakan BMT Al-Fath Ikmi merupakan metode proposional yang telah disebutkan pada fatwa DSN No. 84. Perhitungan yang dilakukan cukup sederhana yakni harga pokok dikalikan dengan presentase margin kemudian dibagi dengan jumlah bulan atau jangka waktu angsuran. Margin yang ditetapkan BMT Al-Fath Ikmi, merupakan hasil rapat komite pembiayaan di BMT. Pertimbangan yang berpengaruh dalam menentukan besarnya margin adalah hal-hal yang juga termasuk dalam ketetapan ALCO Syariah, yaitu DCMR, ICMR, ECRI, *Acquiring Cost* dan *Overhead Cost*. Mengenai relevansi metode perhitungan margin *murabahah* di BMT Al-Fath Ikmi masih ada beberapa ketentuan yang belum terpenuhi. Seperti akad *wakalah* yang dalam isinya masih digabungkan dengan akad

---

<sup>13</sup> Ninda Dwi Wulandari, *Metode Perhitungan Margin Murabahah pada Produk Pembiayaan Murabahah di BMT As-Syafi'iyah Metro*, skripsi UIN Raden Intan Lampung tahun 2019.

*murabahah* serta mengenai ketidakjelasan keberadaan kepemilikan dalam objek *murabahah*.<sup>14</sup>

## **E. Metode Penelitian**

Untuk menyusun tugas akhir ini penulis menggunakan beberapa metode penelitian yaitu sebagai berikut:

### 1. Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus yang bertempat di Ruko PJKAI A-1, Jl. Ahmad Yani, Getas Pejaten, Kec. Jati Kab. Kudus, Jawa Tengah, telp. (0291) 440612 Fax (0291) 440613.

### 2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dimana penelitian ini mengamati dan berpartisipasi secara langsung tentang hal-hal yang akan dikaji. Metode penulisan yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, yaitu suatu metode yang digunakan terhadap data yang dikumpulkan, lalu disusun, kemudian dijelaskan, dan selanjutnya dianalisis.<sup>15</sup> Selain itu adapun jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yakni pendekatan studi kasus. Pendekatan studi kasus adalah suatu penelitian yang dilakukan secara menajurus tentang suatu aspek lingkungan sosial.<sup>16</sup> Peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus karena penelitian ini bertujuan untuk meneliti dan menganalisa kemudian memahami. Dalam hal ini penyusun menyusun dan menjelaskan data-data yang telah diperoleh di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus, yang kemudian di analisis.

---

<sup>14</sup> Shufah Nurul Qiyamah, *Analisis Metode Perhitungan Margin Murabahah pada Produk Piutang Murabahah* (Studi Kasus BMT Al-Fath Ikmi), skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta tahun 2015.

<sup>15</sup> Surakhmadi, *Metode Penelitian Survey*, (Jakarta: Anek, 1999), hlm. 8.

<sup>16</sup> Nasution S, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, (jakarta: Bumi Aksara, 2001), hlm. 27.

### 3. Sumber Data

#### a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber yang diteliti, dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap permasalahan yang dihadapi.<sup>17</sup> Penulis mengumpulkan data mengenai gambaran umum serta mekanisme perhitungan margin keuntungan di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

#### b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang sebelumnya telah ada yang diperoleh dari orang lain baik berupa laporan-laporan, buku-buku maupun surat kabar, data sekunder biasanya digunakan sebagai data pendukung.<sup>18</sup> Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data berupa berbagai pustaka yang terkait dengan penelitian ini seperti buku, internet, maupun brosur-brosur tentang PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

### 4. Teknik Pengumpulan Data

Data-data yang diperoleh penulis melalui beberapa teknik yaitu sebagai berikut:

#### a. Metode wawancara

Wawancara merupakan metode yang dilakukan dengan cara tanya jawab antara pewawancara dengan korespondensi yang bertujuan untuk memperoleh informasi yang benar. Wawancara dilakukan dengan beberapa pegawai di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

#### b. Metode Observasi

Observasi merupakan kegiatan dalam hal pengumpulan data dan informasi. Dalam penelitian ini penulis melihat, mengamati, dan

---

<sup>17</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Reseach*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2004), hlm. 218.

<sup>18</sup> Ibid.

mencermati kegiatan marketing di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus yang khususnya dalam melakukan kegiatan perhitungan margin keuntungan.

c. Metode Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang berupa catatan, buku, surat kabar, majalah, gambar dan lain sebagainya. Dengan hal tersebut penulis memperoleh data mengenai mekanisme perhitungan margin pada produk iB bisya *murabahah* di PT. BPRS Suriyah Kudus.

5. Analisis Data

Dalam hal ini penulis menganalisis data menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif merupakan analisis data yang diwujudkan bukan dalam bentuk angka, akan tetapi dalam bentuk laporan dan uraian yang bersifat deskriptif. Data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka.<sup>19</sup> Metode ini bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai objek penelitian. Penelitian ini digunakan untuk menganalisis data tentang mekanisme perhitungan margin pada produk iB bisya *murabahah* di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

## F. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan ini yang bertujuan untuk memudahkan proses penyusunan ini, maka secara garis besar penulis membagi pembahasan ini dalam lima bab yang masing-masing terdiri dari:

---

<sup>19</sup> Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012), hlm. 11.

## **BAB I           PENDAHULUAN**

Dalam bab ini menerangkan mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan manfaat hasil, tinjauan pustaka, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

## **BAB II           LANDASAN TEORI**

Bab ini menjelaskan tentang teori-teori yang berkaitan dengan hal yang diteliti. Dalam bab ini berisi tentang teori mengenai *murabahah*, dan margin.

## **BAB III          GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

Pada bab ini membahas tentang sejarah PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus, Visi Misi, stuktur organisasi, dan produk-produk yang terdapat pada PT BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

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

Dalam bab ini menguraikan pokok permasalahan yang diteliti tentang prosedur pembiayaan *murabahah* dan mekanisme perhitungan margin di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang.

## **BAB V           PENUTUP**

Bab ini berisi tentang kesimpulan atas penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan, pemberian saran, serta penutup.

**BAB II**  
**LANDASAN TEORI**  
**Pembiayaan Murabahah**

**1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah***

*Murabahah* adalah akad jual beli barang yang menegaskan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati antara kedua belah pihak yakni penjual dan pembeli.<sup>20</sup> Sedangkan menurut fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) sebagai dewan pengawas perbankan syariah menyatakan bahwa *murabahah* adalah menjual suatu barang kepada pembeli dan pembeli membayar dengan harga lebih sebagai laba (Margin).<sup>21</sup>

*Murabahah* menurut para ahli sebagai jual beli barang dengan harga pokok (*cost*) ditambah dengan keuntungan atau *margin* yang telah disepakati. Dalam *murabahah* wajib bagi penjual untuk memberitahukan kepada pembeli harga beli produk dan penentuan besarnya keuntungan ditambahkan ke biaya tersebut.<sup>22</sup>

Menurut istilah Perbankan Syariah, *murabahah* adalah suatu perjanjian yang disepakati antara bank dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan (dana) untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, kemudian nasabah akan membayar kembali sebesar harga jual bank (harga beli bank + margin keuntungan) dengan jangka waktu yang di tetapkan.<sup>23</sup>

---

<sup>20</sup> Adiwarmam Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisi Ketiga, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hlm. 113.

<sup>21</sup> Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, edisi revisi tahun 2006 M, cetakan ketiga tahun 1427 H.

<sup>22</sup> Wiroso, *Jual Beli Murābahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm13

<sup>23</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), hlm 223-224.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah suatu akad jual beli dimana penjual harus menginformasikan mengenai harga pokok dan keuntungan (*margin*) yang bersifat transparan dan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, pada hal ini bank sebagai pihak penjual dan nasabah sebagai pihak pembeli. Nasabah dapat melakukan pembayarannya dengan cara mengangsur dengan jangka waktu yang telah disepakati.

## 2. Landasan Hukum

### a. Landasan Hukum Syariah

Landasan hukum syariah mengenai pembiayaan dengan akad *murabahah* yakni sebagai berikut:

#### 1) Al-Qur'an

QS. Al-Baqarah ayat 275

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...<sup>٢٧٥</sup>

“...dan Allah telah mehalalkan jual beli dan megharamkan riba..”

QS. A-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ...

“Hai orang-orang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu....”

## 2) Hadist

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ،  
وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

Nabi saw bersabda “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual-beli secara tanggung, muqaradhah (mudharabah), dan mencampurkan gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah Shuhaib)<sup>24</sup>

### b. Landasan Hukum Positif

Terkait pembiayaan *murabahah*, pemerintah telah menetapkan pasal 1 angka 13 Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Ketentuan khusus *Murabahah* tertuang dalam Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yaitu pada pasal 19 ayat 1, yang pada dasarnya mengatur bahwa kegiatan usaha bank umum syariah meliputi: menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, akad salam, akad istishna, dan akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.<sup>25</sup>

Selain undang-undang diatas pembiayaan *murabahah* juga diatur dalam PBI No. 9/19/PBI/2007. PBI No. 10/16/PBI/2008 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syariah. Dan ada pada Peraturan Bank Indonesia No 10/17/PBI/2008 tentang produk bank syariah dan unit usaha syariah.

---

<sup>24</sup> Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007), hlm. 40.

<sup>25</sup> Khotibul Umam, Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangan di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 105.

Sedangkan pada praktek perbankan syariah di Indonesia ketentuan pembiayaan murābahah dijelaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/VI/2000 tentang murābahah. Adapun isi dari fatwa tersebut adalah sebagai berikut:<sup>26</sup>

Pertama : Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syari'ah:

- a) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

---

<sup>26</sup> <https://dsnemui.or.id/kategori/fatwa/page/14/>, 10 Mei 2022, 20.51.

Kedua : Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah:

- a) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g) Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
  - 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
  - 2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga : Jaminan dalam *Murabahah*:

- a) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
- b) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Utang dalam *Murabahah*:

- a) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
- b) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- c) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*:

- a) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
- b) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam *Murabahah*:

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

Selain itu fatwa lain yang mengatur tentang *murabahah* antara lain:<sup>27</sup>

- a) Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*
- b) Fatwa DSN-MUI No. 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka dalam *Murabahah*
- c) Fatwa DSN-MUI No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*
- d) Fatwa DSN-MUI No. 23/DSN-MUI/III/2002 tentang Potongan Pelunasan dalam *Murabahah*
- e) Fatwa DSN-MUI No. 46/DSN-MUI/II/2005 tentang Potongan Tagihan *Murabahah*
- f) Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Piutang *Murabahah* Bagi Nasabah yang Tidak Mampu Membayar
- g) Fatwa DSN-MUI No. 48/DSN-MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murabahah*
- h) Fatwa DSN-MUI No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad *Murabahah*

---

<sup>27</sup> Nurnasrina, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Pekanbaru: Cahaya firdaus, 2018), hlm. 29.

### 3. Rukun dan Syarat *Murabahah*

#### a. Rukun *Murabahah*

##### 1) Penjual (*Ba'i*)

Penjual merupakan pihak yang mempunyai barang yang akan diperjualbelikan. Pada kegiatan pembiayaan dengan akad *murabahah* di perbankan syariah, bank syariahlah yang berpihak sebagai penjual.

##### 2) Pembeli (*Musytari*)

Pembeli adalah pihak yang menginginkan barang yang diminta, dengan membayar sejumlah uang tertentu kepada penjual. Dalam transaksi bank syariah, nasabah adalah pihak pembeli.

##### 3) Objek (*Mabi'*)

Objek merupakan barang yang akan digunakan sebagai objek transaksi jual beli, dan objek harus ada rupa fisiknya.

##### 4) Harga (*Tsaman*)

Pada setiap transaksi jual beli harus disebutkan harganya secara transparan, yang disepakati antara penjual dan pembeli.

##### 5) Ijab Kabul (*Sighat*)

Merupakan kesepakatan penyerahan dan penerimaan barang yang diperjualbelikan. Ijab kabul harus disampaikan secara jelas dan transparan serta ditulis untuk ditandatangani kedua belah pihak (penjual dan pembeli) sebagai bukti akad telah dilaksanakan.<sup>28</sup>

#### b. Syarat *Murabahah*

##### 1) Pihak yang Berakad

Pihak yang melakukan akad harus beritikad baik dan memiliki kemampuan untuk melakukan transaksi jual beli, misalnya sudah cakap hukum.

---

<sup>28</sup> Ismail, *Perbankan Syariah Edisi Pertama*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 108-109.

## 2) Objek Jual Beli

- a) Barangnya ada atau penjual memiliki kemampuan untuk membeli barang untuk dijual kembali. Jika barang belum ada tetapi tetap akan dibeli, maka barang tersebut harus sesuai dengan keterangan penjual (jenis, spesifikasi, kualitas, dan kuantitas).
- b) Barang yang dijual adalah milik sah dari penjual yang dibuktikan dengan sertifikat hak milik.
- c) Barang yang diperjualbelikan adalah barang berwujud.
- d) Barang yang diperjual belikan merupakan barang yang tidak diharamkan (halal).

## 3) Harga

- a) Harga jual yang ditawarkan bank adalah harga beli ditambah margin keuntungan.
- b) Harga jual tidak akan berubah selama jangka waktu perjanjian.
- c) Sistem pembayaran dan jangka waktu pembayaran disepakati bersama antara penjual dan pembeli.<sup>29</sup>

## 4. Jenis-jenis *Murabahah*

### a. *Murabahah* Berdasarkan Pesanan

*Murabahah* berdasarkan pesanan adalah dimana nasabah melakukan pemesanan pada bank syariah untuk membeli Barang yang diinginkan dengan kriteria dan ketentuan yang telah ditentukan. Kemudian bank syariah memahami kebutuhan nasabah tersebut, jika bank syariah menyanggupi keinginan nasabah tersebut maka nasabah akan mendapatkan pembiayaan *murabahah*. Biasanya dalam hal ini pihak bank syariah akan meminta uang muka atau jaminan. Apabila kedua belah pihak telah sepakat, maka bank syariah akan membuatkan

---

<sup>29</sup> Ibid.

perjanjian antara bank dan nasabah. Perjanjian tersebut menyatakan bahwa nasabah memesan barang yang akan dibeli dari bank syariah.<sup>30</sup>

b. *Murabahah* Tidak Berdasarkan Pesanan

*Murabahah* tidak berdasarkan pesanan artinya nasabah tidak perlu memesan barang dari bank syariah. Barang atau komoditas adalah produk yang dimiliki oleh bank syariah untuk memenuhi kebutuhan dalam transaksinya. *Murabahah* tidak berdasarkan pesanan jarang dilakukan didalam industri perbankan, karena tidak ingin mengambil resiko bahwa barang yang disediakan tidak diminati pembeli.<sup>31</sup>

## 5. Skema Pembiayaan *Murabahah*

Sesuai dengan peraturan terkait *murabahah*, baik fatwa DSN maupun PBI, perbankan syariah melaksanakan pembiayaan *murabahah*. Dalam praktik di bank syariah tidak ada keseragaman mengenai skema pembiayaan *murabahah* karena beberapa faktor yang melatarbelakangi. Ada beberapa tipe skema pembiayaan *murabahah* yang diterapkan bank syariah yaitu sebagai berikut:

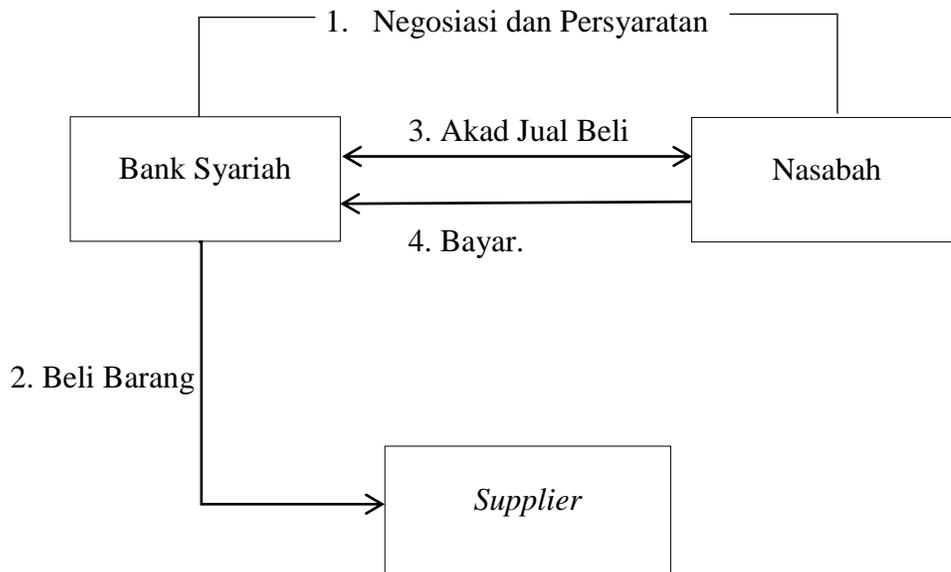
- a. Tipe pertama skema *murabahah* tanpa pesanan, dimana bank syariah terlebih dahulu membeli barang yang akan dibeli, setelah persetujuan nasabah sebelumnya. Setelah membeli barang atas nama bank, kemudian dijual kepada nasabah dengan harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati kedua belah pihak. Pembelian dapat dilakukan dalam bentuk tunai (*cash*) atau tangguh, baik secara angsuran atau sekaligus pada jangka waktu tertentu. Pada umumnya nasabah

---

<sup>30</sup> Faisal, *Perlindungan Hukum Bagi Bank Syariah dan Nasabah dalam Pembiayaan Murabahah*, (Jakarta: Kencana, 2021), hlm. 59.

<sup>31</sup> *Ibid*, hlm. 60.

membayar secara tangguh. Agar lebih jelas berikut skema pembiayaan *murabahah* tipe pertama:<sup>32</sup>



**Bagan 2.1 Skema *Murabahah* Tanpa pesanan**

(sumber: Azharuddin Lathif, *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah pada Perbankan Syariah Di Indonesia*)

Keterangan:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan ke Bank, kemudian antara bank dan nasabah melakukan negosiasi.
- 2) Setelah terjadi kesepakatan, bank membeli barang kepada *supplier* dengan atas nama bank.
- 3) Bank dan nasabah melakukan akad jual beli
- 4) Nasabah melakukan pembayaran sesuai dengan harga yang telah disepakati.

---

<sup>32</sup> Azharuddin Lathif, *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah pada Perbankan Syariah Di Indonesia*, Vol. XII, No. 2, Juni 2012, hlm.

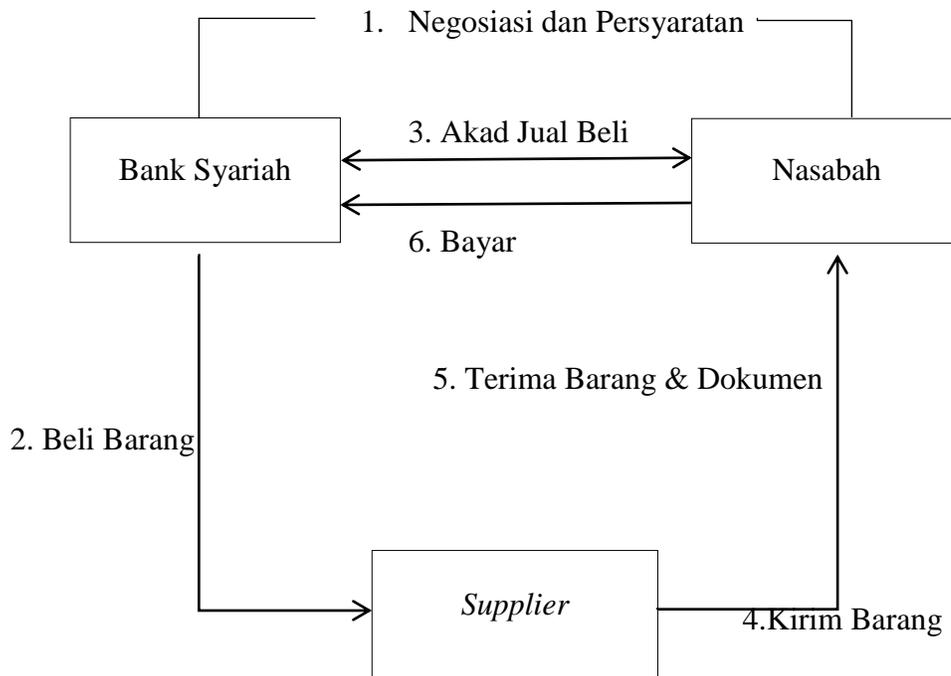
- b. Tipe kedua skema murabahah dengan pesanan, mirip dengan tipe yang pertama, namun perbedaannya terletak pada perpindahan kepemilikan, pada tipe yang kedua perpindahan kepemilikan langsung dari *supplier* kepada nasabah. Nasabah selaku pembeli akhir, menerima barang setelah sebelumnya melakukan akad *murabahah* dengan bank. Pembelian dapat dilakukan dalam bentuk tunai (*cash*) atau tangguh, baik secara angsuran atau sekaligus pada jangka waktu tertentu. Tipe yang kedua ini mendekati transaksi dengan akad *murabahah* yang asli, namun rawan dari aspek legal.

Dalam beberapa kasus, nasabah mengklaim bahwa mereka tidak berhutang kepada bank, tetapi pada pihak ketiga yang mengirim barang. Meskipun nasabah telah menandatangani akad *murabahah* dengan bank, namun perjanjian tersebut tidak memiliki kekuatan hukum karena tidak ada bukti bahwa nasabah menerima uang dari bank sebagai bukti pinjaman. Untuk menghindari hal tersebut, ketika bank syariah dan nasabah sepakat untuk melakukan akad *murabahah*, bank akan mentransfer pembayaran kerekening nasabah kemudian mendebet pembayaran dengan persetujuan nasabah (terbuka), dan kemudian mentransfernya ke rekening *supplier*.

Dengan cara ini terdapat bukti bahwa dana telah ditransfer ke rekening nasabah. Namun dari segi syariah, model *murabahah* seperti ini masih berpeluang melanggar ketentuan syariah karena, jika bank sebagai pembeli pertama tidak pernah menerima barang atas namanya (*qabdh*), melainkan langsung atas nama nasabah. Untuk lebih jelasnya berikut ini skema *murabahah* dengan pesanan:<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> *Ibid.* hlm75



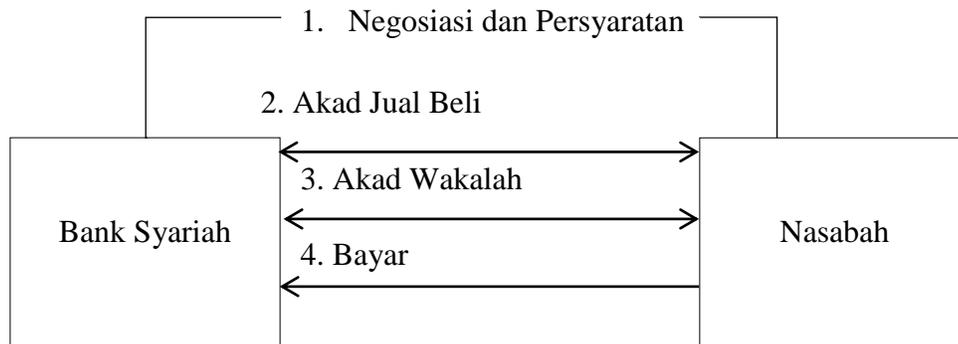
**Bagan 2.2 Skema Murabahah Dengan Pesanan**

(sumber: Azharuddin Lathif, *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah pada Perbankan Syariah Di Indonesia*)

Keterangan:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan ke Bank, kemudian antara bank dan nasabah melakukan negosiasi.
- 2) Bank membeli barang kepada supplier
- 3) Setelah terjadi kesepakatan, antara nasabah dengan bank melakukan akad jual beli.
- 4) Supplier mengirim barang kepada nasabah.
- 5) Nasabah menerima barang dan dokumen.
- 6) Nasabah melakukan pembayaran sesuai dengan harga yang disepakati ketika akad.

c. Tipe ketiga skema *murabahah bil wakalah*, skema ini yang paling umum digunakan bank syariah. Bank menandatangani akad *murabahah* dengan nasabah, dan pada saat yang sama bank juga mewakilkan (akad *wakalah*) nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya. Dana tersebut kemudian dikreditkan ke rekening nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima uang. Tanda terima ini digunakan bank untuk menghindari klaim bahwa nasabah tidak berutang pada bank karena tidak menerima uang sebagai sarana pinjaman. Untuk lebih jelasnya berikut ini skema *murabahah* tipe ketiga:



**Bagan 2.3 Skema *Murabahah bil Wakalah***

(sumber: Azharuddin Lathif, *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah pada Perbankan Syariah Di Indonesia*)

Keterangan:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan ke Bank, kemudian antara bank dan nasabah melakukan negosiasi.
- 2) Setelah terjadi kesepakatan, antara nasabah dengan bank melakukan akad jual beli.
- 3) Bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang (akad wakalah)

- 4) Nasabah melakukan pembayaran sesuai dengan harga yang disepakati ketika akad.

Berbagai tipe transaksi *murabahah* diatas dilatarbelakangi berbagai alasan. Adakalanya untuk menyederhanakan proses transaksi, sehingga bank tidak perlu repot membeli barang yang dibutuhkan nasabah, tetapi cukup dengan menghubungi *supplier* untuk menyediakan barang dan mengirim langsung ke nasabah sekaligus dengan atas nama nasabah (tipe kedua). Atau dengan cara bank langsung memberikan uang kepada nasabah, kemudian nasabah membeli sendiri barang yang dibutuhkan dengan melaporkan struk pembelian kepada bank (tipe ketiga). Kedua tipe tersebut sering digunakan perbankan syariah untuk menghindari PPN dua kali yang dinilai akan mengurangi nilai kompetitif produk perbankan syariah dibandingkan dengan bank konvensional yang dikecualikan dari PPN. Hal ini terjadi karena jual beli *murabahah* pada skema tipe pertama, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan nasabah atas nama bank, lalu setelah itu dijual kepada nasabah dengan menggunakan akad *murabahah*, maka akan terjadi perpindahan kepemilikan sebanyak dua kali, yaitu dari *supplier* kepada bank, dan dari bank kepada nasabah.<sup>34</sup>

## **6. Manfaat dan Resiko *Murabahah***

### **a. Manfaat *Murabahah***

*Murabahah* memiliki beberapa manfaat bagi bank syariah maupun lembaga keuangan syariah lainnya, diantaranya:

- 1) Adanya keuntungan yang didapatkan dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah.

---

<sup>34</sup> *Ibid.*

- 2) Sistem *murabahah* juga sangat sederhana, hal ini memudahkan transaksi di bank syariah maupun lembaga keuangan syariah lainnya.

b. Resiko *Murabahah*

Selain manfaat, *murabahah* jug memiliki resiko yang mungkin terjadi, berikut ini resiko *murabahah* yang mungkin terjadi:

- 1) Default atau Kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran
- 2) Fluktasi harga kompratif; hal ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai hal. Bisa jadi karena rusak dalam pengiriman sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Oleh sebab itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain yang dapat terjadi karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan pesanan. Apabila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjual, maka barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- 4) Dijual; karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika demikian, risiko untuk default akan besar.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Ahmad Efendi dan Budi Gautama Siregar, *Murabahah Dalam Pesanan dan Rekonstruksi Pembiayaan Murabahah*, Journal of Sharia Economic and Business, Vol. 1, No, 1, Des 2021, hlm. 48-49.

## Margin Murabahah

### 1. Pengertian Margin

Bank syariah menyalurkan dananya ke masyarakat menggunakan bermacam-macam akad, salah satunya adalah akad jual beli. Dalam akad jual beli, maka *return* yang diperoleh bank atas penyaluran dana tersebut ialah margin keuntungan. Margin keuntungan itu sendiri adalah selisih antara harga jual kepada nasabah dengan harga beli bank.<sup>36</sup> Secara teknis arti dari margin keuntungan adalah presentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin, jika perhitungan margin perbulan, maka pertahun ditetapkan 12 bulan.<sup>37</sup>

Pada umumnya nasabah pembiayaan melakukan pembayaran dengan cara mengangsur. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan murābahah, salam, *istishna* dan atau *ijārah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.<sup>38</sup>

Dalam menyalurkan dananya kemasyarakat, bank syariah akan dibayar dalam bentuk margin keuntungan atau bagi hasil. Pendapatan margin keuntungan dan/ bagi hasil yang bank peroleh dari nasabah pembiayaan, akan dibandingkan dengan bonus bagi hasil yang dibayar oleh pihak bank kepada nasabah yang menyimpan atau menginvestasikan dananya di bank syariah. Perbedaan antara pendapatan yang diperoleh dari nasabah pembiayaan dengan biaya yang dibayar kepada nasabah disebut *spread*. Pada bank syariah pendapatan margin keuntungan akan selalu lebih

---

<sup>36</sup> Andrianto dan M.Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, (Jawa Timur: Qiara Media, 2019), hlm. 29.

<sup>37</sup> Adiwarmanto Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hlm 280.

<sup>38</sup> Ibid.

besar daripada biaya bagi hasil dan bonus yang dibayarkan kepada nasabah investor. Dengan hal ini bank syariah tidak akan mengalami *negatiif spread*.<sup>39</sup>

## 2. Referensi Margin

Referensi margin merupakan margin yang ditetapkan dalam rapat ALCO (*Asset and Loan Committee*) bank syariah. Tim ALCO berasal dari internal perusahaan itu sendiri dan hanya terdapat di kantor pusat. Berikut ini adalah pertimbangan-pertimbangan penetapan margin:<sup>40</sup>

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

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

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

*Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung.

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

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

---

<sup>39</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, Op.Cit,hlm. 34.

<sup>40</sup> Andrianto dan M.Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, (Jawa Timur: Qiara Media, 2019), hlm. 482.

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.

Selain pertimbangan yang telah disebutkan, terdapat beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin. Faktor-faktor tersebut diantaranya:<sup>41</sup>

a. Komposisi pendanaan

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

b. Tingkat persaingan

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

c. Risiko pembiayaan

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

---

<sup>41</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 316-318

d. Jenis nasabah

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

e. Kondisi perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: revival, boom/peak-puncak, resesi dan depresi. Jika perekonomian berada pada dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun pada kondisi lainnya (*resesi dan depresi*) bank tidak merugi pun sudah bagus dan keuntungan sangat tipis.

f. Tingkat keuntungan yang diharapkan bank

Secara kondisional, hal ini terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga risiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tentu telah menetapkan berapa besar keuntungan yang dianggarkan. Anggaran keuntungan inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya margin ataupun nisbah bagi hasil untuk bank.

Adapun syarat menentukan margin keuntungan, margin Keuntungan = f (plafon) hanya bisa dihitung apabila komponen-komponen yang di bawah ini tersedia:<sup>42</sup>

- a) Jenis perhitungan margin keuntungan.
- b) Plafond pembiayaan sesuai jenis.
- c) Jangka waktu pembiayaan.

---

<sup>42</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan ...*, hlm 253.

- d) Tingkat margin keuntungan pembiayaan.
- e) Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan).

### 3. Penetapan Harga Jual

Setelah mendapatkan referensi margin keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan margin keuntungan.<sup>43</sup>

<b>Referensi Margin + Harga Pokok = Harga Jual</b>
--

Selain penetapan harga jual menurut Muhammad (2014) ada beberapa metode penentuan harga jual dan margin keuntungan pada pembiayaan jual beli *murabahah*, yaitu sebagai berikut:

#### a. *Mark-up Pricing*

Metode *mark-up pricing* merupakan penentuan tingkat harga dengan melakukan *mark-up*. Pada pembiayaan bank syariah metode ini hanya tepat digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya berasal dari *Restriscted Investment Account* (RIA) atau mudharabah *muqayyadah*. Hal ini dikarenakan mudharabah *muqayyadah* merupakan akad dimana pemilik dana mengharapkan kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan. Berikut ini rumus dari *mark-up pricing*:

$$\text{Harga Mark - up} = \frac{\text{Biaya per unit}}{(1 - \text{Margin penjualan yang diharapkan})}$$

---

<sup>43</sup> Andrianto dan M.Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, Op..Cit.

b. *Target-Return pricing*

*Target-return pricing* merupakan penentuan harga jual produk dengan tujuan mendapatkan return atas modal yang diinvestasikan atau dalam istilah keuangan biasa disebut dengan *Return On Investment* (ROA). *Target-return price* dapat dihitung menggunakan rumus berikut:

$$\text{Target return price} = \text{Unit Cost} + \frac{\text{Modal} - \text{Targer retun} \times \text{modal investasi}}{\text{Unit sale}}$$

Penerapan metode *target-return pricing* pada pembiayaan bank syariah yang menggunakan skema akad berbasis *natural certainty contract* (seperti *murabahah*), maka dapat menggunakan rumus:

$$\mathbf{rpr = n.v}$$

rpr : *requied profit rate*

n : tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v : jumlah transaksi dalam satu periode

c. *Perceived-value pricing*

Metode *perceived-value pricing* merupakan penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai penentu (dasar) harga jual. Penentuan harga berdasarkan harga produk pesaing.

d. *Value pricing*

Metode *value pricing* merupakan kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi.

Dalam bank syariah penentuan harga jual dapat menggunakan salah satu metode diatas. Namun pada umumnya bank syariah juga menggunakan metode *going rate pricing*. *Going rate pricing*

merupakan metode dengan menggunakan suku bunga pasar sebagai rujukan, karena bank syariah bersaing dengan bank konvensional dalam mendapatkan nasabah.<sup>44</sup>

#### 4. Perhitungan Margin Murabahah

Dalam perhitungan margin murabahah terdapat rumus yang berkaitan yaitu menentukan harga jual bank: Harga jual bank = harga beli bank + (jangka waktu x *cost recovery* ) + margin. Menentukan *cost recovery*  $CR = (\text{Nilai pembiayaan})/(\text{total pembiayaan}) \times \text{estimasi biaya operasi 1 tahun}$ . Menentukan margin yaitu  $\text{Margin} = \text{Presentasi} \times \text{Pembiayaan bank}$ .<sup>45</sup>

Contoh<sup>46</sup>:

CV adyaksa melakukan negoisasi pada 1 April 2020 dengan bank Amanah Syariah untuk memperoleh fasilitas Murabahah dengan pesanan untuk pembelian Mobil dengan rician sebagai berikut:

- Harga Barang : Rp. 150 juta
- Uang Muka : Rp. 15 juta (10% dari harga barang)
- Pembiayaan oleh Bank : Rp. 135 juta
- Margin : Rp. 27 juta (20% dari pembiayaan)
- Harga Jual : Rp. 177 juta (harga barang plus margin)
- Jumlah Bulan Angsuran : 24 bulan
- Biaya Adminitrasi : 1 % dari pembiayaan oleh bank

Cara perhitungan angsuran :

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

---

<sup>44</sup> La Ode Alimusa, *Manajemen Perbankan Syariah Suatu Kajian Ideologis dan Teoritis*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020), hlm. 227-229.

<sup>45</sup> Andrianto dan M.Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*,..... hlm. 483.

<sup>46</sup> Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hlm. 67.

Misalkan akad Murabahah dengan kasus di atas, di mana jumlah piutang Rp. 177 juta, uang muka Rp. 15 juta, Jangka waktu 24 bulan. Maka angsuran per bulan dapat di hitung :

$$\text{Angsuran Perbulan} = \frac{\text{Rp } 177.000.000 - \text{Rp } 15.000.000}{24}$$

$$\text{Angsuran perbulan} = \text{Rp. } 6.750.000$$

Cara perhitungan pendapatan margin:

$$\text{Pendapatan Margin} = \frac{\text{Total Margin} \times 100\%}{\text{Piutang Bersih}}$$

$$\text{Pendapatan Margin} = \frac{27.000.000 \times 100\%}{177.000.000}$$

$$\text{Pendapatan Margin} = 15,25423\%$$

Jadi, pendapatan margin perbulan sebesar Rp. 1.029.660 (6.750.000 x 15.25423%).

Setelah memperoleh referensi margin keuntungan, maka berlanjut ke penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli atau harga pokok atau harga perolehan bank dan margin keuntungan. Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli atau harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode yaitu sebagai berikut :

a. Metode Margin Keuntungan Menurun

Metode perhitungan margin keuntungan menurun merupakan perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya angsuran atau cicilan

harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.<sup>47</sup>

Contoh :<sup>48</sup>

- 1) Nasabah dengan plafon, PLFN = Rp. 100.000.000
- 2) Jangka waktu pembiayaan 1 tahun
- 3) Tingkat margin keuntungan setahun. MRJ = 16%

Maka jadwal angsuran pembiayaan adalah:

- a) Angsuran harga pokok perbulan, APPB = (PLFN/12) = Rp. 8.333.333,33
- b) Pencairan 08-12-2021 sejumlah Rp. 100.000.000

No.	Tanggal	Pokok	Margin Keuntungan
1.	08-01-2022	APPB	$((\text{PLFN} - ((\text{No}-1) * \text{APPB})) * \text{MRJ}) / 12$
2.	08-02-2022	APPB	$((\text{PLFN} - ((\text{No}-1) * \text{APPB})) * \text{MRJ}) / 12$
3.	08-03-2022	APPB	$((\text{PLFN} - ((\text{No}-1) * \text{APPB})) * \text{MRJ}) / 12$
12.	08-12-2022	APPB	$((\text{PLFN} - ((\text{No}-1) * \text{APPB})) * \text{MRJ}) / 12$

Jadi untuk menghitung angsuran kedua, maka:

$$\text{APPB} = \text{Pokok} = 8.333.333,33$$

$$\text{Margin keuntungan} = ((\text{PLFN} - ((\text{No}-1) * \text{APPB})) * \text{MRJ}) / 12$$

$$= ((100.0000.000 - ((2-1) * 8.333.333,33)) * 0,16 / 12$$

$$= 1.222.222,22$$

Angsuran (2)

$$\text{Angsuran harga pokok} \quad : \text{Rp } 8.333.333,33$$

$$\text{Angsuran margin keuntungan} \quad : \underline{\text{Rp } 1.222.222,22} +$$

$$\text{Rp } 9.555.555,55$$

<sup>47</sup> Adiwarmarman Karim. Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan ..., hlm 281

<sup>48</sup> Ibid. hlm.283

Angsuran (05)

APPB = Pokok = 8.333.333,33

Margin =  $((100.0000.000 - ((5-1) * 8.333.333,33)) * 0,16/12$

Margin = 888.888,88

Angsuran harga pokok : Rp. 8.333.333,33

Angsuran margin : Rp. 888.888,88 +

Rp 9.222.222,21

b. Margin Keuntungan Rata-rata

Margin keuntungan rata-rata merupakan margin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.<sup>49</sup>

Contoh :<sup>50</sup>

- 1) Nasabah dengan plafond, PLFN = Rp 100.000.000
- 2) Jangka waktu pembiayaan dalam bulan JWK = 12 bulan atau 1 tahun
- 3) Tingkat margin keuntungan setahun. MRJ = 16 %

Maka jadwal angsuran pembiayaan adalah sebagai berikut :

No.	Tanggal	Pokok	Margin Keuntungan
1.	08-01-2022	APPB	$((JWK+1)/(2 * JWK)) * PLFN * (MRJ/12)$
2.	08-02-2022	APPB	$((JWK+1)/(2 * JWK)) * PLFN * (MRJ/12)$
3.	08-03-2022	APPB	$((JWK+1)/(2 * JWK)) * PLFN * (MRJ/12)$
12.	08-12-2022	APPB	$((JWK+1)/(2 * JWK)) * PLFN * (MRJ/12)$

<sup>49</sup> Adiwarmam Karim. Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan ..., hlm 282.

<sup>50</sup> Ibid. hlm.284.

- 4) Pencairan 08-12-2021 sejumlah Rp. 100.000.000
- 5) APPB = PLFN/12 (1 tahun atau 12 bulan )
- 6) Margin keuntungan =  $((JWK+1)/(2*JWK))*PLFN*(MRJ/12)$  Maka rumusnya:

Angsuran (i) = harga pokok (i) + margin keuntungan (i), untuk i =1 s/d JWK		
Angsuran harga pokok (i) = APPB = 100.000.000 / 12 = 8.333.333,33		
Angsuran	$((JWK+1)/(2*JWK))*PLFN*(MRJ/12)$	720.000
Margin Keuntungan (i)	$((12+1)/(2*12))*100.000.000*(0,16/ 12)$	
Total		9.053.333,33

### c. Margin Keuntungan Flat

Margin Keuntungan Flat adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran pokok.<sup>51</sup>

Contoh:<sup>52</sup>

- 1) Nasabah dengan plafond, PLFN = Rp 100.000.000
- 2) Jangka waktu pembiayaan dalam bulan JWK = 12 bulan atau 1 tahun
- 3) Tingkat margin keuntungan setahun. MRJ = 16 %
- 4) k = angsuran ke 1,2,3, ..., dan seterusnya.

Maka jadwal angsuran pembiayaan adalah sebagai berikut :

- a) Pencairan 05-03-2000 sejumlah Rp 100.000.000

<sup>51</sup> *Ibid*, hlm.282

<sup>52</sup> *Ibid*, hlm. 284

b) APPB (k) = harga pokok (k) = PLFN/JWK

c) APMB (k) = margin keuntungan (k) = PLFN/JWK)\*(MRJ/12)

Maka angsuran ke 5:

Angsuran harga pokok (5) =  $(100.000.000/12) = 8.333.333,33$

Angsuran margin ke(5)= $(100.000.000/12)*(0,16/12) = \underline{444.444,44+}$

Total =  $8.777.777,77$

d. Margin Keuntungan Annuitas

Margin keuntungan annuitas adalah margin keuntungan yang didapat dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas merupakan 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.<sup>53</sup>

Contoh:<sup>54</sup>

1) Nasabah dengan plafond, PLFN = Rp 100.000.000

2) Jangka waktu pembiayaan dalam bulan JWK = 12 atau 1 tahun

3) Tingkat margin keuntungan setahun. MRJ = 16 %

4) k = angsuran ke 1,2,3, ..., dan seterusnya.

Maka jadwal angsuran pembiayaan adalah sebagai berikut :

---

<sup>53</sup> *Ibid.* hlm.282

<sup>54</sup> *Ibid.* hlm.285

a) Pencairan 08-12-2022 sejumlah Rp 100.000.000

No.	Tanggal	Pokok	Margin Keuntungan
1.	08-01-2022	APPB (No)	AMPB (No)
2.	08-02-2022	APPB (2)	AMPB (2)
3.	08-03-2022	APPB (3)	AMPB (3)
4.	08-12-2022	APPB (12)	AMPB (12)

Maka angsuran (k) :

APPB = Harga pokok (k)

$$\left( \frac{1 + \left(\frac{MRJ}{12}\right)^{(k-1)}}{1 + \left(\frac{MRJ}{12}\right)^{(jwk-1)}} \right) \times \text{PLFN} \times \left(\frac{MRJ}{12}\right)$$

AMPB (k) = margin keuntungan (k)

$$\left( \frac{1 + \left(\frac{MRJ}{12}\right)^{(jwk)}}{1 + \left(\frac{MRJ}{12}\right)^{(k-1)}} \right) - 1 \times \text{Harga Pokok}$$

Misalkan ingin mengetahui angsuran ke-3:

Angsuran harga pokok (3) =

$$\left( \frac{1 + (0,0133)^{(3-1)}}{1 + (0,0133)^{(12-1)}} \right) \times 100.000.000 \times 0,0133 = 7.948.478,09$$

Angsuran margin (3)

$$\left( \frac{1 + (0,0133)^{(12)}}{1 + (0,0133)^{(3-1)}} \right) - 1 \times 7.948.478,09$$

$$= 1.122.447,09$$

Angsuran harga pokok + Angsuran margin

$$= 7.948.478,09 - 1.122.447,09 = 9.070.925,81$$

### **BAB III**

#### **GAMBARAN UMUM PT. BPRS SURIYAH**

##### **A. Pofil PT. BPRS Suriyah**

###### **1. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Suriyah**

PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Suriyah atau yang sering disebut dengan bank syariah suriyah didirikan di Cilacap Provinsi Jawa Tengah, dimana yang saat ini menjadi kantor pusat. PT. BPRS resmi berdiri pada tanggal 6 Januari 2005, didirikan dengan akta No. 3 Notaris Naimah, SH. dan telah disahkan pada tanggal 31 Januari 2005 oleh Departemen Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor : C-02469 HT.01.01 tahun 2005, yang masuk kedalam berita Negara Nomor 8311 serta mengalami beberapa kali perubahan anggaran dasar, yang terakhir Akta Notaris No. 14 tanggal 12 Juni 2012 yang dibuat dihadapan Notaris Sumardi, SH yang merupakan Notaris di Cilacap dan telah diterima oleh Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia pada tanggal 29 Juni 2012 dengan Surat Nomor : AHU-AH.01.10-23812.

PT. BPRS Suriyah pertama kali beroperasi pada tanggal 1 April 2005 setelah memperoleh Salinan Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 7/14/KEP.GBI/2005 tanggal 21 Maret 2005 tentang pemberian izin usaha. Setelah beroperasi kurang lebih 17 tahun, per Desember 2021 aset PT. BPRS Suriyah telah mencapai 493.644 Miliar. Peningkatan aset ini tentunya dikarenakan besarnya penambahan Dana Pihak Ketiga dan juga dukungan dari beberapa jaringan kantor cabang yang telah berdiri pada beberapa daerah di Provinsi Jawa Tengah.

Pada saat ini PT. BPRS Suriyah telah memiliki 5 kantor kas dan 5 kantor cabang yang meliputi : payment point di RSI Fatimah Cilacap yang berlokasi di Ruko Kalidonan Jl. Perintis Kemerdekaan No. 89, kantor Kas Kroya yang berlokasi di Ruko Selatan Pasar Kroya No. 3, Jl. A.Yani Kroya

Cilacap, Kantor Kas Cilacap yang berlokasi di Jl. Ir. H. Juanda No. 20 Cilacap, Kantor Kas di Sidareja yang berlokasi di Jl. Jendral Sudirman Kav. A.1 Sidareja Cilacap, Kantor Kas Majenang yang berlokasi di Jl. Diponegoro No. 131 Majenang Cilacap. Pada tanggal 16 Oktober 2010 telah membuka kantor cabang baru di Semarang yang berlokasi di Jl. Indraprasta No. 39 Semarang, lalu pada tanggal 24 Juni 2013 dibuka kantor cabang baru di Kudus yang berlokasi di Jl. Ahmad Yani Ruko KAI Blok A No. 1 Kudus. Ditahun 2015 tepatnya pada tanggal 12 Januari PT. BPRS Suriyah kembali membuka kantor cabang di Slawi yang beralamatkan di Jl. Ahmad Yani No. 53 Procot Slawi. Kemudian pada tanggal 16 Januari 2016 kembali membuka cabang di Pekalongan yang berlokasi di Jl. Raya Sapugarut No. 138 Buaran Pekalongan dan kantor cabang di Salatiga yang berlokasi di Jl. Soekarno Hatta No. 3 Cebongan Salatiga. Pembukaan kantor cabang di berbagai daerah di Jawa Tengah tentunya bertujuan untuk memperluas jaringan dan memajukan perusahaan.<sup>55</sup>

## **2. Moto, Visi dan Misi, Nilai-nilai Utama PT. BPRS Suriyah**

### **a. Moto PT. BPRS Suriyah**

**“MAJU BERSAMA DALAM USAHA SESUAI SYARIAH”**

### **b. Visi dan Misi**

Dalam mewujudkan tujuannya agar dapat lebih maju, tentunya PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus mempunyai visi dan misi, adapun visi dan misi dari PT. BPRS Suriyah adalah sebagai berikut:

#### **1) Visi**

- a) Menjadikan BPRS yang kompetitif, efisien, dan memenuhi prinsip kehati-hatian.
- b) Mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil dan transaksi riil dalam rangka

---

<sup>55</sup> <https://www.bank Suriyah.com/sejarah/>, diakses pada hari minggu 17 April 2022, 23.15 WIB.

keadilan, tolong menolong menuju kebaikan dan kemaslahatan umat.

- c) Sehat diukur dari ketentuan/ peraturan Bank Indonesia.
- d) Memperluas jaringan pelayanan
- e) Pembinaan Sumber Daya Insani (SDI) yang profesional dan berintegritas.

2) Misi

- a) Ikut membangun ekonomi umat.
- b) Menyediakan produk-produk perbankan syariah yang mampu mendorong masyarakat untuk menjalankan bisnis secara produktif, efisien, dan akuntabel.
- c) Pertumbuhan bank secara optimal.
- d) Memelihara hubungan yang baik.

c. Nilai-nilai Utama PT. BPRS Suriyah

1) Religious yang terdiri atas:

- a) Akidah yang baik.
- b) Berakhlakul Karimah.
- c) Ikhlas dan istiqomah.
- d) Silaturahmi.
- e) Rajin menimba ilmu agama.

2) Berintegritas, yang terdiri atas:

- a) Patuh pada peraturan.
- b) Amanah, jujur, dan transparan.
- c) Komitmen kuat.
- d) Tahan banting dan berloyalitas tinggi.
- e) Menyatunya pikiran, perkataan, dan perbuatan.

3) Profesional, yang terdiri atas:

- a) Berpedoman pada prinsip kehati-hatian.
- b) Disiplin.

- c) Bekerja keras, cerdas, efektif, dan efisien.
  - d) Inisiatif dan inovatif.
  - e) Bertanggung jawab.
- 4) Customer Oriented, yang terdiri atas:
- a) Komunikatif dengan nasabah.
  - b) Ramah, hangat, dan bersahabat.
  - c) Service Excellent.
  - d) Menjadi solusi bagi nasabah.
  - e) Cepat dan tepat.
- 5) Teamwork, yang terdiri atas:
- a) Saling melengkapi.
  - b) Kompak.
  - c) Tolong menolong.
  - d) Aktif mencapai tujuan bersama.
  - e) Kepentingan tim di atas kepentingan pribadi.<sup>56</sup>

## **B. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus**

### **1. Struktur Organisasi PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus<sup>57</sup>**

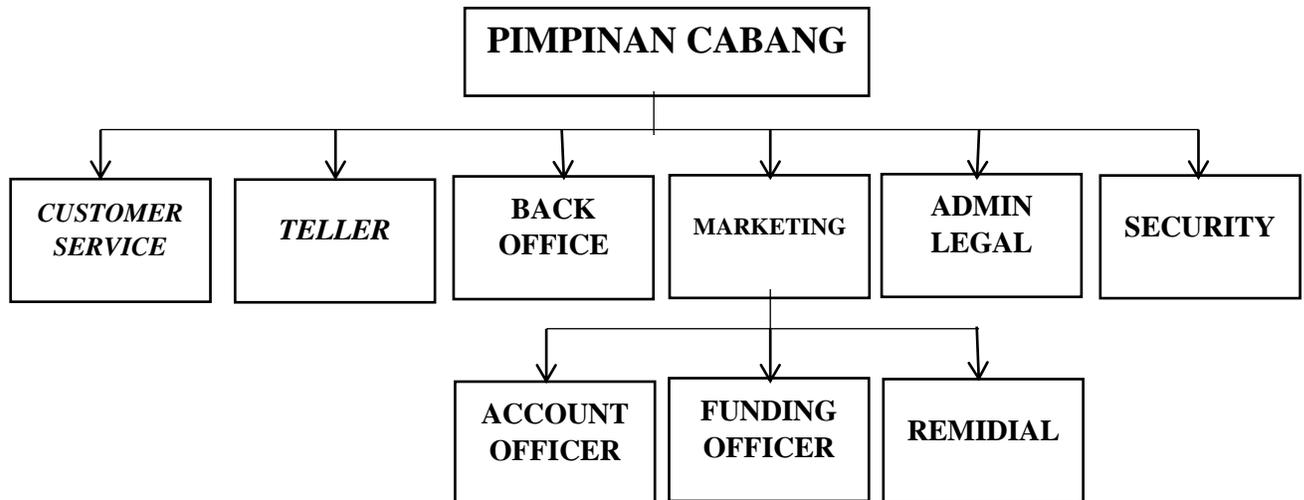
Gambar 3.2.1

Struktur Organisasi PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus

---

<sup>56</sup> Company Profil PT. BPRS Suriyah

<sup>57</sup> Dokumen Job Description PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.



- a. Pimpinan Cabang : Suroso
- b. *Customer Service* : -
- c. *Teller* : Nurul Hamiedah
- d. *Back office* : Meta Yuliatri
- e. Marketing
  - 1) *Account Officer* : - Muhammad Fuad Amrullah  
- Riyanto  
- Muhammad Fahrul
  - 2) *Funding Officer* : Lia Ernawati
  - 3) *Remidial*
- f. Admin Legal : Ja'far Mustagfirin
- g. *Security* : Nur Achmad

## 2. Uraian Tugas PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus

### a. Kepala Cabang

Tugas-tugas:

- 1) Bertanggung jawab atas kelancaran oprasional perusahaan yang sesuai dengan rencana kerja tahunan.
- 2) Memimpin pelaksanaan kegiatan perusahaan.
- 3) Berwenang memberi persetujuan atas dokumen–dokumen penting perusahaan.
- 4) Berwenang melakukan survey calon debitur dan memutuskan pembiayaan sesuai wewenang komite dan komisaris yang telah ditetapkan.
- 5) Membantu direksi dalam menyusun dan mengusulkan Rancangan Anggaran Cabang dan Rencana Kerja Tahunan.
- 6) Memimpin dan mengkoordinasikan serta mengupayakan kegiatan pengelolaan, restrukturisasi dan penyelesaian pembiayaan.
- 7) Memonitoring dan mengevaluasi kinerja operasional kantor sesuai dengan rencana kerja yang telah ditetapkan

***b. Coustomer Service***

Tugas-tugas:

- 1) Memberikan layanan informasi kepada nasabah mengenai produk-produk bank.
- 2) Membantu nasabah dalam pembukaan dan menutup rekening tabungan maupun deposito.
- 3) Melayani dan mengatasi problem yang terjadi kepada nasabah perihal ketidakpuasan nasabah atas pelayanan bank.
- 4) Memberikan informasi mengenai saldo nasabah.
- 5) Mengadministrasi buku tabungan.
- 6) Menerima berkas pengajuan pembiayaan calon debitur.
- 7) Menyiapkan berkas tabungan dan deposito.
- 8) Membantu nasabah dalam pencairan deposito

**c. Teller**

Tugas-tugas:

- 1) Menerima setoran baik tunai maupun non tunai dari nasabah
- 2) Melayani nasabah saat melakukan penyetoran tabungan ataupun pembayaran angsuran.
- 3) Melayani dalam hal penarikan atau pencairan dana nasabah.
- 4) Menerima, menghitung dan menyusun seluruh uang dengan penuh kehati-hatian.
- 5) Mengecek ulang perihal slip penyetoran atau penarikan dari nasabah yang disesuaikan berdasarkan jumlah nominal yang tertera.

**d. Back Office**

Tugas-tugas:

- 1) Bertanggung jawab terhadap pembukaan, baik pembukuan akuntansi harian, bulana, maupun laporan keuangan.
- 2) Membukukan transaksi non kas, pemindahbukuan, penyusutan, dan lain sebagainya.
- 3) Melaksanakan tugas lain diluar tugas-tugas pokok yang diberikan guna mendukung kegiatan bank.

**e. Admin Legal (Administrasi Pembiayaan)**

Tugas-tugas:

- 1) Melakukan pengecekan terhadap keabsahan dan kelengkapan berkas pembiayaan yang telah disetujui oleh komite pembiayaan.
- 2) Melakukan penilaian atas barang yang dijadikan jaminan pembiayaan bersama dengan Account Officer.
- 3) Menghubungi nasabah untuk menginformasikan waktu, biaya, persyaratan, dan informasi lainnya yang diperlukan berkaitan dengan akad.
- 4) Bertanggung jawab terhadap pembuatan akad pembiayaan.

- 5) Mengatur waktu pelaksanaan pengikatan pembiayaan kepada notaris.

**f. Account Officer**

Tugas- tugas:

- 1) Meningkatkan pelayanan pembiayaan secara profesional.
- 2) Memproses permohonan pembiayaan, perpanjangan dan pembaharuan pembiayaan.
- 3) Melakukan kunjungan ke calon nasabah untuk menganalisa kelayakan usaha.
- 4) Mengusulkan permohonan pemberian pembiayaan kepada komite pembiayaan.
- 5) Melakukan analisis terhadap kelayakan pemberian pembiayaan.
- 6) Menjaga hubungan baik dengan nasabah.
- 7) Memastikan seluruh pembiayaan yang diajukan telah diproses sesuai dengan ketentuan
- 8) Memonitoring angsuran bagi nasabah yang menjadi tanggung jawabnya.
- 9) Mencari peluang dan potensi untuk pengembangan pasar.

**g. Funding Officer**

Tugas-tugas:

- 1) Memperbanyak relasi nasabah yang potensial.
- 2) Bertanggung jawab dalam mempertahankan nasabah.
- 3) Melakukan kegiatan promosi ke sekolah maupun tempat lainnya.
- 4) Memberikan informasi mengenai perkembangan hasil usaha perusahaan kepada nasabah.
- 5) Melakukan pengambilan setoran simpanan atau angsuran pembiayaan.
- 6) Memastikan jumlah setoran dana yang diambil dengan dana yang disetorkan di kantor sudah sesuai.

7) Menghimpun dana dalam bentuk tabungan maupun deposito.

***h. Remedial***

Tugas-tugas :

- 1) Melakukan pengambilan setoran atas simpanan atau angsuran pembiayaan.
- 2) Bertanggung jawab atas pengembalian dana yang telah disalurkan
- 3) Melakukan analisa untuk uji kelayakan atas pengajuan pembiayaan dari masyarakat.
- 4) Melakukan penagihan dan pembinaan kepada nasabah yang lancar ataupun kurang lancar.

***i. Security***

Tugas-tugas:

- 1) Bertanggung jawab atas keamanan lingkungan sekitar kantor dari segala bentuk kejahatan, ancaman keamanan atau yang membuat keonaran lingkungan kantor.
- 2) Menyambut nasabah dengan ramah dan menawarkan bantuan kepada nasabah.
- 3) Melakukan pengawalan terhadap karyawan bank yang melakukan pemindahan asset atau transaksi dibank lain, dan bertanggung jawab terhadap keamanan saat perjalanan hingga sampai tujuan.
- 4) Bertanggungjawab terhadap keamanan bank.

**C. Ruang Lingkup Usaha PT. BPRS Suriyah**

**1. Produk Funding (Penghimpunan Dana)**

Produk funding adalah produk yang berhubungan simpanan atau tabungan yang kemudian dana tersebut disalurkan kembali kepada pihak yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan. Produk *funding* pada PT. BPRS Suriyah adalah sebagai berikut:

- a. Tabungan iB Tasya *Wadiah*

Simpanan atau titipan yang harus dijaga oleh Bank dan dapat diambil sewaktu-waktu, yang diperuntukan untuk selain pelajar yaitu karyawan, pekerja, mahasiswa, dan lain sebagainya.

Syarat dan Ketentuannya :

- 1) Syarat pembukaan tabungan yaitu, Fotocopy Kartu Identitas Diri (KTP, SIM, Paspor dll).
- 2) Setoran pertama sebesar Rp. 20.000,-, kemudian setoran berikutnya minimal sebesar Rp. 10.000,-, dan saldo mengendap minimal sebesar Rp. 20.000,-.
- 3) Media penarikan dana dengan slip penarikan tabungan.
- 4) Biaya administrasi rekening sebesar Rp. 1000,- per bulan yang dipotong secara otomatis langsung dari rekening nasabah.

b. Tabungan iB Tasya *Mudharabah*

Simpanan atau tabungan yang dikelola dengan prinsip akad mudharabah mutlaqoh, yaitu akad kerja sama antara *shahibul maal* (pemilik dana) pada simpanan ini nasabahlah yang berperan sebagai *shahibul mal* dan pihak bank sebagai *mudharib* (pengelola dana). Keuntungan yang diperoleh akan dibagi sesuai dengan kesepakatan diawal akad. Pada PT. BPRS Suriyah terdapat dua produk tabungan iB Tasya Mudharabah yaitu:

1) Tabungan iB Tasya Haji

Tabungan Tasya Haji yakni produk tabungan yang menggunakan akad mudharabah yang diperuntukan bagi umat muslim yang berkeinginan melaksanakan ibadah haji maupun umrah.

Syarat dan ketentuannya:

- a) Mengisi formulir pembukaan rekening.
- b) Menyertakan Fotopy Kartu Identitas Diri (KTP, SIM, Paspor, dll)

- c) Setoran awal sebesar RP. 100.000,- dan setoran selanjutnya Rp. 50.000,-.<sup>58</sup>

2) Tabungan iB Tasya Qurban

Tabungan Tasya Qurban yaitu tabungan berjangka dengan akad mudharabah yang diperuntukan bagi umat muslim yang berkeinginan untuk berqurban.

Syarat dan Ketentuannya:

- a) Mengisi formulir pembukaan rekening.
- b) Menyertakan Fotopy Kartu Identitas Diri (KTP, SIM, Paspor, dll).
- c) Setoran pertama sebesar RP. 25.000,-, kemudian setoran selanjutnya Rp. 10.000,-.

c. Tabungan Simpel iB (Simpanan Pelajar)

Tabungan Simpel iB (Simpanan Pelajar) Suriyah merupakan tabungan yang ditujukan untuk siswa, dengan persyaratan mudah yang bertujuan untuk pembelajaran (edukasi) serta diharapkan dapat membentuk karakter siswa yang hemat, cermat, dan mendorong budaya menabung sejak dini.

Syarat dan ketentuannya:

- 1) Penabung adalah nasabah perorangan (siswa PAUD, TK, SD, SMP, SMA, Madrasah, MI, MTS, MA atau sederajat).
- 2) Pembukaan rekening dilakukan melalui kerjasama antara pihak Bank dan Sekolah.
- 3) Tidak dikenakan biaya administrasi.
- 4) Setoran awal yang sangat terjangkau untuk anak sekolah yaitu sebesar Rp. 5.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 2.000, dan saldo menengadap minimal sebesar Rp. 1.000,-

---

<sup>58</sup> Brosur Tasya Haji Baitulloh BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus

5) Biaya penutupan rekening tabungan sebesar Rp. 1.000,- ditanggung Nasabah.

d. Tabungan iB Tasya Tamansari (Tabungan Masa Depan Syariah Suriyah)

Tabungan tamansari adalah tabungan berjangka dengan akad mudharabah mutlaqah, dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana keuangan masa yang akan datang.

Syarat dan ketentuannya:

- 1) Penyetoran dilakukan nasabah secara berkala yaitu setiap bulanan.
- 2) Jumlah setoran pertama sebesar Rp. 50.000,-, kemudian setoran selanjutnya minimal sebesar Rp. 50.000,-.
- 3) Jangka waktu kepesertaan tabungan minimal 3 tahun.
- 4) Bagi hasil yang didapat nasabah dari pihak bank sudah bisa diketahui setiap akhir bulan dan otomatis langsung menambah saldo milik nasabah.
- 5) Penarikan tabungan dapat dilakukan setelah kepesertaan minimal 3 tahun.
- 6) Jika tabungan yang diambil sebelum masa kepesertaan 3 tahun maka tidak mendapat bagi hasil.
- 7) Setiap bulan akan diberikan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati.
- 8) Bagi hasil setiap bulan akan terus menambah pada saldo Tamansari secara otomatis.<sup>59</sup>

e. Deposito iB *Mudharabah*

Deposito Mudharabah merupakan jenis produk simpanan berjangka dengan prinsip Mudharabah Mutklaqoh yang penarikannya

---

<sup>59</sup> Brosur Tasya Taman Sari BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus

sesuai kesepakatan jangka waktu. Deposito yang diperpanjang otomatis setelah jatuh tempo.

Syarat dan Ketentuan:

- 1) Mengisi formulir pembukaan rekening.
- 2) Menyertakan Fotopy Kartu Identitas Diri (KTP, SIM, Paspor, dll).
- 3) Pihak nasabah sebagai shaibul maal atau pemilik dana, dan pihak bank sebagai mudharib atau pengelola dana.
- 4) Pihak bank dapat melakukan berbagai macam usaha dalam memanfaatkan dana untuk mendapatkan keuntungan dimana seluruh usahanya tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- 5) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
- 6) Bank tidak diperkenankan untuk mengurangi nisbah keuntungan yang mejadi hak nasabah.
- 7) Nisbah bagi hasil disepakati pada saat pembukaan deposito sbb:

Gambar 3.1

#### Nisbah Bagi Hasil Deposito

(Sumber: Realisasi Bagi Hasil Deposito BPRS Suriyah kc Kudus)

DEPOSITO	NISBAH	
	NASABAH	BANK
1 BULAN	45	55
3 BULAN	50	50
6 BULAN	55	45
12 BULAN	57,5	42,5

## 2. Produk Leanding (Penyaluran Dana)

Pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus selain menghimpun dana juga menyediakan layanan pembiayaan sesuai dengan kebutuhan masyarakat (nasabah) berupa memberikan pembiayaan untuk kebutuhan modal

kerja, kebutuhan konsumtif untuk biaya pendidikan, biaya rumah sakit dan lainnya sebagainya. Berikut ini produk–produk penyaluran dana di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus:

a. iB Bisya *Murabahah* (jual beli)

Prinsip pembiayaan dengan sistem jual beli barang dengan pembayaran yang dapat dilakukan dengan mengangsur, dengan margin/keuntungan yang telah disepakati, dimana bank mengawali dengan mengadakan segala bahan baku atau modal kerjan yang menjadi kebutuhan nasabah, kemudian nasabah akan membayar sebesar harga jual dari pihak bank.

b. iB Bisya *Istishna*

*Istishna* merupakan jual beli barang berdasarkan kriteria sesuai dengan kesepakatan antara pihak pemesan dan penjual (pihak bank). Metode pembayaran akad *istishna* dapat ditanggung atau diangsur dengan keuntungan sesuai kesepakatan.

c. iB Bisya *Qord*

Prinsip pembiayaan atas dasar saling tolong menolong dalam hal kebaikan, dengan pengembalian pinjaman sesuai pokok pinjaman yang diberikan.

d. iB Bisya *Mudharabah*

Prinsip pembiayaan dengan sistem bagi hasil atas pendapatan atau keuntungan yang diperoleh dari usaha bersama dengan pihak bank sebagai *shahibul mal* (pemilik modal) dan pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan yang telah disepakati.

e. iB Bisya *Musyarakah*

Prinsip pembiayaan dengan bagi hasil atas keuntungan yang diperoleh atas usaha bersama dengan pihak – pihak yang saling memberikan kontribusi dana. Pembagian bagi hasil sesuai porsi modal dan nisbah sesuai kesepakatan.

f. *iB Bisya Ijarah*

Pembiayaan dengan akad pemindaahan atas kepemilikan barang atau jasa dalam waktu tertentu dengan pembayaran secara berkala, tanpa diikuti pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

g. *iB Bisya Multijasa*

Prinsip pembiayaan dengan berdasarkan manfaat yang diperoleh dari pembayaran sewa secara berkala, pembiayaan ini diberikan untuk memenuhi kebutuhan seperti pembiayaan pendidikan, pembiayaan pernikahan dan lain sebagainya.<sup>60</sup>

---

<sup>60</sup> Brosur Pembiayaan PT. BPRS Suriyah

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Prosedur Produk iB Bisya Murabahah PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus

PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus banyak memberi layanan kepada nasabah, salah satunya adalah layanan pembiayaan, pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus produk layanan pembiayaan sendiri diberi nama dengan iB Bisya *Murabahah*. Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang paling banyak diminati, karena dinilai memiliki resiko yang relatif rendah. Sistem operasional pada PT.BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus telah disusun secara sistematis.

Sebelum mengetahui bagaimana prosedur produk iB Bisya *murabahah*, berikut persyaratan yang harus dipenuhi nasabah:<sup>61</sup>

1. Fotocopy KTP suami dan istri
2. Fotocopy KK (Kartu Keluarga)
3. Fotocopy surat nikah (apabila sudah menikah)
4. Jaminan atau anggunan milik pemohon dengan bukti Sertifikat Hak Milik (SHM) tanah beserta SPPT terakhir atau bukti kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB) beserta STNK (fotocopy)
5. Daftar rencana pembelian barang.

Setelah mengetahui persyaratan yang harus dipenuhi nasabah, berikut ini prosedur produk iB Bisya *Murabahah* di PT. BPRS Suriyah Kantor cabang Kudus:<sup>62</sup>

1. Nasabah / calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan umum / karyawan kepada *customer service* atau *account officer* dan kemudian

---

<sup>61</sup> <https://www.banksuriyah.com/murabahah/>, tanggal 17 Mei 2022, 13.59.

<sup>62</sup> Standar Operasional Perusahaan BPRS Suriyah.

mengisi formulir permohonan pembiayaan dan melampirkan persyaratan yang telah ditentukan.

2. Permohonan pembiayaan yang telah diisi nasabah beserta kelengkapan persyaratan pembiayaan diverifikasi oleh *customer service* atau *account officer*, setelah diperiksa kelengkapan dan kebenaran pengisian formulir kemudian dilimpahkan keadministrasi pembiayaan untuk dicatat dalam buku registern Surat Permohonan Pembiayaan (SPP).
3. Setelah dicatat kedalam buku registern permohonan pembiayaan, bagian administrasi pembiayaan menyampaikan berkas permohonan pembiayaan tersebut kepada *account officer*. Jika permohonan pembiayaan tersebut langsung melalui *account officer* maka tetap dimintakan registrasinya kepada bagian administrasi pembiayaan. Tanpa adanya registrasi tersebut maka pengajuan pembiayaan tersebut tidak dapat diproses lebih lanjut.
4. *Account officer* menerima berkas permohonan pembiayaan dari bagian administrasi pembiayaan untuk dilakukan survey dan analisa. Survey dan analisa wajib dilakukan kepada semua nasabah, baik nasabah baru maupun nasabah lama.
5. *Account officer* menyerahkan formulir permohonan penilaian jaminan untuk kemudian akan dilakukan penilaian jaminan sesuai dengan ketentuan yang berlaku (jaminan dapat mengcover pembiayaan yang diberikan)
6. *Account officer* mengajukan permohonan informasi riwayat pembiayaan nasabah kebagian pelaporan dengan mengisi formulir permohonan SID (Sistem Informasi Debitur).
7. Semua data yang telah didapatkan dari hasil survey, penilaian jaminan, hasil SID dianalisa sesuai dengan prosedur analisa pembiayaan yang berlaku, kemudian dibuat laporan analisa kelayakan dan permohonan putusan disampaikan pada komite pembiayaan (sesuai dengan tingkat plafon pengajuan pembiayaan) untuk diperiksa dan diputsakan persetujuan atau tidaknya.

8. Pengajuan persetujuan pembiayaan disesuaikan dengan kewenangan limit kantor cabang mengenai pencairan pembiayaan (< 25 juta).
9. Apabila melebihi kewenangan limit kantor cabang maka harus dibuatkan resume analisa yang harus dikirim ke kantor pusat untuk dimintakan persetujuan direksi.
10. Resume analisa yang dikirim ke kantor pusat menjadi tanggung jawab bagian pelaporan untuk menerima dan mengirim kembali ke kantor cabang yang bersangkutan, setelah mendapat persetujuan dan/atau penolakan dari komite pembiayaan kantor pusat.
11. Permohonan pembiayaan yang telah disetujui oleh komite pembiayaan kantor pusat dan dikirim ke kantor cabang pengirim, berkas tersebut disampaikan kepada bagian legal pembiayaan untuk dibuatkan jadwal pengikatan, perjanjian pembiayaan dan pengikatan jaminan.
12. Bagian legal pembiayaan berhak untuk menolak berkas permohonan pembiayaan yang telah disetujui sekiranya masih terdapat persyaratan yang masih harus dipenuhi nasabah.
13. Bagian legal pembiayaan mengatur jadwal akad pembiayaan, menghubungi nasabah, menyiapkan dan membuat akad pengikatan pembiayaan dan jaminan.
14. Sebelum akad pembiayaan ditandatangani, bagian legal pembiayaan harus memastikan segala berkas pembiayaan telah lengkap, biaya yang timbul dari realisasi pembiayaan ini telah terlebih dulu dibayarkan / disetorkan semuanya oleh nasabah melalui rekening tabungannya.
15. Nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan dan pengikatan jaminan apabila timbul akad *wakalah*, maka akad *wakalah* didahulukan dari akad *murabahah*.
16. Pastikan dana pembiayaan sesuai dengan akad, apabila timbul akad *wakalah* maka mintakan bukti penggunaan dana dan objeknya.

17. Bagian legal pembiayaan melakukan dropping realisasi pembiayaan dan pendebitan tabungan atas seluruh biaya yang berkaitan dengan akad pembiayaan melalui *system*.
18. Pengambilan dana pencairan melalui teller dengan transaksi via tabungan nasabah (apabila ada akad *wakalah*).
19. Bagian legal pembiayaan melakukan pemberkasan seluruh berkas pembiayaan nasabah untuk diserahkan kepada bagian admin pembiayaan untuk diadministrasikan dengan tertib dan teratur.
20. Apabila ada proses pengikatan pembiayaan atau jaminan yang belum selesai (karena melibatkan notaris atau pihak lain) maka bagian kegal pembiayaan harus mempunyai daftar pekerjaan pending yang secara berkala harus dilakukan review ulang.
21. Seluruh berkas yang masih dalam proses penyelesaian menjadi tanggung jawab accoun officer yang bersangkutan dan segera diserahkan kepada bagian administrasi pembiayaan apabila seluruh prosesnya telah selesai.

Pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus skema *murabahah* yang digunakan adalah skema *murabahah bil wakalah* dimana bank menandatangani akad *murabahah* dengan nasabah, dan pada saat yang bersamaan bank juga mewakilkan (akad *wakalah*) nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya.

#### **B. Mekanisme Perhitungan Margin pada Produk iB Bisya Murabahah di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus**

Produk pembiayaan *murabahah* merupakan produk perbankan syariah yang paling banyak diminati masyarakat dari pada produk lainnya. Pembiayaan menggunakan akad *murabahah* biasanya digunakan untuk mendanai pembiayaan berjangka seperti untuk pembiayaan kepemilikan rumah, pembelian kendaraan, dan lain sebagainya. Namun, masih banyak nasabah

yang belum mengetahui akan hal tersebut, biasanya pihak bank sendiri yang memilihkan akad yang sesuai untuk pembiayaan tersebut. Setiap bank memiliki aturannya masing-masing, seperti pada halnya pada proses pengajuan pembiayaan.

Bedasarkan hasil wawancara dengan Mas Muhammad Fuad Amrullah yang merupakan *account officer* PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus dan observasi yang dilakukan penulis di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus, metode perhitungan margin keuntungan pada akad *murabahah* di PT. BPRS Suriyah menggunakan metode flat.<sup>63</sup>

Besarnya presentase margin ditentukan berdaarkan saran, usulan dan rekomendasi dari tim ALCO BPRS Suriyah.<sup>64</sup> Dalam menentukan besarnya presentase margin, tim ALCO mempertimbangkan beberapa hal, seperti melihat Bi ret pada periode tertentu agar margin pada BPRS Suriyah dapat bersaing dengan bank syariah dan bank konvensional lain. Selain itu, tim ALCO juga memperhitungkan biaya yang dikeluarkan oleh bank, sehingga besarnya margin dapat menutupi total biaya yang telah dikeluarkan oleh bank.<sup>65</sup>

Dalam penetapan harga jual yang dikeluarkan bank, PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus menerapkan metode *going rate pricing*. Metode *going rate pricing* itu sendiri merupakan metode dengan menggunakan suku bunga pasar sebagai rujukan.<sup>66</sup>

Pada PT. BPRS Suriyah tingkat imbalan atau *equivalent rate* (setara) untuk margin keuntungan, bagi hasil, dan jasa ditetapkan sebagai berikut:

---

<sup>63</sup> Wawancara dengan M.Fuad.Amrullah selaku *Account Officer* BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus, Februari 2022.

<sup>64</sup> Adiwarmam Karim.Bank Islam: *Analisis Fiqih dan Keuangan ...*, hlm 254

<sup>65</sup> Wawancara dengan Riyanto selaku *Account Officer* BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus, Februari 2022

<sup>66</sup> *Ibid.*

1. Pihak tidak terkait antara 15%-30 % efektif pertahun (setara 10%-17% tetap pertahun)
2. Pihak terkait ditetapkan antara 12%-16% efektif pertahun (setara 6,6%-9% tetap pertahun)

Perhitungan minimal akan dibuat dan dievaluasi dalam periode tertentu dan besarnya akan ditetapkan berdasarkan rencana kerja tahunan dan surat keputusan direksi.<sup>67</sup>

PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus menggunakan persentase margin antara 13%-15%. Dalam penentuan margin tersebut tidak asal menentukan, akan tetapi juga mempertimbangkan hal-hal yang sekiranya tidak memberatkan nasabah namun bank juga mendapatkan keuntungan. Hal lain yang dipertimbangkan adalah dengan memperhatikan margin atau bunga yang ditetapkan bank lain, agar PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus juga mampu bersaing dengan bank syariah lainnya maupun bank konvensional. Biasanya *account officer* PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus menggunakan persentase margin sebesar 14% pertahun. Penentuan besarnya persentase margin ini juga melihat dari realisasi bagi hasil yang diberikan kepada nasabah tabungan dan deposito. Misalkan realisasi bagi hasil pertahun 8% maka tersisa 6% untuk biaya operasional kantor dan biaya lain-lain. Jadi persentase margin sebesar 14% masih bisa mengcover dan mampu bersaing dengan bank lain. Karena pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus perhitungan marginnya menggunakan metode flat, berikut ini rumus perhitungan margin dan angsuran pada BPRS Suriyah:

---

<sup>67</sup> Standar Operasional Perusahaan PT. BPRS Suriyah

$$\text{Pokok} = \frac{\text{Plafon}}{\text{Jangka waktu}}$$

Margin = Plafon x Persentase margin pertahun

Jumlah angsuran = Pokok + Margin

Dari proses perhitungan margin diatas simulasi proses perhitungan margin pada pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus adalah sebagai berikut:

Contoh ilustrasi perhitungan margin keuntungan pembiayaan *murabahah* di BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus. Pak Halim ingin mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 25.000.000 guna membeli material untuk renofasi rumah dengan jangka waktu 30 bulan.

Ilustrasi struktur pembiayaan *murabahah* diatas:

1. Fiat Pembiayaan : Rp 25.000.000
2. Untuk Keperluan : Pembelian Material Guna Renovasi Rumah
3. Bentuk Pembiayaan : *Murabahah*
4. Jangka Waktu : 30 Bulan
5. Kesepakatan Margin : Rp. 8.750.000
6. Jumlah Angsuran : Rp 1.125.000/bulan
7. Biaya Analisa Survey : Rp. 50.000
8. Agunan Yang Disediakan : SHM
9. Tabungan Wajib Debitur : Rp. 100.000
10. Biaya Materai : Rp. 60.000
11. Biaya Notaris : Rp. 350.000
12. Biaya Asuransi Jiwa : Rp. 150.000

Perhitungannya:

$$\text{Pokok} = \frac{\text{Plafon}}{\text{jangka waktu}}$$

$$\text{Pokok} = \frac{25.000.000}{30} = 833.333,33/\text{bulan}$$

$$\text{Margin} = \text{Plafon} \times \text{Persentase margin pertahun}$$

$$\text{Margin} = 25.000.000 \times 14\% = 3.500.000/\text{tahun}$$

$$\text{Margin} = \frac{3.500.000}{12} = 291.666,67/\text{bulan}$$

$$\text{Jadi margin selama 30 bulan} = 30 \times 291.666,67 = 8.750.000$$

$$\text{Jumlah angsuran} = \text{Pokok} + \text{Margin}$$

$$\text{Jumlah angsuran} = 833.333,33 + 291.666,67 = 1.125.000$$

Perhitungan margin diatas merupakan perhitungan margin dengan metode flat, dimana angsuran pokok dan angsuran margin setiap bulan sama atau tetap sampai pembiayaan tersebut lunas. Berikut ini bentuk pola angsuran dari perhitungan diatas:

No.	Angsuran Pokok	Angsuran Margin	Total Angsuran	Sisa Angsuran
1.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	32.625.000
2.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	31.500.000
3.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	30.375.000
4.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	29.250.000
5.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	28.125.000
6.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	27.000.000
7.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	25.875.000

8.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	24.750.000
9.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	23.625.000
10.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	22.500.000
11.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	21.375.000
12.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	20.250.000
13.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	19.125.000
14.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	18.000.000
15.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	16.875.000
16.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	15.750.000
17.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	14.625.000
18.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	13.500.000
19.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	12.375.000
20.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	11.250.000
21.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	10.125.000
22.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	9.000.000
23.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	7.875.000
24.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	6.750.000
25.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	5.625.000
26.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	4.500.000
27.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	3.375.000
28.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	2.250.000
29.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	1.125.000
30.	833.333,33	291.666,67	1.125.000	0

**Tabel 4.2** *Angsuran murabahah dengan metode perhitungan flat*

Pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus sebelum menandatangani akad akan dilakukan kesepakatan terkait margin dan jumlah angsuran antara pihak bank dan calon nasabah. Jika ternyata nominal angsuran perbulan dinilai terlalu berat untuk calon nasabah, maka calon nasabah dapat

melakukan negosiasi untuk mengurangi jumlah angsuran, sehingga jumlah angsuran akan berkurang, akan tetapi jangka waktunya tetap, namun pada akhir jangka waktu pembiayaan nasabah harus melunasi total angsuran yang tersisa.

Ketika pada pertengahan pembiayaan nasabah mengalami kendala untuk melunasi angsuran, nasabah juga dapat meminta perpanjangan jangka waktu kepada pihak bank, kemudian pihak bank akan melakukan restrukturisasi dengan cara penjadwalan kembali (*rescheduling*). Restrukturisasi itu sendiri adalah upaya perbaikan yang dilakukan dalam kegiatan pembiayaan terhadap nasabah yang berpotensi mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya.<sup>68</sup> Sedangkan tujuan dari penjadwalan kembali (*rescheduling*) adalah untuk membuat perubahan jangka waktu pembiayaan.<sup>69</sup>

Ketika nasabah telah melunasi angsuran sebelum jatuh tempo, maka nasabah mendapat potongan pelunasan pembiayaan dari pihak bank dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. Besarnya potongan pelunasan ditentukan sesuai dengan kebijakan bank.

Pada ilustrasi struktur pembiayaan *murabahah* diatas terdapat biaya analisa survey, tabungan wajib debitor, biaya materai, biaya notaris, dan biaya asuransi jiwa. Biaya-biaya tersebut ditanggung nasabah dan dibayarkan sebelum nasabah menerima pembiayaan.

---

<sup>68</sup> <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/321>, Diakses tanggal 18 Mei 2022, Pukul 22.50

<sup>69</sup> Rizqi Jauharotul Amalia, *Restrukturisasi Pembiayaan pada Bank Syariah di Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Hukum Perikatan Islam*, Journal of Islamic Banking and Finance Vol. 1 No. 2, 2021, hlm. 113.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pemaparan sebelumnya tentang pokok permasalahan yang ada, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Prosedur produk iB Bisya *Murabahah* PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus yaitu nasabah mengajukan pembiayaan dengan memenuhi persyaratan yang diminta oleh pihak bank, apabila nasabah memenuhi persyaratan tersebut, maka selanjutnya pihak bank akan melakukan survey ke lokasi nasabah (rumah maupun tempat usaha). Kemudian pihak bank melakukan analisis kelayakan mendapatkan pembiayaan dan meminta persetujuan kepala cabang. Setelah disetujui oleh kepala cabang maka dilakukan pengakadan guna pencairan oleh pihak bank kepada nasabah untuk membeli barang atau aset, nasabah memiliki kewajiban untuk membayar angsuran secara tangguh. Pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus skema *murabahah* yang sering digunakan adalah skema *murabahah bil wakalah* dimana bank menandatangani akad *murabahah* dengan nasabah, dan pada saat yang sama bank juga mewakilkan (akad *wakalah*) nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya.
2. Mekanisme perhitungan margin keuntungan pada produk iB Bisya *Murabahah* di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus yaitu menggunakan metode flat, dimana perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran pokok. Besarnya prosentase margin ditentukan berdasarkan rekomendasi, usulan dan saran dari tim ALCO BPRS Suriyah. Pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus besarnya prosentase margin yang digunakan adalah 13%-15%, namun besarnya prosentasen yang

sering digunakan *account officer* di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus adalah 14%. Presentase margin sebesar 14% dirasa bisa mengcover dan mampu bersaing dengan bank lain. Adapun perhitungan sederhana dalam menentukan jumlah angsuran, pokok dan margin keuntungan yaitu jumlah angsuran = pokok + margin keuntungan, pokok = plafon : jangka waktu, sedangkan margin keuntungan = plafon x prosentase margin.

## **B. Saran**

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

1. Perlu adanya peningkatan dalam memperluas informasi mengenai keberadaan PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus agar lebih dikenal oleh masyarakat khususnya di wilayah kudus dan sekitarnya.
2. Dalam menjalankan pekerjaannya, karyawan bank diharapkan senantiasa menjunjung tinggi visi misi perusahaan dan berpegang teguh pada ketentuan yang sesuai syariah.
3. Meningkatkan kualitas SDM dan pelayanan kepada nasabah agar terciptanya suasana nyaman antara pihak nasabah terhadap pihak bank. Mengingat sekarang semakin banyak bermunculan lembaga keuangan syariah yang mulai berdiri.
4. Sebaiknya pada skema pembiayaan akad *wakalah* dan *murabahah* dibuat terpisah dalam penulisan masing-masing akad, karena jika digabungkan khawatir menimbulkan ketidakjelasan pada saat pelaksanaan akad.

## **C. Penutup**

*Alhamdulillah* puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas segala berkat dan rahmat- Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Namun penulis menyadari banyak kesalahan dan kekurangan dalam penyusunan tugas akhir ini baik dalam penggunaan bahasa maupun

isinya. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun untuk menjadikan penyusunan tugas akhir menuju kesempurnaan.

Akhirnya kata penulis mengucapkan syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT yang Maha Kuasa, dan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan tugas akhir ini, dan semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca pada umumnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alimusa La Ode, 2020, *Manajemen Perbankan Syariah Suatu Kajian Ideologis dan Teoritis*, (Yogyakarta: CV Budi Utama).
- Amalia Rizqi Jauharotul, 2021, *Restrukturisasi Pembiayaan pada Bank Syariah di Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Hukum Perikatan Islam*, *Journal of Islamic Banking and Finance* Vol. 1 No. 2.
- Andrianto, 2019, *Manajemen Bank Syariah*, (Jawa Timur: Qiara Media).
- Asiyah Binti, 2015, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia).
- Dahlan Ahmad, 2018, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Kalimedia).
- Djumhana, 2000, *Hukum Perbankan di Indonesia*, (Bandung: Citra Aditya Bakti).
- Drive file Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000
- Efendi Ahmad 2021, *Murabahah Dalam Pesanan dan Rekontruksi Pembiayaan Murabahah*, *Journal of Sharia Economic and Business*, Vol. 1, No, 1.
- Faisal, 2021, *Perlindungan Hukum Bagi Bank Syariah dan Nasabah dalam Pembiayaan Murabahah*, (Jakarta: Kencana).
- Hadi Sutrisno, 2004, *Metodologi Reseach*, (Yogyakarta: Andi Offset).
- Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, edisi revisi tahun 2006 M, cetakan ketiga tahun 1427 H.
- Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, edisi revisi tahun 2006 M, cetakan ketiga tahun 1427 H.
- <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/321>, Diakses tanggal 18 Mei 2022, Pukul 22.50
- <https://www.banksuriyah.com/murabahah/>, tanggal 17 Mei 2022, 13.59.
- <https://www.banksuriyah.com/sejarah/>, diakses pada hari minggu 17 April 2022, 23.15 WIB.
- Ismail, 2011, *Perbakan Syariah Edisi Pertama*, (Jakarta: Kencana).
- Karim Adiwarmam, 2007, *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada).

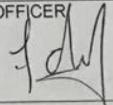
- Lathif Azharuddin, 2012, *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah pada Perbankan Syariah Di Indonesia*, Vol. XII, No. 2.
- Moleong Lexy, 2012, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya).
- Muchdarsyah, 2000, *Manajemen Dana Bank*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara).
- Muhammad, 2014, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada).
- Muslim Sarip, 2015, *Akuntansi Keuangan Syariah: Teori dan Praktik*, (Bandung: Pustaka Setia).
- Nurnasrina, 2018 *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Pekanbaru: Cahaya firdaus).
- Octaviani Desi, 2017, *Efektivitas Margin yang Diterapkan BMT dalam Pembiayaan Murabahah Terhadap Usaha Mikro* (Studi Kasus KJKS BMT Salma Syariah 16c Metro), skripsi IAIN Metro Lampung.
- Qiyamah Shufah, 2015, *Analisis Metode Perhitungan Margin Murabahah pada Produk Piutang Murabahah* (Studi Kasus BMT Al-Fath Ikmi), skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Rangga Yudhistira, 2018, “*Analisis Penetapan Margin Atas Produk Pembiayaan Murabahah Terhadap Keputusan Nasabah* (Studi pada BMT As-Syafi’iyah KC Karang Anyar), Skripsi UIN Raden Intan Lampung.
- S. Nasution, 2001, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, (Jakarta: Bumi Aksara).
- Santoso Edi, 2017, *Strategi Pemasaran Produk Bank pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol. 3 No. 3.
- Surakhmadi, 1999, *Metode Penelitian Survey*, (Jakarta: Anek).
- Turmudi Muhammad, 2014, *penentuan Margin Ba’I Al-Murabahah pada Program Pembiayaan Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Al-‘Adl Vol. 7 No. 1.
- Umam Khaerul, 2013, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia).
- Umam Khotibul, 2016, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangan di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers).
- Wiroso, 2005, *Jual Beli Murābahah*, (Yogyakarta: UII Press).

Wulandari Ninda, 2019 , *Metode Perhitungan Margin Murabahah pada Produk Pembiayaan Murabahah* di BMT As-Syafi'iyah Metro, skripsi UIN Raden Intan Lampung.

Zulkifli Sunarto, 2007, *Panduan Praktis transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim).

## LAMPIRAN

**BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH  
SURIYAH  
CABANG KUDUS  
BERITA ACARA PERHITUNGAN MARGIN / BAHAS**

ALON NASABAH	: Hoor Yanto.		
ALAMAT	: Gondosari Gebog bankes		
PEKERJAAN	: Pedagang.		
LATAR BELAKANG PEMOHON (PRIBADI/PERUSAHAAN)			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pemohon memiliki atau bekerja sng pedagang barang</li> <li>- Renda sng membutuhkan tambahan modal utk pembelian barang.</li> <li>- Pemohon memiliki kemampuan dan kemauan dlm perencanaan</li> </ul>			
ANALISIS KEMANFAATAN BARANG/MODAL		PLAFON :	
modal usaha jualan barang  Angsuran : Rp 267.000 Jangka Waktu : 24 Bulan		Rp. 5.000.000.	
		KESEPAKATAN MARGIN:	
		Rp. 1.408.000	
		HARGA JUAL :	
		Rp. 6.408.000.	
KESIMPULAN :			
Dari latar belakang diatas dapat disimpulkan bahwa			
KESEPAKATAN BESAR MARGIN Rp. 1.408.000.			
DISEPAKATI PADA HARI			
PEMOHON	ACCOUNT OFFICER		
			
SAKSI I	SAKSI II		

**BANK SYARIAH SURIYAH CABANG KUDUS**  
**ILUSTRASI ANGSURAN UNTUK PEMBIAYAAN**  
**JL AHMAD YANI RUKO KAI BLOK A NO.1 KUDUS TELP (0291) 440612**



HARGA BARANG	ANGSURAN / CICILAN									
	12 Bulan	18 Bulan	24 Bulan	30 Bulan	36 Bulan	42 Bulan	48 Bulan	54 Bulan	60 Bulan	
25,000,000	2,375,000	1,680,556	1,333,333	1,125,000	986,111	886,905	812,500	754,630	708,333	
30,000,000	2,850,000	2,016,667	1,600,000	1,350,000	1,183,333	1,064,286	975,000	905,556	850,000	
35,000,000	3,325,000	2,352,778	1,866,667	1,575,000	1,380,556	1,241,667	1,137,500	1,056,481	991,667	
40,000,000	3,800,000	2,688,889	2,133,333	1,800,000	1,577,778	1,419,048	1,300,000	1,207,407	1,133,333	
45,000,000	4,275,000	3,025,000	2,400,000	2,025,000	1,775,000	1,596,429	1,462,500	1,358,333	1,275,000	
50,000,000	4,750,000	3,361,111	2,666,667	2,250,000	1,972,222	1,773,810	1,625,000	1,509,259	1,416,667	
55,000,000	5,225,000	3,697,222	2,933,333	2,475,000	2,169,444	1,951,190	1,787,500	1,660,185	1,558,333	
60,000,000	5,700,000	4,033,333	3,200,000	2,700,000	2,366,667	2,128,571	1,950,000	1,811,111	1,700,000	
65,000,000	6,175,000	4,369,444	3,466,667	2,925,000	2,563,889	2,305,952	2,112,500	1,962,037	1,841,667	
70,000,000	6,650,000	4,705,556	3,733,333	3,150,000	2,761,111	2,483,333	2,275,000	2,112,963	1,983,333	
75,000,000	7,125,000	5,041,667	4,000,000	3,375,000	2,958,333	2,660,714	2,437,500	2,263,889	2,125,000	
80,000,000	7,600,000	5,377,778	4,266,667	3,600,000	3,155,556	2,838,095	2,600,000	2,414,815	2,266,667	
85,000,000	8,075,000	5,713,889	4,533,333	3,825,000	3,352,778	3,015,476	2,762,500	2,565,741	2,408,333	
90,000,000	8,550,000	6,050,000	4,800,000	4,050,000	3,550,000	3,192,857	2,925,000	2,716,667	2,550,000	
95,000,000	9,025,000	6,386,111	5,066,667	4,275,000	3,747,222	3,370,238	3,087,500	2,867,593	2,691,667	
100,000,000	9,500,000	6,722,222	5,333,333	4,500,000	3,944,444	3,547,619	3,250,000	3,018,519	2,833,333	
110,000,000	10,450,000	7,394,444	5,866,667	4,950,000	4,338,889	3,902,381	3,575,000	3,320,370	3,116,667	
120,000,000	11,400,000	8,066,667	6,400,000	5,400,000	4,733,333	4,257,143	3,900,000	3,622,222	3,400,000	
130,000,000	12,350,000	8,738,889	6,933,333	5,850,000	5,127,778	4,611,905	4,225,000	3,924,074	3,683,333	
140,000,000	13,300,000	9,411,111	7,466,667	6,300,000	5,522,222	4,966,667	4,550,000	4,225,926	3,966,667	
150,000,000	14,250,000	10,083,333	8,000,000	6,750,000	5,916,667	5,321,429	4,875,000	4,527,778	4,250,000	
160,000,000	15,200,000	10,755,556	8,533,333	7,200,000	6,311,111	5,676,190	5,200,000	4,829,630	4,533,333	
170,000,000	16,150,000	11,427,778	9,066,667	7,650,000	6,705,556	6,030,952	5,525,000	5,131,481	4,816,667	
175,000,000	16,625,000	11,763,889	9,333,333	7,875,000	6,902,778	6,208,333	5,687,500	5,282,407	4,958,333	
180,000,000	17,100,000	12,100,000	9,600,000	8,100,000	7,100,000	6,385,714	5,850,000	5,433,333	5,100,000	
185,000,000	17,575,000	12,436,111	9,866,667	8,325,000	7,297,222	6,563,095	6,012,500	5,584,259	5,241,667	
190,000,000	18,050,000	12,772,222	10,133,333	8,550,000	7,494,444	6,740,476	6,175,000	5,735,185	5,383,333	
195,000,000	18,525,000	13,108,333	10,400,000	8,775,000	7,691,667	6,917,857	6,337,500	5,886,111	5,525,000	
200,000,000	19,000,000	13,444,444	10,666,667	9,000,000	7,888,889	7,095,238	6,500,000	6,037,037	5,666,667	
250,000,000	23,750,000	16,805,556	13,333,333	11,250,000	9,861,111	8,869,048	8,125,000	7,546,296	7,083,333	

**PERSYARATAN :**

1. MEMBUKA REKENING TABUNGAN
2. FOTOCOPY KTP DAN KARTU KELUARGA
3. FOTOCOPY JAMINAN
4. FOTOCOPY SURAT NIKAH (BAGI YANG SUDAH BERKELUARGA)
5. SLIP/SURAT KETERANGAN GAJI TERAKHIR (PEGAWAI)
6. PENGGUNAAN DANA HARUS JELAS

**LIA (081 568 389 441)**

**BANK SYARIAH SURIYAH CABANG KUDUS**  
**ILUSTRASI ANGSURAN UNTUK PEMBIAYAAN**  
**JL AHMAD YANI RUKO KAI BLOK A NO.1 KUDUS**  
**TELP (0291) 440612**



HARGA BARANG	ANGSURAN / CICILAN				
	12 Bulan	18 Bulan	24 Bulan	30 Bulan	36 Bulan
2,500,000	237,500	168,056	-	-	-
3,000,000	285,000	201,667	-	-	-
3,500,000	332,500	235,278	-	-	-
4,000,000	380,000	268,889	-	-	-
4,500,000	427,500	302,500	-	-	-
5,000,000	475,000	336,111	266,667	-	-
5,500,000	522,500	369,722	293,333	247,500	216,944
6,000,000	570,000	403,333	320,000	270,000	236,667
6,500,000	617,500	436,944	346,667	292,500	256,389
7,000,000	665,000	470,556	373,333	315,000	276,111
7,500,000	712,500	504,167	400,000	337,500	295,833
8,000,000	760,000	537,778	426,667	360,000	315,556
8,500,000	807,500	571,389	453,333	382,500	335,278
9,000,000	855,000	605,000	480,000	405,000	355,000
10,000,000	950,000	672,222	533,333	450,000	394,444
11,000,000	1,045,000	739,444	586,667	495,000	433,889
12,000,000	1,140,000	806,667	640,000	540,000	473,333
13,000,000	1,235,000	873,889	693,333	585,000	512,778
14,000,000	1,330,000	941,111	746,667	630,000	552,222
15,000,000	1,425,000	1,008,333	800,000	675,000	591,667
16,000,000	1,520,000	1,075,556	853,333	720,000	631,111
17,000,000	1,615,000	1,142,778	906,667	765,000	670,556
18,000,000	1,710,000	1,210,000	960,000	810,000	710,000
19,000,000	1,805,000	1,277,222	1,013,333	855,000	749,444
20,000,000	1,900,000	1,344,444	1,066,667	900,000	788,889
21,000,000	1,995,000	1,411,667	1,120,000	945,000	828,333
22,000,000	2,090,000	1,478,889	1,173,333	990,000	867,778
23,000,000	2,185,000	1,546,111	1,226,667	1,035,000	907,222
24,000,000	2,280,000	1,613,333	1,280,000	1,080,000	946,667
25,000,000	2,375,000	1,680,556	1,333,333	1,125,000	986,111

\* Pembiayaan modal kerja sampai dengan 500.000.000

\* Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun

PERSYARATAN :

1. MEMBUKA REKENING TABUNGAN SYARIAH SURIYAH
2. FOTOCOPY KTP DAN KARTU KELUARGA
3. FOTOCOPY JAMINAN
4. FOTOCOPY SURAT NIKAH (BAGI YANG SUDAH BERKELUARGA)
5. SLIP/SURAT KETERANGAN GAJI TERAKHIR (PEGAWAI)
6. PENGGUNAAN DANA HARUS JELAS

HUBUNGI :	081 232 152 684
Fahrul	081 238 320 311

*Bismillahirrahmanirrahim*

Kudus,

SPP:

Kepada Yth  
PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Suriah

Ruko A. Yani (KAI) Blok A No. 1  
Jl. Ahmad Yani - Kudus

Perihal : **Permohonan Pembiayaan**

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Pemohon : .....  
Tempat & Tgl Lahir : .....  
Alamat Sesuai KTP : ..... Telp. ....  
Alamat Domisili : ..... Telp. ....  
No. KTP / SIM : .....  
Pekerjaan / Usaha : .....  
Nama Ibu Kandung : .....

Dengan ini mengajukan permohonan Pembiayaan (Murabahah, Mudharabah, Musyarakah, Ijarah)\*

Sebesar : .....  
Jangka Waktu : .....  
Kegunaan : .....  
Agunan / Jaminan : .....  
Cara Pelunasan : .....  
Margin (Keuntungan) : .....  
Bagi Hasil / Nisbah : .....% untuk Bank, .....% untuk Nasabah  
Sumber Angsuran : .....

Demikian kiranya permohonan kami tersebut dapat dikabulkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pemohon

Mengetahui / Menyetujui

Suami / Istri / Orang Tua / Penjamin

\*) Coret yang tidak perlu

PT. BPRS SURIYAH

**CILACAP - KANTOR PUSAT**  
 Jl. D. Pamanah 47 A Cilacap  
 Telp. (0282) 53355-8 Fax (0282) 536433

**CILACAP - KANTOR KAS**  
 Ruko Naladonih Jl. Perintis Kemerdekaan No. 89  
 Gumilir Cilacap  
 Telp. (0282) 542343

**KROYA - KANTOR KAS**  
 Ruko Selatan Pasar Kroya No. 3, Jl. A. Yani  
 Kroya Cilacap  
 Telp. (0282) 494955

**SIDAREJA - KANTOR KAS**  
 Jl. Jenderal Sudirman Kav. A.1 Sidareja Cilacap  
 Telp. (0280) 523406

**MAJENANG - KANTOR KAS**  
 Jl. Diponegoro No. 131 Majenang Cilacap  
 Telp. (0280) 623388

**RSI FATIMAH CILACAP - KANTOR KAS LAYANAN**  
 Jl. Ir. H. Juanda No. 20 Cilacap  
 Telp. (0282) 547858

**SLAWI TEGAL - KANTOR CABANG**  
 Jl. Ahmad Yani No. 53 Procot Slawi  
 Telp. (0283) 6191234 Fax (0283) 6190123

**PEKALONGAN - KANTOR CABANG**  
 Jl. Raya Sapugarut No. 138 Buaran Pekalongan  
 Telp. (0285) 4415444 Fax (0285) 4498316

**SEMARANG - KANTOR CABANG**  
 Jl. Indraprasta No. 39 Semarang  
 Telp. (024) 3557744 Fax (024) 3550404

**SEMARANG TIMUR - KANTOR KAS**  
 Jl. Soeriyadi No. 219 B Semarang  
 Telp. (024) 7678381

**KUDUS - KANTOR CABANG**  
 Jl. Ahmad Yani Ruko KA Blok A No. 1 Kudus  
 Telp. (0291) 440612 Fax (0291) 440613

**SALATIGA - KANTOR CABANG**  
 Jl. Soesarno Hatta No. 3, Cabongan Salatiga  
 Telp. (0298) 3429655 Fax (0298) 3429256

[www.banksyariahku.com](http://www.banksyariahku.com)



**Produk Pembiayaan**

**bisya\***  
 pembiayaan syariah

**AYO ke BANK SYARIAH**

Scanned by TapScanner



Pelayanan Nasabah di Teller



Customer service memberikan pelayanan mengenai pembiayaan kepada nasabah

**KONSEP OPERASIONAL**

Bank Syariah Suriyah adalah lembaga perbankan yang menerapkan sistem dan operasional berdasarkan Syariah Islam. Bank Syariah Suriyah tidak menggunakan perangkat bunga melainkan menggunakan sistem bagi hasil dalam memberikan keuntungan kepada para nasabahnya (Shahibul Maal) sehingga Insya Allah semua keuntungan yang diterima memberikan rasa aman dan nyaman dunia akhirat.

Kehalalan transaksi jual beli serta berbagi hasil dan keharaman riba (bunga) tidak perlu lagi diragukan karena Allah SWT telah menegaskan dalam Al-Qur'an: "Sesungguhnya Allah mengharamkan jual beli dan mengharamkan riba..." (QS. Al Baqarah: 275).

Hal ini juga telah ditegaskan pula oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI tahun 2003 yang menyatakan bahwa bunga tidak sesuai dengan syariah.

**Pembiayaan iB bisya\***

- **iB Bisya Murabahah**  
Prinsip pembiayaan dengan sistem jual beli barang dengan margin/keuntungan yang telah disepakati dengan pembayaran tangguh/ angsur.
- **iB Bisya Istishna**  
Prinsip pembiayaan dengan sistem jual beli barang berdasarkan pesanan, dengan margin/keuntungan yang telah disepakati dengan pembayaran tangguh/ angsur
- **iB Bisya Qord**  
Prinsip pembiayaan atas dasar saling menolok dalam kebajikan, dengan pengembalian pinjaman sesuai pokok pinjaman \*)
- **iB Bisya Mudharabah**  
Prinsip pembiayaan usaha dengan sistem bagi hasil atas pendapatan/ keuntungan yang diperoleh dari usaha bersama dengan Bank sebagai Shahibul maal / Pemilik modal Pembagian keuntungan dengan Nisbah yang telah di sepakati
- **iB Bisya Musyarakah**  
Prinsip pembiayaan usaha dengan sistem bagi hasil atas pendapatan/ keuntungan yang diperoleh dari usaha bersama dengan sharing dana modal (kemitraan) antara Nasabah dengan Bank. Pembagian keuntungan (bagi hasil) sesuai dengan porsi modal dan nisbah yang telah disepakati.
- **iB Bisya Ijarah**  
Prinsip pembiayaan dengan sistem sewa dengan pembayaran sewa secara berkala.
- **iB Bisya Multijasa**  
Prinsip pembiayaan dengan berdasarkan atas manfaat yang di peroleh dengan pembayaran sewa secara berkala

\*) Syarat dan ketentuan berlaku

■ Syarat Pengajuan Pembiayaan  
Silahkan me

Scanned by TapScanner

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

1. Nama : Evi Azhari
2. NIM : 1905015033
3. Tempat Tanggal Lahir : Pemalang, 25 November 2000
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Status : Belum Kawin
6. Agama : Islam
7. Alamat : Jl. Teratai Gg Mawar Rt 04/11 Pemalang
8. No. Hp : 085601908315
9. Email : [azharievi12@gmail.com](mailto:azharievi12@gmail.com)

### B. Riwayat Pendidikan

1. SD Negeri 14 Pelutan
2. SMP Negeri 4 Pemalang
3. SMA Negeri 2 Pemalang
4. D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang

Demikian riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya sebagaimana mestinya