

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bank Syariah

Menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, pengertian bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.¹

Perbankan syariah atau perbankan Islam adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan syariah sesuai hukum Islam. Usaha pembentukan sistem ini didasari prinsip syariah Islam yang terdapat larangan untuk memungut maupun meminjam dengan bunga atau yang disebut dengan riba serta larangan investasi untuk usaha-usaha yang dikategorikan haram. Misalnya usaha yang berkaitan dengan produksi makanan haram atau minuman haram, usaha media yang tidak Islami dimana hal ini tidak dapat dijamin oleh sistem perbankan konvensional.²

Di Indonesia pelopor bank syariah adalah Bank Muamalat Indonesia. Berdiri pada tahun 1991, bank ini di prakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah serta dukungan dari ikatan cendekiawan muslim Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha muslim. Setelah Bank Muamalat disusul berdirinya Bank Mandiri Syariah, Bank Jabar Syariah, Bank Danamon Syariah, Bank bukopin Syariah dan Bank Rakyat Indonesia Syariah. Beberapa unit usaha saat ini Bank

¹ *Undang-Undang* No. 21 Tahun 2008

² Ingrid Tan, *Bisnis dan Sistem Investasi: Sistem Syariah: Perbandingan dengan Sistem Konvensional*, (Yogyakarta: Universitas Atma jaya Yogyakarta, 2009), hal. 61

syariah di Indonesia telah di atur dalam UU No.10 tahun 1998 tentang perubahan UU No.7 tahun 1992 tentang perbankan bisnis dan investasi sistem syariah yang memberikan landasan hukum yang lebih kuat bagi keberadaan sistem perbankan syariah.

Pengembangan sistem perbankan syariah di Indonesia dilakukan dalam kerangka *dual-banking system* atau sistem perbankan ganda dalam kerangka Arsitektur Perbankan Indonesia (API), untuk menghadirkan alternatif jasa perbankan yang semakin lengkap kepada masyarakat Indonesia. Secara bersama-sama, sistem perbankan syariah dan perbankan konvensional secara sinergis mendukung mobilitas dana masyarakat secara lebih luas untuk meningkatkan kemampuan pembiayaan bagi sektor-sektor perekonomian nasional.³

Karakteristik sistem perbankan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil memberikan alternatif sistem perbankan yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank, serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan, persaudaraan dan berproduksi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi keuangan dengan menyediakan beragam produk serta layanan jasa perbankan yang beragam dengan sekema keuangan yang lebih berfariatif, perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang memiliki kredibilitas yang tinggi yang dapat diminati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali.

Semakin meluasnya penggunaan produk dan instrumen syariah di samping akan mendukung kegiatan keuangan dan bisnis masyarakat juga akan mengurangi transaksi-transaksi yang bersifat spekulatif sehingga mendukung stabilitas sistem

³ *Ibid.*, hal. 62

keuangan secara keseluruhan, yang pada gilirannya akan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pencapaian kestabilan harga jangka menengah dan jangka panjang.⁴

Adanya Undang-Undang No 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah yang terbit tanggal 16 juli 2008, maka pengembangan industri perbankan syariah nasional diharapkan semakin memiliki landasan hukum yang memadai dan akan mendorong pertumbuhannya secara lebih signifikan. Pengembangan perbankan syariah diarahkan untuk memberikan kemaslahatan terbesar bagi masyarakat dan berkontribusi secara optimal bagi perekonomian nasional. Karena bank syariah telah mendasarkan dan berprinsip perbankan Islam adalah bentuk layanan keuangan yang berprinsip dasarnya bersumber dari syariah. Elemen penting dari syariah adalah larangan terhadap bunga (riba), baik nominal, sederhana atau bunga berbunga, berbunga tetap maupun berbunga mengambang elemen lainnya adalah transaksi pada kontrak yang adil, keterkaitan antara keuangan dengan produktifitas, keinginan untuk membagi keuangan dan larangan terhadap judi serta berbagai ketidak pastian lainnya.⁵

B. Konsep Operasional Bank Syariah

Konsep operasional bank syariah secara garis besar, kegiatan operasional bank syariah ditentukan oleh hubungan akad yang terdiri dari lima konsep dasar akad. Bersumber dari lima akad inilah dapat ditentukan produk beserta keuntungan atau profit yang diperoleh oleh bank syariah. Kelima prinsip akad tersebut adalah sistem simpanan, bagi hasil, margin keuntungan, sewa dan jasa

⁴ *Ibid.*, hal. 63

⁵ *Ibid.*, hal. 66

atau fee.⁶ Sumber dana yang berasal dari kelima akad tersebut kemudian dikumpulkan atau sering disebut dengan *pooling fund*.

Pooling fund ini kemudian digunakan dalam penyaluran dan dalam bentuk pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, jual beli, dan sewa. Dari pembiayaan dengan prinsip bagi hasil diperoleh bagian dari bagi hasil laba sesuai dengan kesepakatan awal (nisbah bagi hasil) dengan masing-masing nasabah atau mitra usaha. Dari pembiayaan dengan prinsip jual beli diperoleh margin keuntungan. Sedangkan dari prinsip pembiayaan dengan prinsip sewa diperoleh pendapatan sewa. Keseluruhan pendapatan dari *pooling fund* ini kemudian dibagikan antara bank dengan semua nasabah yang menitipkan, menabung, atau menginvestasikan uangnya sesuai dengan kesepakatan awal. Bagian nasabah atau pihak ketiga akan didistribusikan kepada nasabah, sedangkan bagian bank akan dimasukkan ke dalam laporan laba rugi sebagai pendapatan operasi utama.⁷

C. Suku Bunga Bank Indonesia

Suku bunga Bank Indonesia (*BI Rate*) adalah suku bunga dengan tenor satu bulan yang diumumkan oleh Bank Indonesia secara periodik untuk jangka waktu tertentu yang berfungsi sebagai sinyal standarisasi atau *stance* kebijakan moneter dengan menetapkan tingkat atau struktur bunga guna menjamin terciptanya kestabilan nilai rupiah. Dalam hal ini tugas Bank Indonesia adalah kebijakan moneter dengan prinsip kehati-hatian, sistem pembiayaan yang tepat dan cepat, serta sistem perbankan dan keuangan yang sehat dalam rangka mencapai dan

⁶ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), hal. 86

⁷Rivai, *Islamic Banking...*, hal. 211

memelihara kestabilan nilai rupiah dalam hal ini penentuan suku bunga Bank Indonesia ditetapkan dipimpin oleh Dewan Gubernur.⁸

Dalam mencapai dan memelihara kesetabilan nilai rupiah maka kepada bank sentral diberi wewenang untuk: (a) Menyusun rencana kredit, (b) Memberikan kredit likuiditas, (c) Membatasi kredit kuantitatif dan kualitatif, (d) Menyusun rencana devisa, (e) Membina dan mengawasi perbankan, (f) Menetapkan tingkat bunga atau politik diskonto, (g) Menjalankan politik pasar terbuka, dan (h) Kebijakan perubahan cadangan minimum.⁹

Dalam hal ini tugasnya Bank Indonesia dalam menetapkan tingkat bunga atau politik diskonto dapat menggunakan alat-alat kebijakan moneter dengan menetapkan tingkat atau struktur bunga guna menjamin terciptanya kestabilan nilai rupiah. Bank Sentral sebagai *banker's bank* dapat mempengaruhi kelancaran pemberian kredit atau sebaliknya, mempersulit pemberian kredit. Dengan menaikkan atau menurunkan tingkat suku bunga, bank sentral memperbesar atau memperkecil volume pemberian kredit oleh bank-bank umum kepada para nasabahnya.

Pemberian kredit yang dilakukan oleh bank umum akan menambah pendapatannya, yaitu dari hasil bunga kredit yang merupakan salah satu sumber penghasilan. Contoh, seandainya bank umum memungut bunga sebesar 12% setahun, sedangkan bunga yang dipungut oleh bank sentral sebesar 8%, akan mendorong bank umum memperbesar volume kreditnya.¹⁰ Suku bunga yang diterima dan suku bunga yang harus dibayar ke bank sentral masih menguntungkan sebesar 4% setahun. Seandainya bank sentral meningkatkan suku

⁸ Simorangkir, *Pengantar Lembaga Keuangan...*, hal. 23

⁹ *Ibid.*, hal. 24

¹⁰ *Ibid.*, hal. 26

bunganya menjadi 11% maka sisanya 1%. Dengan dinaikannya suku bunga dinaikan sebesar itu, kemungkinan bank umum akan menaikkan suku bunganya. Dengan kenaikan suku bunga bank umum, permintaan kredit pun akan berkurang.

Kebijakan menaikkan atau menurunkan suku bunga disebut politik diskonto. Politik ini merupakan alat kebijakan moneter yang terutama dilaksanakan pada zaman standart emas untuk mempengaruhi volume perkreditan yang berkaitan dengan peredaran uang, jika volume kredit diperbesar akan menambah jumlah uang yang beredar. Sebaliknya, jika volume kredit diperkecil akan mengurangi jumlah uang yang beredar. Bertambahnya uang yang beredar sangat erat kaitanya dengan perubahan harga barang dan juga kurs valuta.¹¹

Naik turunnya suatu suku bunga dalam suatu negara dipengaruhi oleh kondisi ekonomi suatu negara tersebut, seperti yang terdapat dalam teori penentuan suku bunga yakni teori Fisher, yang mendasari *loanable funds theory*, dan *liquidity preference theory* dari Keynes sebagai berikut :

a) *Loanable Funds Theory*

Teori Fisher adalah teori yang bersifat umum dan jelas mengabaikan masalah-masalah praktis tertentu, seperti kekuasaan pemerintah (bersama-sama dengan lembaga-lembaga depository) untuk menciptakan uang dan permintaan pemerintah (yang sering kali besar) terhadap dana pinjaman, yang biasanya kebal terhadap tingkat suku bunga. Selain itu, teori Fisher juga tidak mempertimbangkan kemungkinan bahwa individu-individu dan perusahaan-perusahaan berinvestasi dalam saldo kas.¹²

¹¹ *Ibid.*, hal. 27

¹² Frank J. Fabozzi, *Pasar dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Salemba Empat, 1999), hal. 208

b) *Liquidity Preference Theory*

Liquidity preference theory (teori hasrat likuiditas), yang awalnya dikembangkan oleh J.M. Keynes menganalisa suku bunga ekuilibrium melalui ineteraksi penawaran uang dengan permintaan agregat publik untuk memegang uang. Keynes mengasumsi bahwa sebagian besar individu memegang kekayaan hanya dalam dua bentuk: uang dan obligasi.¹³ Menurut Keynes, uang ekuivalen dengan valuta dan rekening giro (*demand deposits*), yang tidak membayar bunga atau membayar bunga sangat rendah, tetapi sangat liquid dan bisa digunakan bagi transaksi.

Secara umum, kedua teori di atas menghasilkan tingkat bunga keseimbangan yang sama dan yang berbeda dari keduanya adalah metodologi yang melandasinya. *Liquid preference theory* disusun berdasarkan permintaan dan penawaran dari persediaan uang dan pandangan bahwa semua keputusan keuangan menekankan pada segi uang dari likuiditas. Oleh karena itu model dana pinjaman dikembangkan berdasarkan aliran dana pada sistem keuangan dan memandang keputusan keuangan dibuat dengan asas likuiditas yang lebih luas.¹⁴

D. Pembiayaan Murabahah.

Pengertian murabahah menurut ulama' Hanafiyah adalah memindahkan hak milik seseorang kepada orang lain sesuai dengan transaksi dan harga awal yang dilakukan pemilik awal ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Sedangkan menurut Syafi'iyah dan Hanabilah murabahah adalah jual beli yang

¹³ *Ibid*, hal. 209

¹⁴ Sawaldjo Puspoprano, *Keuangan Perbankan dan Pasar: Keuangan: Konsep, Teori, dan Realita*, (Jakarta: Pustaka LP3ES Indonesia, 2004), hal. 71

dilakukan seseorang dengan berdasarkan pada harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus ada sepengetahuan kedua belah pihak.¹⁵

Sehingga murabahah merupakan salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah. Jual beli murabahah ini terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli atau pokok pembelian penjual yang diketahui oleh pembeli dan keuntungan penjual pun diberitahukan kepada pembeli.¹⁶

Dalam perbankan syariah murabahah adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara itu nasabah sebagai pembeli. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual yang dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Sementara pembayaran dilakukan secara tangguh.¹⁷

Dalam wacana fiqih ada tiga pihak A,B,C dalam penjualan murabahah A meminta B untuk membeli barang untuk A. B tidak memiliki barang tersebut tetapi berjanji untuk membelikannya dari pihak ketiga (C). B adalah seorang perantara, dan perjanjian murabahah antara A dan B, penjual B membayarnya, ditambah sisa untung yang dikenakan pada penjual B dan pembeli A. Karena dalam hukum Islam, perjanjian murabahah nampak telah diterapkan untuk tujuan perdagangan. Namun, Al-Quran tidak membuat acuan langsung berkenaan dengan murabahah, walaupun ada beberapa acuan di dalamnya untuk kegiatan atau transaksi menjual, mengambil keuntungan, kerugian dan perdagangan. Demikian juga, nampaknya tidak ada hadits yang memiliki acuan langsung kepada murabahah. Para ulama awal seperti Maliki dan Syafi'i yang secara khusus

¹⁵Muhammad Yazid Afandi, *Fiqih Mu'amalah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), hal. 85

¹⁶Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal. 19

¹⁷Daeng Naja, *Akad Bank Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2004), hal. 43

menyatakan bahwa penjualan murabahah berlaku, tidak menyebutkan referensi dari hadits yang jelas.¹⁸

Syafi'i mengatakan dibolehkannya murabahah jika, seorang menunjukan barang yang akan dijual kepada seseorang dan mengatakan, "kamu beli untukku, aku akan memberimu keuntungan begini dan begini," kemudian orang itu membelinya, maka transaksi itu sah. Ulama Hanafi, membenarkannya berdasarkan kondisi penting bagi kepentingan penjualan atau perdagangan didalamnya, dan juga karena manusia sangat membutuhkannya. Ulama Syafi'i, Nawawi, secara sederhana mengemukakan bahwa penjualan murabahah sah menurut hukum tanpa bantahan.¹⁹ Dalam sistem perbankan Islam memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang walaupun klien tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. Murabahah, sebagaimana digunakan dalam perbankan Islam, ditemukan terutama berdasarkan dua unsur yakni harga beli biaya yang terkait dan kesepakatan berdasarkan *mark-up* atau keuntungan. Adapun kelebihan kontrak murabahah (pembayaran yang ditunda) adalah sebagai berikut :

1. Pembeli mengetahui semua biaya yang semestinya serta mengetahui harga pokok barang dan keuntungan atau *mark-up* yang diartikan sebagai prosentase harga keseluruhan dan ditambah biaya-biayanya.
2. Subyek penjualan adalah barang atau komoditas.
3. Subyek penjualan hendaknya memiliki penjualan dan dimiliki olehnya dan ia seharusnya mampu mengirimkannya kepada pembeli.

¹⁸ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hal. 137

¹⁹ *Ibid.*, hal. 138

4. Subyek penjualan hendaknya memiliki penjual dan memiliki penjual dan dimiliki olehnya dan hendaknya ia mampu mengirimkannya kepada pembeli.
5. Pembayaran yang ditunda.

Murabahah, sebagaimana diyakini di sini, diterapkan pada setiap pembiayaan dimana ada barang yang dapat diidentifikasi untuk dijual. Bank-bank Islam pada umumnya menggunakan murabahah sebagai metode utama pembiayaan yang merupakan hampir tujuh puluh lima persen dari asetnya. Prosentase ini secara kasar benar bagi bank-bank Islam dan juga sistem-sistem perbankan Islam di Pakistan dan Iran. Pada awal 1984, di Pakistan, keuangan jenis murabahah berjumlah hampir delapan puluh persen dari seluruh keuangan dalam investasi deposito. Sedangkan dalam kasus *Dubai Islamic Banking (DIB)*, bank Islam sektor swasta paling awal, keuangan untuk transaksi murabahah berjumlah delapan puluh dua persen dari seluruh keuangan untuk tahun 1989. Bahkan untuk Bank Pembangunan Islam lebih dari satu tahun periode pembiayaan, tujuh puluh tiga persen seluruh keuangan berdasarkan murabahah pada pembiayaan keuangan perdagangan luar negrinya.²⁰ Beberapa alasan diberikan popularitas murabahah dalam pelaksanaan investasi perbankan islam:

1. Murabahah adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek, dan dibandingkan dengan pembagian untung rugi atau bagi hasil *Profit and Loss Sharing (PLS)*
2. *Mark-up* dalam murabahah dapat ditetapkan dengan cara yang menjamin bahwa bank mampu mengembalikan dibandingkan dengan bank-bank yang berbasis bunga dimana bank-bank Islam sangat kompetitif.

²⁰ *Ibid.*, hal. 139

3. Murabahah menghindari ketidak pastian yang dilekatkan dengan perolehan usaha berdasarkan sistem *Profit and Loss Sharing* (PLS).
4. Murabahah tidak mengizinkan bank Islam untuk turut campur dalam manajemen bisnis karena bank bukanlah partner dengan klien tetapi hubungan mereka sebagai gantinya, berdasarkan murabahah, adalah hubungan seorang kreditur dengan seorang debitur. Mekanisme pembiayaan murabahah dengan harga kredit atau pembiayaan lebih tinggi dalam murabahah, murabahah sebagai penjualan tertunda dapat dilakukan dengan cara:
 1. Melawan harga tunai, menghindari *mark-up* berkenaan dengan waktu yang diperkenaan untuk membayar.
 2. Melawan harga tunai ditambah *mark-up* berkenaan dengan waktu yang diperkenankan untuk membayar. Fokus dari hal ini berdasarkan dari penjualan pembayaran tertunda.²¹

Perbedaan pendapat terjadi di antara para ahli hukum pada keabsahan harga kredit yang lebih tinggi dari pada harga tunai dalam penjualan pembayaran yang ditunda. Imam Maliki maupun Syafi'i mengenai penjualan pembayaran tunda mengizinkan penjualan dengan basis murabahah dengan nilai kredit yang lebih tinggi dan nilai tunai. Sedangkan Hanafi, Syafi'i dan banyak ahli hukum lain yang berbeda pendapat bahwa peningkatan dalam penjualan pembayaran tunda itu sah menurut hukum. Menurut ulama Hambali, Ibnu Qayyim, ketika orang menjual seratus untuk pembayaran tunda, atau lima puluh untuk pembayaran tunai, tidak ada riba di dalamnya. Baghwi (w.516/1122) menyatakan bahwa penjualan

²¹ *Ibid.*, hal. 140

murabahah adalah keadaan bahwa pembeli dan penjual sepakat pada satu harga dari dua harga yakni harga tunai dan harga hutang. Tawus (w.106/725), menyatakan bahwa harga membayar harga lebih tinggi dalam penjualan pembayaran tertunda dilarang hanya jika penjual mengatakan kepada pembeli, “Aku akan menjual barang ini demikian-demikian untuk tunai, dan demikian-demikian untuk kredit”. Jika penjual dari awal mengatakan bahwa ia akan menjualnya demikian-demikian untuk kredit dan tidak menyebut sesuatu yang berkaitan dengan harga tunai, maka tidak ada masalah dengan ketidak absahan menurut hukum.²² Ibn Qudama dan Nawawi menyatakan bahwa menurut kategori membayar harga lebih tinggi untuk penjualan kredit adalah kebiasaan pedagang, dengan dasar ini, para ahli agama mengizinkan harga yang lebih tinggi. Dalam konteks Islam perbankan Islam, beberapa argumen diajukan untuk mendukung keabsahan dari harga lebih tinggi untuk penjualan pembayaran tunda:

1. Bahwa teks-teks syariaah tidak melarangnya.
2. Bahwa ada perbedaan antara harga tunai yang ada sekarang dan harga tunai yang ada di masa yang akan menurut ahli Kahfi, fuqaha kontemporer, kebiasaan (‘urf) yakni harga tunai yang diberikan lebih tinggi dari harga tunai yang diberikan pada masa yang akan datang.
3. Bahwa peningkatan ini tidak menentang yang diijinkan untuk pembayaran, karena itu, tidak menyamakan dengan riba yang dilarang dalam Al-Qur’an.
4. Peningkatan dibayar pada waktu penjualan, bukan setelah penjualan terjadi.

²² *Ibid.*, hal. 141

5. Bahwa peningkatan karena faktor-faktor yang mempengaruhi pasar seperti permintaan dan persediaan, dan peningkatan atau jatuhnya nilai beli dari uang sebagai akibat dari inflasi atau deflasi.
6. Bahwa penjual melakukan aktifitas komersial yang produktif dan dikenal. Rafiq Al-Misri pakar perbankan Islam saai ini dan pendukung pandangan ini, menyatakan bahwa peningkatan merupakan bunga pada pinjama, dia mengatakan bahwa di dalam penjualan pembayaran tunda, tidaklah mungkin menyamakan penjual dengan lintah darat, walaupun pembelian pembayaran tunda dalam realitasnya terdiri dari penjualan tunai dan pinjaman dengan bunga, namun demikian, penjual sendiri menggabungkan dua aktifitas ini dalam satu aktivitas, yakni dalam aktivitas penjualan. Pembeli dalam praktik kasus ini paling tidak melakukan aktivitas komersial yang produktif dan sah menurut hukum.
7. Bahwa penjual diijinkan untuk membayar harga apapun yang ia inginkan. Rafir Al-Misri mengatakan penjual, sebagai prinsip utama, bebas menentukan harga untuk barangnya. Jika harga sangat tinggi, maka pembeli menolak membeli barangnya. Jika harga sangat tinggi, maka pembeli menolak membeli barang itu atau mencari pengganti, atau penjual lain akan masuk pasar membawa keseimbangan.

Argumen di atas diajukan oleh bank-bank Islam untuk membenarkan peningkatan penjualan pembayaran tunda yang sangat berkaitan dengan lama waktu. Bank-bank Islam tentu saja menerima hukum peningkatan ini, dan menjadi praktik standar untuk menetapkan harga yang lebih tinggi dalam penjualan pembayaran yang ditunda selama transaksi yang secara eksplisit tidak melibatkan

pertukaran uang dengan uang.²³ Sedangkan menurut Slamet Wiyono murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (marjin) yang disepakati penjual dan pembeli. Dalam murabahah, bank syariah dapat bertindak sebagai penjual dan pembeli. Sebagai penjual apabila bank syariah menjual barang kepada nasabah, sedangkan sebagai pembeli apabila bank syariah membeli barang kepada *supplier* untuk dijual kepada nasabah.²⁴

Singkatnya, murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan atau marjin yang disepakati penjual dan pembeli. Dalam murabahah ditentukan *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).²⁵ Bisa diartikan bahwasanya murabahah adalah pembelian barang dengan pembayaran ditangguhkan 1 bulan, 3 bulan, 1 tahun, dan seterusnya. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang diberikan pada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi (inventory). Pembiayaan murabahah mirip dengan kredit modal kerja yang biasanya diberikan oleh bank-bank konvensional, dan karenanya pembiayaan murabahah berjangka waktu di bawah 1 tahun (*short run financing*).²⁶ Jual beli secara al- murabahah di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak.²⁷

Dalam dunia perbankan syariah praktiknya, murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pesanan dari

²³ *Ibid.*, hal. 143

²⁴ Slamet Wiyono, *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah: Berdasarkan PSAK dan PAPS*, (Jakarta: PT Grasindo, 2006), hal. 81

²⁵ A. Karim, *Bank Islam...*, hal. 113

²⁶ Karnaen, A. Perwataatmadja, dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), hal. 57

²⁷ *Ibid.*, hal. 103

nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat masalah untuk membeli barang yang dipesanya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah). Dalam kasus jual beli, misalnya seseorang ingin membeli barang tertentu dengan spesifikasi tertentu, sedangkan barang tersebut belum ada pada saat pemesanan, maka si penjual akan mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasinya, kemudian menjualnya kepada si pemesan contoh mudahnya, si fulan ingin membeli mobil dengan perlengkapan tertentu yang harus dicari, dibeli, dan dipasang pada mobil pesananya oleh dealer mobil. Transaksi murabahah melalui pesanan ini adalah sah dalam fikih Islam antara lain dikatakan oleh Imam Muhammad Ibnu Hasan Al Saybani, Imam Syafi'i dan Imam Ja'far Al Sidiq.

Dalam murabahah melalui pesanan ini, si penjual boleh meminta pembayaran *hamish ghadiyah*, yakni uang tanda jadi ketika ijab qabul. Hal ini sekedar untuk menunjukkan bukti keseriusan pembeli. Bila kemudian si penjual telah membeli dan memasang berbagai perlengkapan di mobil pesananya, sedangkan si pembeli membatalkannya, *hamis qadiyah* ini dapat digunakan untuk menutup kerugian si dealer mobil. Bila jumlah *hamis qadiyahnya* lebih kecil dibandingkan jumlah kerusakan yang harus ditanggung oleh si penjual, penjual dapat meminta kekurangannya. Sebaiknya, bila berlebih, si pembembali berhak atas pembelian itu. Dalam murabahah berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesananya. Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam murabahah diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. Murabahah mu'ajjal dicirikan dengan adanya penyerahan barang diawal akad dan pembayaran kemudian

(setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk sekaligus.²⁸

Karakteristik murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesan atau tanpa pesan, dalam murabahah berdasarkan pesan, bank melakukan pembelian barang setelah pesan dari nasabah.²⁹

Murabahah berdasarkan pesan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesanya. Dalam murabahah pesan mengikat pembelian tidak dapat membatalkan pesannya. Apabila aktiva murabahah yang telah dibeli bank sebagai penjualan dalam murabahah pesanan mengikat mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli, maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual bank dan penjual bank akan mengurangi nilai akad. Cara pembayaran yang berbeda bank dapat memberikan potongan apabila nasabah mempercepat pembayaran cicilan dan melunasi piutang murabahah sebelum jatuh tempo.

Harga yang disepakati dalam murabahah adalah harga jual sedangkan harga beli harus diberitahukan. Jika bank mendapat potongan dari pemasok maka potongan itu merupakan hak nasabah. Apabila potongan tersebut terjadi setelah akad, maka pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad.

Bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang murabahah, antara lain, dalam bentuk barang yang telah dibeli dari bank. Bank dapat meminta

²⁸ A. Karim, *Bank Islam...*, hal. 115

²⁹ Muhammad, *Pengantar Akuntansi Syariah*, (Jakarta: PT Salemba Empat, 2005), hal. 213

kepada nasabah urban sebagai uang muka pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat. Urban menjadi bagian pelunasan piutang murabahah apabila murabahah jadi dilaksanakan. Tetapi apabila burabahah batal, urban dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan kerugian sesuai dengan kesepakatan. Jika uang muka itu lebih kecil dari kerugian bank maka bank dapat meminta tambahan dari nasabah.³⁰

E. Marjin Murabahah

Marjin murabahah merupakan, bahasa lain suatu keuntungan yang diperoleh dari transaksi jual beli atau pembiayaan murabahah yang telah dilakukan oleh bank syariah. Konsep keuntungan dalam Islam, adalah transaksi ekonomi yang dilakukan harus menggunakan unsur '*iwad*. '*Iwad* dapat dipahami sebagai nilai yang berupa resiko, kerja dan usaha serta riiko. Semua transaksi perniagaan untuk mendapatkan keuntungan harus memenuhi kaidah tersebut. Selanjutnya jika unsur-unsur '*iwad* tersebut tidak dipertimbangkan maka transaksi tersebut tergolong riba.³¹

Bank-bank Islam umumnya mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Murabahah, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan Islam prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok yakni, harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark-up* atau laba ciri dasar kontrak murabahah sebagai jual beli dengan pembayaran tunda adalah sebagai berikut:

³⁰ *Ibid.*, hal. 214

³¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah...*, hal. 29

- a. Si pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang, dan batas laba atau *mark-up* harus ditetapkan dalam bentuk presentase dari total harga dan biaya-biaya.
- b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- c. Apa yang diperjual belikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli dan,
- d. Pembayaran ditangguhkan.³²

Ada sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas murabahah dalam operasi investasi perbankan Islam :

- a. Murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan, dibandingkan dengan sistem *profit and loss sharing* , cukup memudahkan.
- b. *Mark-up* dalam murabahah dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi pesaing bank-bank Islam.
- c. Murabahah menjauhkan ketidak pastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem *profit and loss sharing*, dan
- d. Murabahah tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam murabahah adalah hubungan antara kreditur dan debitur.³³

Dalam mengaplikasikan pembiayaan bank syariah diharapkan memberikan bagi hasil kepada dana pihak ke tiga minimal sama dengan, atau bahkan lebih besar, dari pada suku bunga yang berlaku di bank konvensional serta menerapkan

³² Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah: Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, terj. Arif Maftukhin, (Jakarta: Paramadina, 2004), hal. 120

³³ *Ibid.*, hal. 121

margin keuntungan pembiayaan yang lebih rendah dari pada suku bunga kredit bank konvensional.

Untuk merealisasikan konsep ideal tersebut, bank syariah harus dikelola secara optimal berdasarkan prinsip-prinsip amanah, shidiq, fatonah, dan tabligh, termasuk dalam hal kebijakan penetapan margin keuntungan dan nisbah bagi hasil pembiayaan.

Bank syariah menerapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu, seperti pembiayaan murabahah, ijarah, ijarah mutahia bit tamlik, salam, dan istisna'.³⁴

Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan merupakan nilai yang diperoleh oleh bank dalam melaksanakan kegiatan operasi jual beli yakni transaksi murabahah dengan prosentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan sewa berdasarkan akad murabahah, salam, istisna' ijarah disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafon pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum dalam perjanjian pembiayaan.

³⁴A. Karim, *Bank Islam...*, hal. 254

Dalam penentuan atau penetapan suatu margin keuntungan terdapat dalam suatu referensi margin keuntungan yang dimaksud referensi margin keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO (*Asset-Liability Commite*) bank syariah. Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO bank syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal sebagai berikut:

- a. *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung.
- b. *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata bank konvensional atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional, yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata tingkat suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat.
- c. *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan akan diberikan kepada dana pihak ketiga.³⁵
- d. *Accuring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan biaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.
- e. *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.³⁶

Dalam hal ini ALCO (*Assets-liability commite*) berfungsi untuk menentukan berbagai macam kebijaksanaan di dalam aplikasi atau penggunaan dana. Secara

³⁵ *Ibid.*, hal. 254

³⁶ *Ibid.*, hal. 255

spesifik ALCO memberikan batasan-batasan atau limit beberapa besarnya pembiayaan yang disalurkan oleh bank, *net margin*. Ketua *assets and liability commite* ini biasanya dipegang langsung oleh direktur utama bank yang bersangkutan atau sering juga dijabat oleh *Executive Vice President*. Secara singkat struktur ALCO terdiri dari ketua, wakil ketua, sekretaris dan anggota. Alco melakukan rapat secara periodik minimal sebulan sekali, namun jika terjadi penggeseran-penggeseran penting dalam pasar uang atau pun pasar modal, ALCO dapat saja mengadakan rapat atau pertemuan secara mendadak untuk menentukan strategi dan kebijaksanaan yang perlu diambil dalam menghadapi situasi tersebut.³⁷

F. Keterkaitan antara Suku Bunga Bank Indonesia dan Pembiayaan Murabahah Terhadap Jumlah Marjin Murabahah

Keterkaitan atau hubungan suku bunga Bank Indonesia dan jumlah marjin murabahah menurut Adiwarman A. Karim adalah, bahwa marjin murabahah ditentukan dengan berbagai pertimbangan adalah *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata bank konvensional dan *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan akan diberikan kepada dana pihak ketiga.³⁸ Melihat teori tersebut, dapat di jelaskan secara tidak langsung, marjin murabahah ditentukan oleh suatu target bagi hasil yang akan diberikan pada dana pihak ketiga. Selanjutnya, jika penentuan nisbah bagi hasil mengacu pada suku bunga Bank Indonesia maka akan mengakibatkan pengaruh pada jumlah marjin murabahah. Jadi pengaruh yang terjadi pada suku bunga Bank Indonesia tidak

³⁷ Frianto Pandia, *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2012), hal. 195

³⁸ A. Karim, *Bank Islam...*, hal. 254

terjadi secara langsung melainkan tergantung pada target nisbah bagi hasil yang akan dibagikan pada dana pihak ketiga. Sedangkan pengaruh pembiayaan murabahah terhadap margin murabahah adalah, dalam pembiayaan murabahah akan diperoleh pendapatan margin murabahah, dimana pendapatan margin ini merupakan keuntungan yang telah ditetapkan oleh bank syariah pada awal akad.

Dapat disimpulkan dari teori-teori di atas, secara tidak langsung hubungan suku bunga bank Indonesia dan pembiayaan murabahah terhadap margin murabahah adalah, jika nisbah bagi hasil bank syariah yang ditentukan oleh bank syariah tinggi sesuai dengan suku bunga bank Indonesia, maka akan berakibat pada target bagi hasil yang diberikan pada dana pihak ketiga juga tinggi. Sehingga margin yang ditentukan oleh bank syariah juga tinggi dan akibatnya jumlah margin murabahah yang terkumpul meningkat begitupun sebaliknya dan jika jumlah pembiayaan murabahah menurun maka jumlah margin juga akan menurun.

G. Kajian Penelitian Terdahulu

Sudah banyak penelitian yang memiliki kemiripan dengan penelitian ini dari segi tema yang dibahas, beberapa penelitian tersebut secara keseluruhan membahas mengenai masalah margin murabahah dan pembiayaan murabahah, sehingga perlu diungkapkan sebagian penelitian tersebut dalam penelitian ini. Beberapa penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

1. M. Nur Rianto Al Arif, "*Tingkat Suku Bunga Bank Konvensional dan Pengaruhnya Terhadap Penetapan Presentase Bagi Hasil di Bank syariah*".³⁹ Penelitian ini membahas tentang Bank syariah dalam menentukan

³⁹ M. Nur Rianto Al Arif, (*Tingkat Suku Bunga Bank Konvensional dan Pengaruhnya Terhadap Penetapan Presentase Bagi Hasil di Bank syariah*), Jurnal Dialog Balitbang Kemenag RI No. 69, 2010.

margin sangat berpengaruh signifikan terhadap tingkat suku bunga. Pengaruh tingkat suku bunga bank konvensional sebagai salah satu faktor dalam penentuan margin bagi hasil di bank syariah. Penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi *distributed-lag* untuk menganalisis pengaruh tingkat suku bunga pada periode ini, tingkat suku bunga pada periode sebelumnya terkait hubungannya dengan penentuan margin bagi hasil di bank syariah. Hasil yang ditemukan pada penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat suku bunga bank konvensional secara signifikan memengaruhi dalam penentuan margin bagi hasil di bank syariah. Hal ini memberi makna bahwa dalam penentuan margin bagi hasil di bank syariah tidak dapat dipisahkan dari pengaruh dalam penentuan tingkat suku bunga bank konvensional sebagai acuan.⁴⁰

2. Andy Setiawan, "*Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin dalam Pembiayaan Murabahah di BPR Syariah Dana Mulia Surakarta Tahun 2009*".⁴¹ Penelitian ini membahas tentang Faktor yang mempengaruhi perolehan margin adalah suatu kesepakatan antara pihak bank dan nasabah serta penentuan margin tidak berubah selama pembiayaan berlangsung. Hasil penelitian berisi karakteristik akad, pembiayaan murabahah dalam hal akad pembiayaan murabahah di BPR Syariah Dana Mulia menggunakan akad jual beli, uang muka dalam produk pembiayaan murabahah di BPRS dana Mulia, bank dapat meminta uang muka kepada nasabah, jangka waktu dan pengembalian, jangka waktu pengembalian ditetapkan berdasarkan

⁴⁰*Ibid.*, hal. 11

⁴¹Andy Setiawan, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin dalam Pembiayaan Murabahah di BPR Syariah Dana Mulia Surakarta Tahun 2009*, (Surakarta: Skripsi, 2009).

kesepakatan antara bank dengan nasabah, pembayaran angsuran dan margin keuntungan ditetapkan pada awal akad berdasarkan kesepakatan dan tidak berubah selama periode pembiayaan, biaya biaya yang dibebankan berkisar 2% dari jumlah pembiayaan ditambah dengan materai 3 lembar, agunan dimana bank berhak untuk meminta agunan kepada nasabah, nilai pembiayaan yang diberikan minimal 30% dari nilai agunan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan margin keuntungan pada produk pembiayaan murabahah di BPRS Dana Mulia adalah berdasarkan kebijakan dari manajemen bank faktor yang ke dua adalah harga pasar dan dalam praktiknya BPRS Dana Mulia sebagai lembaga keuangan Syariah dalam menentukan besarnya margin keuntungan dalam produk pembiayaan murabahah masih memperhatikan tingkat suku bunga dari lembaga keuangan lainya dan harga pasar.⁴²

3. Sri dewi Anggadini “*Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT Assalam Pacet-Cianjur*”.⁴³ Dalam penelitian ini membahas tentang penentuan margin murabahah disesuaikan tuntunan syariah dengan menerapkan pola yang dicontohkan oleh rasulullah dalam sistim berdagang, dimana apabila sudah terjadi kesepakatan menjadi mitra atas dasar negosiasi dijelaskan harga beli dan ditambah biaya yang dikeluarkan dan ditambah keuntungan yang diperoleh BMT. Sedangkan metode dalam menentukan margin yang dilakukan BMT As-salam hanya menggunakan salah satu dari metode yang dikemukakan oleh Muhammad, yakni metode *mark-up* dengan

⁴²*Ibid.*, hal. 59

⁴³ Sri Dewi Anggadini, “Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT Assalam Pacet-Cianjur” dalam *Majalah Ilmiah Unikom*, 2009

kata lain suku bunga bank Indonesia tidak berpengaruh dalam menentukan margin.⁴⁴

4. Alima Setiyarini, “*Pengaruh Presepsi Nasabah dan Margin Terhadap Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT Bumi Sekar Madani*”.⁴⁵ Penelitian ini membahas tentang Presepsi nasabah dan Margin mengalami pengaruh signifikan terhadap Pengambilan Pembiayaan murabahah di BMT Bumi Sekar Madani. Penelitian ini merupakan penelitian kasual komparatif dengan unit analisis yang diteliti adalah nasabah BMT Bumi Sekar Madani. Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel dengan metode *Purposive Sampling* dengan sampel sebanyak 96 nasabah yang mengambil pembiayaan *murabahah*. Kuesioner diuji validitas dan reliabilitasnya sebelum dilakukan pengumpulan data penelitian. Alat uji yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan uji prasyarat analisis yang meliputi uji normalitas, uji linearitas dan uji asumsi klasik yang meliputi uji multikolonieritas dan uji heteroskedastisitas. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi sederhana dan analisis regresi berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Persepsi Nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* yang ditunjukkan dengan nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,429, koefisiendeterminasi (R²) sebesar 0,184 dan nilai t hitung > t tabel pada taraf signifikansi 5% yaitu sebesar 4,599 > 1,980, (2) *Margin* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* yang ditunjukkan dengan nilai koefisien korelasi (R)

⁴⁴ *Ibid.*, hal. 197

⁴⁵ Alima Setiyarini, *Pengaruh Presepsi Nasabah dan Margin Terhadap Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT Bumi Sekar Madani*, (Yogyakarta: Skripsi, 2012)

sebesar 0,262, koefisien determinasi (R²) sebesar 0,068 dan nilai t hitung > t tabel pada taraf signifikansi 5% yaitu sebesar 2,628 > 1,980, (3) Persepsi Nasabah dan Margin secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah* yang ditunjukkan dengan nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,481, koefisien determinasi (R²) sebesar 0,231 dan nilai F hitung > F tabel pada taraf signifikansi 5% yaitu sebesar 13,976 > 3,09.⁴⁶

5. Haidar Sabana Sakti, "*Pengaruh Biaya Operasional dan Tingkat Suku Bunga Terhadap Margin Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Mega Syariah Indonesia*".⁴⁷ Penelitian ini membahas tentang biaya operasional dan tingkat suku bunga berpengaruh terhadap margin pembiayaan murabahah pada PT. Bank Mega Syariah Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel biaya operasional dan tingkat suku bunga berpengaruh positif signifikan terhadap margin murabahah pada PT. Bank Mega Syariah Indonesia. Pengujian secara parsial variabel biaya operasional dan tingkat suku bunga terbukti berpengaruh positif signifikan terhadap margin murabahah pada PT. Bank Mega Syariah Indonesia. Koefisien determinasi menunjukan bahwa 78,9% variabel margin murabahah (Y) dapat dijelaskan oleh variabel biaya operasional (X1), tingkat suku bunga (X2), sedangkan 21,1% adalah pengaruh dari variabel lain yang tidak dijelaskan oleh model penelitian ini

⁴⁶ *Ibid.*, hal. 89

⁴⁷ Haidar Sabana Sakti, *Pengaruh Biaya Operasional dan Tingkat Suku Bunga Terhadap Margin Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Mega Syariah Indonesia*, (Yogyakarta: Skripsi, 2014)

seperti faktor biaya dana atau biaya bagi hasil, keuntungan yang diharapkan (*expected yield bank*), dan dana pihak ketiga (DPK).⁴⁸

6. Liana Purnama Sari “*Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Tingkat Suku Bunga Bank Indonesia Terhadap Pendapatan Margin Murabahah Pada PT Bank Syariah Mandiri*”.⁴⁹ Penelitian ini membahas tentang pengaruh suku bunga dan pembiayaan murabahah terhadap pendapatan margin murabahah pada PT. Bank Mandiri Syariah, dimana penelitian ini meneliti tentang hubungan suku bunga Bank Indonesia secara langsung dengan pendapatan margin murabahah. Metode penelitian yang digunakan adalah metode asosiatif atau hubungan, populasi dalam penelitian ini adalah data pembiayaan murabahah, data margin murabahah PT. Bank Syariah Mandiri cabang Ilir Timur II Palembang dan *BI Rate* yang diperoleh dari tahun 2008 sampai dengan tahun 2012. Hasil penelitian secara simultan pembiayaan murabahah dan tingkat suku bunga Bank Indonesia berpengaruh signifikan terhadap margin murabahah dengan R square sebesar 85.4% dan sisanya sebesar 14.6% merupakan faktor lain diluar dua variabel bebas. Secara parsial pembiayaan murabahah berpengaruh signifikan terhadap pendapatan margin murabahah dengan nilai signifikansi sebesar 0.000 atau dibawah 0.05 dan tingkat suku bunga Bank Indonesia tidak berpengaruh signifikan terhadap margin murabahah dengan nilai signifikansi 0.827 diatas 0.05.⁵⁰

⁴⁸ *Ibid.*, hal. 86

⁴⁹ Liana Purnama Sari, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Tingkat Suku Bunga Bank Indonesia Terhadap Pendapatan Margin Murabahah pada PT. Bank Syariah Mandiri*, (Palembang:Skripsi, 2012).

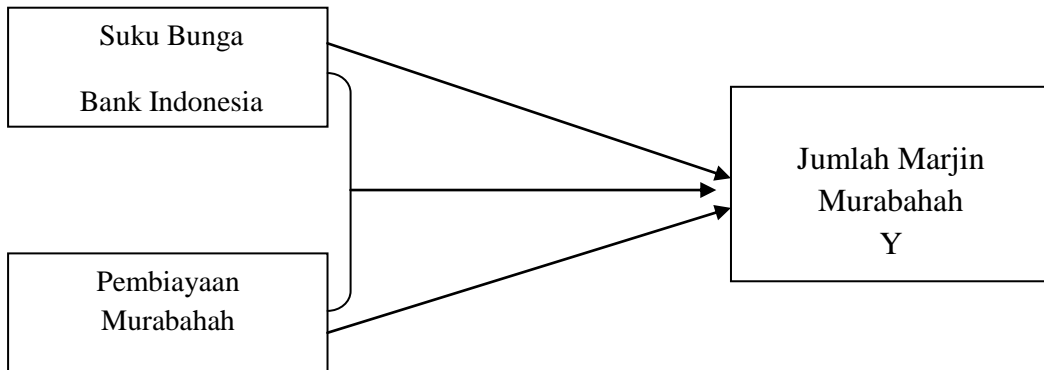
⁵⁰ *Ibid.*, hal. 1

Secara keseluruhan kajian penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai pertimbangan dalam penulisan skripsi ini memiliki kesamaan. Kesamaan terletak pada luas cakupan variabel yang digunakan oleh para peneliti terdahulu, dan penelitian tersebut membahas mengenai hal-hal yang berpengaruh terhadap jumlah margin murabahah, suku bunga Bank Indonesia, dan pembiayaan murabahah.

Sedangkan perbedaan penelitian-penelitian di atas, atau penelitian yang dilakukan oleh Liana Purnama Sari dengan penelitian ini adalah, jika penelitian ini terfokus dan terspesifik pada pembahasan mengenai pengaruh suku bunga Bank Indonesia yang berpengaruh secara tidak langsung dengan jumlah margin murabahah. Selanjutnya dapat dijelaskan untuk variabel suku bunga Bank Indonesia yang berpengaruh secara tidak langsung terhadap jumlah margin murabahah, maksudnya adalah, pada saat penentuan nisbah bagi hasil PT. Bank Muamalat Indonesia tetap mempertimbangkan tinggi rendahnya suku bunga BI yang merupakan kompetitor tidak langsung dengan menjalankan usaha yang sama. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Liana Purnama Sari terdapat pada PT. Bank Syariah Mandiri Pada tahun 2008 sampai dengan 2012. Sedangkan penelitian ini pada PT. Bank Muamalat Indonesia periode triwulan tahun 2007 sampai dengan 2014.

H. Kerangka Konseptual

Berdasarkan kajian teoritis yang telah dijelaskan di atas, maka untuk mempermudah penelitian dan agar tidak menyimpang dari inti permasalahan, perlu dijelaskan suatu kerangka konsep penelitian sebagai berikut:



Dari kerangka konseptual di atas dapat dijelaskan bahwa variabel suku bunga Bank Indonesia (X_1) mempunyai pengaruh terhadap jumlah marjin murabahah (Y). Begitu juga dengan pembiayaan murabahah (X_2) yang juga memiliki pengaruh terhadap jumlah marjin murabahah (Y). Selain itu, variabel perubahan suku bunga Bank Indonesia (X_1) dan pembiayaan murabahah (X_2) secara bersama-sama juga memiliki pengaruh terhadap jumlah marjin murabahah (Y).

I. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan pada kerangka konseptual maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian:

1. Suku bunga Bank Indonesia berpengaruh signifikan terhadap jumlah marjin pembiayaan murabahah.
2. Pembiayaan murabahah berpengaruh signifikan terhadap jumlah marjin murabahah.

3. Suku bunga Bank Indonesia dan pembiayaan murabahah berpengaruh terhadap jumlah margin murabahah.