BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1.Kajian Putaka

2.1.1. Pembiayaan

2.1.1.1.Pengertian Pembiayaan

Penyaluran dana pada Bank Syariah disebut dengan pembiayaan. Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah terbagi menjadi beberapa prinsip yaitu berdasarkan prinsip jual beli, bagi hasil dan sewa. Pembiayaan pada bank syariah sangat penting karena kegiatan pembiayaan ini merupakan salah satu sarana untuk memperoleh keuntungan juga untuk menjaga keamanan dana nasabah.

Pengertian pembiayaan menurut Kasmir (2004:92) dijelaskan sebagai berikut:

> "Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil."

Menurut Dahlan Siamat (2004:192) menjelaskan bahwa penyaluran dana disebut dengan pembiayaan:

> " Dalam penyaluran dana bank syariah harus berpedoman pada prinsip kehati-hatian. Sehubungan dengan hal itu bank diwajibkan untuk meneliti secara seksama calon nasabah penerima dana berdasarkan azas pembiayaan yang sehat agar pendapatan yang diterima dapat optimal."

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa penyaluran dana dan pembiayaan pada bank syariah pada dasarnya sama, hanya berbeda pada istilahnya saja.

Sedangkan pembiayaan menurut Habib Nazir dan Muhammad Hasanudin (2004:457) adalah sebagai berikut :

> "Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank,yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit* unit."

Dari pengertian diatas, dapat di tarik kesimpulan bahwa pembiayaan merupakan pemberian pinjaman atau penyedia dana yang diberikan kepada peminjam atau yang dibiayainya dan pihak yang dibiayai tersebut wajib untuk membayar atau mengembalikan tagihan tersebut pada jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan dan dengan imbalan yang telah disepakati.

2.1.1.2.Fungsi Pembiayaan

Fungsi pembiayaan menurut Muhammad (2005:263) adalah sebagai berikut:

1. Memperoleh *profit* yang optimal.
2. Menyediakan aktiva cair dan kas yang memadai.
3. Menyimpan cadangan.
4. Mengelola kegiatan-kegiatan lembaga ekonomi dan kebijakan yang pantas bagi seseorang yang bertindak sebagai pemelihara dana-dana orang lain.
5. Memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan.

Dari fungsi pembiayaan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan memiliki berbagai macam fungsi selain untuk memperoleh laba yang optimal, bank juga menyediakan aktiva cair dan kas yang memadai untuk keperluan bank itu sendiri atau untuk kepentingan nasabah yang bisa diambil kapan saja. Fungsi lainnya yaitu untuk menyimpan cadangan yang maksudnya adalah dana yang diberikan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan oleh bank harus mengembalikannya sesuai dengan perjanjian. Apabila dana yang diperoleh dari

pihak ketiga tidak disalurkan lagi maka dana tersebut akan mengendap dan tidak dapat menghasilkan apa-apa, sehingga akan timbul kelebihan dana di bank dan bank tidak dapat memberikan imbalan kepada nasabah yang telah menyimpan dananya.

2.1.1.3.Pembiayaan *Murabahah*

Produk penyaluran dana kepada masyarakat atau pada bank syariah disebut juga dengan pembiayaan. Pembiayaan pada syariah dapat terbagi menjadi beberapa jenis yang salah satunya adalah pembiayaan jual beli. Pembiayaan jual beli terdiri dari pembiayaan *murabahah*, *salam* dan *istishna*. Namun pembiayaan yang berkaitan dengan penelitian ini adalah pembiayaan *murabahah*.

Menurut Ascarya (2007:164) mendefinisikan pengertian *murabahah* adalah sebagai berikut :

> "Pembiayaan *murabahah* adalah penjualan barang oleh seseorang kepada pihak lain dengan pengaturan bahwa penjual berkewajiban untuk mengungkapkan kepada pembeli harga pokok dari barang dan *margin* keuntungan yang dimasukkan kedalam harga jual barang tersebut, pembayaran dapat dilakukan secara tunai maupun tangguh."

Menurut Ahmad Gozali (2005:94) mendefinisikan pengertian *murabahah* adalah sebagai berikut:

> "Suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya dalam bentuk barang yang dibutuhkan nasabah yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank + *margin* keuntungan) pada waktu dan mekanisme pembayaran yang ditetapkan sebelumnya pada awal."

Menurut Adiwarman A.Karim (2008:113) menjelaskan pengertian *murabahah* adalah sebagai berikut:

> "*Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*Margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperolehnya)."

Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli dengan mengungkapakan harga pokok pembelian dan menambah tingkat *margin* yang telah ditetapkan oleh bank.

2.1.1.4.Pengertian dan Landasan Syariah *Murabahah*

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu memberikan fasilitas-fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang kekurangan dan membutuhkan dana dari bank. Dalam pembiayaan bank syariah terdapat berbagai macam pembiayaan, namun dalam penelitian ini penulis lebih menitikberatkan terhadap pembiayaan jual beli yaitu *murabahah*. Pada saat ini pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang banyak digunakan oleh bank dalam penyaluran dana (pembiayaan), Karena mudah diimplementasikan, pendapatan bank dapat diprediksi, tidak perlu mengenal nasabah secara mendalam, menganalogikan *murabahah* dengan pembiayaan konsumtif.

Beberapa alasan menurut Saeed (2004:140) mengapa transaksi *murabahah* begitu dominan dalam pelaksanaan investasi perbankan syariah yang dikutip oleh Wiroso (2005:13) adalah sebagai berikut:

1. *Murabahah* adalah mekaisme penanaman modal jangka pendek dengan pembagian untung atau bagi hasil/PLS (*profit and loss sharing*).

2. *Mark-up* (keuntungan atau *margin*) dalam *murabahah* dapat ditetapkan dengan cara menjamin bahwa bank mampu mengembalikan dibandingkan bank-bank yang berbasis bunga dimana bank-bank islam sangat kompetitif.
3. *Murabahah* menghindari ketidakpastian yang diletakkan dengan perolehan usaha berdasarkan system PLS.
4. *Murabahah* tidak mengizinkan bank islam untuk turut campur dalam manajemen bisnis karena bank bukanlah *partner* dengan klien tetapi hubungan mereka adalah debitur dan kreditur.

Dalam islam, perdagangan dan perniagaan selalu dihubungkan dengan nilai-nilai moral, sebagai contoh setiap pedagang atau penjual harus menyatakan kepada pembeli bahwa barang tersebut layak dipakai dan tidak ada cacat. Atau seandainya tidak ada cacat maka itupun harus diungkapkan dengan jelas. Dalam jual beli sangat diharapkan adanya unsur suka sama suka. Apabila pembeli tidak menyukai barang yang akan dibeli, dan pembeli menyatakan batal sebelum akad di*ijab*kan, maka jual beli itu tidak sah dan harus diterima dengan lapang dada oleh masing-masing pihak.

2.1.1.5.Syarat dan Komponen *Murabahah*

Menurut Muhammad Syafi'I Antonio (2002:102) transaksi *murabahah* harus memenuhi syarat berikut ini:

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah,
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan,
3. Kontrak harus bebas dari riba,
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian,
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

Secara prinsip, jika syarat (1),(4), dan (5)tidak dipenuhi, pembeli memiliki piihan:

1. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya,
2. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual,
3. Membatalkan kontrak.

Jual beli secara *murabahah* diatas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, system yang digunakan adalah *murabahah* kepada pemesan pembeli (*murabahah* KPP). Hal ini dinamakan demikian karena penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan pembeli yang memesannya.

Pada pelaksanaan *murabahah* banyak pihak yang mengatakan *murabahah* tidak berbeda dengan pembiayaan konsumen (*customer financing*) yang diberikan dalam bentuk uang bahkan dalam melakukan perhitungan keuntungan, lebih mahal dibanding konvensional.

Jika ditelaah lebih lanjut pengertian *murabahah* adalah menjual barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba. Bank syariah harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang tersebut, atas besarnya biaya yang dikeluarkan. Menurut Wiroso (2005:60) terkandung komponen-komponen sebagai berikut:

1. Harga pokok barang adalah harga barang ditambah dengan beban-beban lain yang dikeluarkan sehingga barang tersebut memiliki nilai ekonomis.
   Masalah yang terkait dengan harga pokok ini adalah:
   a. Pengadaan barang yang diperjualbelikan,
   b. Diskon dari pemasok (*Supplier*),
   c. Pengadaan barang jika diwakilkan,
   d. Nilai harga pokok (perolehan).
2. Keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak dengan tidak menganiaya salah satu pihak,
3. Harga jual *murabahah,* yaitu harga yang disepakati yang meliputi harga perolehan ditambah dengan keuntungan yang disepakati yang terkait dengan harga jual *murabahah* adalah sama:
   a. Hutang nasabah,
   b. Uang muka dari nasabah,
   c. Pembayaran angsuran,
   d. Pembayaran pelunasan lebih awal.

Dalam prinsip jual beli pada prinsipnya penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi jual beli (akad) dan pembayarannya dapat dilakukan secara tunai atau angsuran.

2.1.1.6.Jenis Murabahah

Jenis murabahah menurut Wiroso (2005:37) dapat dibedakan menjadi 2, yaitu:

1. *Murabahah* tanpa pesanan,
2. *Murabahah* berdasarkan pesanan

Adapun penjelasan dari kedua jenis *murabahah* diatas adalah sebagai berikut:

1. *Murabahah* tanpa pesanan

   Maksudnya, ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya, penyediaan barang tidak terpengaruh terkait langsung dengan ada tidaknya pembeli.

2. *Murabahah* berdasarkan pesanan

   Maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehinnga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan.

   Murabahah berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi 2,yaitu:

a. Bersifat mengikat, yaitu apabila telah dipesan maka harus dibeli,
b. Bersifat tidak mengikat, yaitu walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membelikan barang tersebut.

2.1.1.7.Bentuk-bentuk Akad Murabahah

Menurut Ascarya (2007:89), Bentuk-bentuk *murabahah* antara lain:

1. *Murabahah* sederhana

   Murabahah sederhana adalah bentuk akad *murabahah* ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah *margin* keuntungan yang diinginkan.

2. *Murabahah* kepada pemesan

   Bentuk *murabahah* ini melibatkan tiga pihak,yaitu: pemesan, pembeli, dan penjual. Bentuk *murabahah* ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Bentuk murabahah ini yang diterapkan perbankan syariah dalam pembiayaan.

2.1.1.8.Ketentuan Pembiayaan Murabahah

Menurut Syafi'i Antonio (2009:105) terdapat beberapa ketentuan umum dalam pembiayaan *murabahah* antara lain:

1. Jaminan

   Pada dasarnya jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *bai'al-murabahah,* jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan / Bank) dapat meminta si pemesan (pemohon / nasabah) suatu jaminan (*rahn*) untuk di pegangnya. Dalam teknis operasionalnya, barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran utang.

2. Utang Dalam *Murabahah* kepada Pemesan Pembeli (KPP)

   Secara prinsip penyelesaian utang si pemesan dalam transaksi *murabahah* KPP tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan si pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Apakah si pemesan menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, si pemesan tetap berkewajiban menyelesaikan hutangnya kepada pembeli.

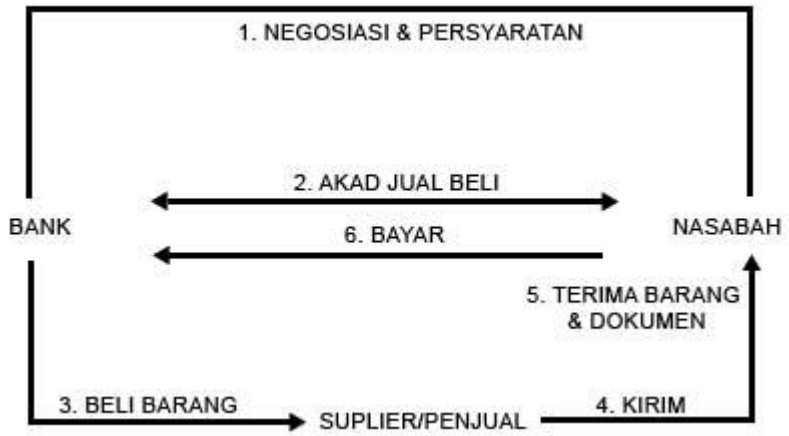
3. Penundaan Pembayaran Untuk Debitur Mampu

   Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis mampu dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *al-murabahah* ini. Bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan yaitu mengambil prosedur hukum untuk mendapat kembali utang itu dan mengklaim kerugian yang terjadi akibat penundaan.

4. Bangkrut

   Jika pemesan yang berhutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai sedangkan ia mampu kreditor harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup membayar kembali.

2.1.1.9.Skema Pembelian *Murabahah*



Gambar 2.1
Skema Pembelian *Murabahah*

Dari skema transaksi pembiayaan *murabahah* diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* kemudian nasabah diberikan persyaratan oleh pihak bank, setelah persyaratan tersebut dipenuhi, pihak bank mengajukan harga kepada nasabah dan terjadi negosiasi antara bank dengan nasabah baik dari segi harga, uang muka, cara pembayaran, produk dan waktu pengiriman.
2) Setelah negosiasi selesai terjadi kesepakatan antara bank dan nasabah maka terjadilah akad jual beli.
3) Dalam akad jual beli ini bank tidak memproduksi sendiri barang tersebut melainkan membeli barang pesanan tersebut kepada supplier atau penjual.
4) Setelah barang pesanan tersebut dibeli maka bank langsung mengirimkannya kepada nasabah.

5) Apabila barang sudah sampai ketangan nasabah maka nasabah akan menerima dokumen penerimaan barang tersebut.
6) Nasabah membayar kepada bank sesuai dengan akad yang telah disepakati pada awal transaksi.

2.1.1.10. Ketentuan Jual Beli (*murabahah*)

Dalam melaksanakan transaksi *murabahah,* ketentuan atau aturan yang perlu diperhatikan yaitu ketentuan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional dan Ketentuan Bank Indonesia yang tercantum dalam Peraturan Bank Indonesia maupun pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia (PAPSI).

Menurut Wiroso (2005:45-46) Fatwa Dewan Syariah Nasional yang terkait dengan transaksi Fatwa *murabahah* antara lain adalah:

1) Nomor 4/DSN-MUI/VI/2000 Tanggal 1 April 2000 tentang *murabahah*,
2) Nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 Tanggal 16 September 2000 tentang uang muka dalam *murabahah*,
3) Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 Tanggal 16 September 2000 tentang diskon dalam *murabahah*,
4) Nomor 17/DSN-MUI/IX/2000 Tanggal 16 september 2000 tentang Pembayaran,
5) Nomor 23/DSN-MUI/IX/2000 Tanggal 28 September 2000 tentang potongan pelunasan dalam *murabahah.*

Berdasarkan fatwa-fatwa tersebut, Bank Indonesia mengatur lebih lanjut dalam bentuk peraturan Bank Indonesia atau Surat Edaran Bank Indonesia.

2.1.1.11. Manfaat dan Resiko *Murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *murabahah* memiliki beberapa manfaat, dengan demikian juga resiko yang harus diantisipasi. Menurut Wiroso (2005:12-13) manfaat *murabahah* adalah sebagai berikut:

1) Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya dibank syariah.
2) Mudah diimplementasikan, jual beli *murabahah* dengan cepat mudah diimplementasikan dan dipahami, karena para pelaku bank syariah menyamakan *murabahah* sama dengan kredit investasi konsumtif.
3) Pendapatan bank dapat diprediksi, dalam transaksi *murabahah* bank syariah dapat melakukan estimasi pendapatan yang akan diterima, karena dalam transaksi *murabahah* hutang nasabah adalah harga jual sedangkan dalam harga jual terkandung porsi pokok keuntungan. Sehingga dalam keadaan normal bank dapat memprediksi pendapatan yang akan diterima.
4) Menganalogikan *murabahah* dengan pembiayaan konsumtif, karena secara sepintas terdapat persamaan antara jual beli *murabahah* dengan pembiayaan yang diberikan adalah komoditi (barang) bukan uang dan pembayarannya dapat dilakukan dengan secara tangguh atau cicilan ataupun cara lainnya. Namun jika diperhatikan ketentuan fatwa yang ada dan dijalankan sesuai dengan konsep syariah keduanya mempunyai karakteristik yang berbeda.

Sedangkan kemungkinan resiko yang harus diantisipasi menurut Muhammad Syafi'i Antonio (2002:107) adalah sebagai berikut:

1) *Default* atau kelalaian nasabah; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2) Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi jika harga di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual tersebut.
3) Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab.
4) Dijual, karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang maka ketika kontrak ditandatangani, barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian resiko *default* akan besar.

2.1.2. Tingkat Suku Bunga

Suku bunga merupakan salah satu variabel dalam perekonomian yang senantiasa diamati secara cermat karena dampaknya yang luas. Ia mempengaruhi secara langsung kehidupan masyarakat keseharian dan mempunyai damapak penting terhadap kesehatan ekonomi.

Indikator lain yang menjadi penilaian masyarakat terhadap suatu bank adalah tingkat suku bunga. Fluktuasi suku bunga sangat mempengaruhi perilaku pasar dalam pengambilan keputusan. Pengertian Bunga Bank menurut Kasmir (2004:121) adalah sebagai berikut:

> "Balas jasa yang diberikan oleh Bank yang berdasarkan prinsip konvensional kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya."

Sedangkan menurut Sawaldjo Puspopranoto (2004:12) suku bunga adalah sebagai berikut :

> "Suku bunga adalah rasio dari bunga terhadap jumlah pinjaman. Suku bunga adalah harga dari meminjam uang untuk meggunakan daya belinya."

Sawaldjo Puspopranoto (2004:60) mengatakan BI *Rate* adalah :

> "Suku bunga dengan tenor 1 bulan yang diumumkan oleh Bank Indonesia secara periodik untuk jangka waktu tertentu yang berfungsi sebagai sinyal atau *stance* kebijakan moneter."

2.1.2.1.Fungsi Tingkat Bunga

Tingkat bunga mempunyai beberapa fungsi penting atau peran penting dalam perekonomian, yaitu :

a. Membantu mengalirnya tabungan berjalan kearah investasi guna mendukung pertumbuhan perekonomian.
b. Mendistribusikan jumlah kredit yang tersedia, pada umumnya memberikan dana kredit kepada proyek investasi yang menjanjikan hasil tertinggi.
c. Menyeimbangkan jumlah uang beredar dengan permintaan akan uang dari suatu negara.
d. Merupakan alat penting menyangkut kebijakan pemerintah melalui pengaruhnya terhadap jumlah tabungan dan investasi.

2.1.2.2.Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Suku Bunga

Banyak faktor yang mempengaruhi tingkat bunga misalnya penentuan tingkat bunga sangat tergantung kepada berapa besar pasar uang domestik mengalami keterbukaan sistem dana suatu Negara dalam artian penentuan *financial* suatu Negara yang cenderung berbeda.

Faktor yang mempengaruhi tingkat bunga global suatu Negara adalah tingkat bunga diluar negeri dan depresiasi mata uang dalam negeri terhadap mata uang asing yang diperkirakan akan terjadi. Namun demikian, dalam sebuah bank menentukan tingkat bunga bergantung hasil interaksi antara bunga simpanan dengan bunga pinjaman yang keduanya saling mempengaruhi satu sama lain.

Menurut Kasmir (2004:122-124) menyatakan bahwa faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga adalah sebagai berikut:

1. Kebutuhan Dana
2. Persaingan
3. Kebijaksanaan Pemerintah
4. Target Laba Yang Diinginkan

5. Jangka Waktu
6. Kualitas Jaminan
7. Reputasi Perusahaan
8. Produk Yang Kompetitif
9. Hubungan Baik
10. Jaminan Pihak Ketiga

Secara garis besar dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Kebutuhan Dana

Apabila bank kekurangan dana, sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan yang secara otomatis akan meningkatkan bunga pinjaman.

2) Persaingan

Jika hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan dinaikkan di atas bunga pesaing. Namun, sebaliknya untuk bunga pinjaman kita harus berada dibawah bunga pesaing.

3) Kebijaksanaan Pemerintah

Untuk bunga simpanan dan bunga pinjaman tidak boleh melebihi bunga yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

4) Target Laba Yang Diinginkan

Jika laba yang diinginkan besar maka bunga pinjaman ikut besar dan sebaliknya.

5) Jangka Waktu

Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan risiko di masa datang.

6) Kualitas Jaminan

   Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya.

7) Reputasi Perusahaan

   Nama baik suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan. Karena perusahaan yang bonafid kemungkinan risiko kredit macet di masa akan datang relatif kecil.

8) Produk Yang Kompetitif

   Untuk produk yang kompetitif bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif.

9) Hubungan Baik

   Nasabah yang mempunyai hubungan baik dengan pihak bank sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah yang lain.

10) Jaminan Pihak Ketiga

    Jika pihak yang memberikan jaminan baik dari segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitas terhadap bank, maka bunga yang dibebankan pun berbeda.

2.1.3. Pendapatan Margin *Murabahah*

2.1.3.1.Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan keuntungan yang diperoleh dari hasil kegiatan usaha suatu perusahaan atau bank. Pengertian pendapatan menurut Muhammad Syafi'i Antonio (2002:204) pengertian pendapatan adalah sebagai berikut:

> "Pendapatan adalah kenaikan kotor dalam asset atau penurunan dalam *liabilities* atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapat yang berakibat dari investasi yang halal, perdagangan, memberikan jasa, atau aktivitas lain yang bertujuan meraih keuntungan, seperti manajemen rekening investasi terbatas."

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan keuntungan atau arus masuk bruto dari kegiatan normal perusahaan atau bank yang dijalankan. Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, bahwa dana yang telah diperoleh bank akan dialokasikan untuk menghasilkan pendapatan. Dari pendapatan tersebut kemudian didistribusikan kepada para nasabah penyimpanan. Dalam hal ini perlu dipertimbangkan sumber-sumber pendapatan yang diperoleh bank syariah.

Sesuai dengan akad-akad penyaluran pembiayaan di bank syariah, maka hasil penyaluran dana tersebut dapat memberikan pendapatan bank. Hal ini dikatakan sebagai sumber-sumber pendapatan bank syariah. Dengan demikian, menurut Muhammad (2005:276) pendapatan bank syariah dapat diperoleh dari:

1. Bagi hasil atas kontrak *mudharabah* dan kontrak *musyarakah*,
2. Keuntungan atas kontrak jual beli (*al-bai*),
3. Hasil sewa atas kontrak *ijarah* dan *ijarah wa'iqtina*,dan
4. Fee dan biaya administrasi atas jasa-jasa lainnya.

Dari keteranagn diatas dapat diuraikan bahwa sumber pendapatan bank syariah terdiri dari pendapatan bagi hasil atas kontrak *mudharabah* dan *musyarakah* atau sering disebut dengan pendapatan dari bagi hasil, sedangkan pendapatan dari prinsip jual beli (*murabahah, salam,* dan *istishna*) yaitu disebut dengan pendapatan *margin*. Sedangkan pendapatan dari fee dan biaya administrasi atas jasa-jasa lainnya yaitu pendapatan yang berasal dari prinsip akad pelengkap dan pendapatan dari kegiatan operasional lainnya.

2.1.3.2.*Margin Murabahah*

2.1.3.2.1. Pengertian *Margin*

Margin atau keuntungan merupakan nilai yang diperoleh oleh bank dalam melaksanakan kegiatan operasinya. *Margin* dalam perbankan diperoleh atas transaksi jual beli, yaitu transaksi *murabahah*. Menurut Adiwarman A Karim (2006:280) *margin* adalah sebagai berikut:

> "Secara teknis yang dimaksud dengan *margin* keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan *margin* secara bulanan maka setahun ditetapkan 12 bulan."

Menurut Ahmad Gozali (2006:280) mendefinisikan pengertian *margin* adalah sebagai berikut:

> "*Margin* yaitu selisih antara harga beli dan harga jual yang merupakan keuntungan kotor dalam transaksi jual beli barang, *margin* tidak sama dengan bunga karena *margin* harus sudah ditentukan pada awal perjanjian dan tidak dapat berubah ditengah jalan."

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *margin* merupakan keuntungan yang diperoleh dari hasil kegiatan jual beli yang besarnya telah ditentukan pada awal akad sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. *Margin* berbeda dengan bunga karena *margin* tidak mengikuti fluktuasi tingkat suku bunga, melainkan tarifnya sudah ditentukan sesuai dengan keputusan direksi yang dirumuskan dalam rapat ALCO.

2.1.3.2.2. Unsur-unsur *Margin Murabahah*

Tabel 2.1
Unsur-unsur *Margin Murabahah*

No	Komponen	Data yang digunakan
1	Ekspektasi Bagi Hasil	• Rata-rata bagi hasil yang lalu, yang diberikan oleh bank syariah kepada pemilik dana ditambah dengan kenaikan yang akan diharapkan
2	*Overhead Cost*	• Merupakan rata-rata beban *overhead* riil yang lalu, meliputi antara lain beban promosi, beban administrasi, beban personalia dan sebagainya • Beban ini termasuk bagi hasil yang dibayar kepada nasabah (bagi hasil yang dibayar bukan beban bank syariah)
3	Keuntungan	• Merupakan keuntungan normal yang layak yang diharapkan oleh Bank syariah • Keuntungan ini bukan *Spread* seperti yang dilakukan bank konvensional
4	Premi Resiko	• Jika *Risk Cost* ini untuk menutup kegagalan nasabah yang tidak membayar maka nasabah yang lancar harus dikembalikan (bukan sebagai pendapatan bank syariah)

Sumber: Wiroso, Jual Beli *Murabahah* (2005:92)

2.1.3.2.3. Penetapan dan Pendekatan *Murabahah*

Sampai saat ini belum ditemukan dan belum ada rumus yang baku perhitungan keuntungan *murabahah*. Perhitungan keuntungan menurut Wiroso dapat dilakukan dengan beberapa pendekatan antara lain:

1. Pendekatan Tukang Sayur
   Bank syariah sebagai penjual dalam menawarkan harga jual berdasarkan harga pokok yang telah diberitahukan dengan jujur ditambah dengan keuntungan yang diharapkan dari nasabah yang bertindak sebagai pembeli.
2. Pendekatan *Lending Rate* Bank Konvensional (Menggunakan persentase)
   Pada saat ini bank syariah menentukan keuntungan murabahah menggunakan pendekatan "*Base Lending Rate*" Bank konvensional (yang dinyatakan dalam bentuk persentase).

Dalam penetapan *margin* pada bank syariah ditetapkan atas suatu referensi *margin* keuntungan. Referensi *margin* keuntungan adalah *margin* keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO bank syariah. Penetapan *margin* menurut Adiwarman A Karim (2004:280-281) adalah sebagai berikut:

Penetapan *margin* keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran tim ALCO bank syariah dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

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

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

2. *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR)

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

3. *Expective Competitive of Investor* (ECRI)

   Yang dimaksud dengan *Expective Competitive of Investor* (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

4. *Acquiring Cost*

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

5. *Overhead Cost*

   Adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

2.1.4. Keterkaitan Antara Variabel Penelitian

2.1.4.1 Hubungan Pembiayaan *Murabahah* dengan *Margin Murabahah*

Bank adalah lembaga yang berperan sebagai perantara keuangan antara pihak yang memiliki dana dengan pihak yang membutuhkan dana, serta lembaga yang berfungsi memperlancar arus lalu lintas pembayaran. Namun dalam kegiatan operasionalnya bank melaksanakan kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan dengan tujuan untuk memperoleh dana dari produk-produk yang ditawarkan, mengelola kegiatan-kegiatan ekonomi dengan kebijakan yang pantas bagi seseorang yang bertindak sebagai pemelihara dana-dana orang lain dan memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan.

Penyaluran dana dalam pembiayaan *murabahah* sulit diramalkan karena banyak berbagai faktor yang sulit ditentukan serta adanya resiko dalam kegiatan pembiayaan. Dalam pembiayaan *murabahah* ini memiliki resiko diantaranya: *Default* / Kelalaian nasabah, fluktuasi harga komparatif dan penolakan nasabah.

Pendapatan *margin murabahah* yaitu keuntungan atas jual beli *murabahah* (bila sudah terjadi ijab Kabul) bersifat tetap, sehingga harga jual tidak boleh berubah. Jadi, sejak awal perjanjian sampai dengan masa pelunasan bank syariah tidak diperbolehkan mengubah harga yang telah diperjanjikan.

Menurut Wiroso (2005:189) menyebutkan sebagai berikut:

> "*Murabahah* merupakan kegiatan terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang disemua bank islam. Atas penerimaan angsuran *murabahah* yang dilakukan secara tunai , maka terdapat aliran kas masuk atas pendapatan *margin* sehingga pendapatan *margin murabahah* tersebut merupakan unsur pendapatan operasioanl."

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa dari pembiayaan *murabahah* akan diperoleh pendapatan *margin murabahah*, dimana pendapatan *margin* ini merupakan keuntungan yang telah ditetapkan oleh bank syariah pada awal akad.

Seperti yang dijelaskan oleh Amad Nugroho (2005) dari hasil penelitiannya tentang Pengaruh pembiayaan *murabahah*, biaya overhead pabrik, proft target dan bagi hasil dana pihak ketiga terhadap *margin murabahah* (studi kasus pada PT. Bank Muamalat Indonesia) adalah pembiayaan *murabahah* berpengaruh secara signifikan terhadap *margin murabahah*.

2.1.4.2 Hubungan Tingkat Suku Bunga dengan *Margin Murabahah*

Bank syariah di Indonesia bersaing dengan bank-bank konvensional dalam produk perbankan. Kecenderungan masyarakat yang selalu ingin memperoleh bunga yang rendah atas kredit tentunya mempengaruhi tingkat *margin* atau keuntungan yang ditetapkan oleh bank syariah agar bisa bersaing di pasar.

Menurut Muhammad (2004:103) menyatakan sebagai berikut:

> ”faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya *mark-up* adalah kebutuhan bank syariah untuk memperoleh keuntungan riil, inflasi, suku bunga berjalan, kebijakan moneter, dan marketabilitas barang-barang *murabahah* serta tingkat laba yang diharapkan dari barang-barang itu.”

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa dalam penentuan *margin* suatu pembiayaan terdapat unsur suku bunga.

Seperti yang dijelaskan oleh Hidayat Zaelani (2009) dari hasil penelitiannya tentang Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan *margin murabahah*

Bank Syariah (periode Januari 2004 – Desember 2008) adalah Tingkat suku bunga Bank Indonesia berpengaruh signifikan terhadap *margin murabahah*

2.1.5 Hubungan Pembiayaan *Murabahah* dan Tingkat Suku bunga dengan *Margin Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* merupakan bentuk pembiayaan berprinsip jual beli, penjualannya dengan keuntungan (*margi*n) tertentu yang ditambahkan diatas biaya perolehan. *Murabahah* dalam islam berarti jual beli ketika penjual memberitahukan kepada pembeli biaya perolehan dan keuntungan yang diinginkan.jadi dapat disimpulkan bahwa harga jual pada skim *murabahah* merupakan penjumlahan dari harga beli bank di tambah dengan biaya yang dikeluarkan ditambah dengan keuntungan yang diinginkan.

Dari uraian di atas memberikan petunjuk bahwa semakin efisien biaya operasi bank akan semakin murah harga jual bank atau semakin tinggi peluang memperoleh keuntungan. Demikin juga semakin besar target volume pembiayaan akan semakin murah harga jual bank sehingga semakin tiggi peluang memperoleh keuntungan. Petunjuk lainnya adalah bahwa *margin* yang dihitung dibandingkan dengan bunga pinjaman yang ditetapkan Bank Indonesia. Apabila *margin* harga jual bank syariah lebih tinggi dari bunga pinjaman maka dapat dilakukan beberapa peninjauan : pertama, terhadap keuntungan, kedua terhadap proyeksi biaya operasi, dan ketiga terhadap target volume pembiayaan. Dengan kata lain harga jual bank syariah harus selalu diusahakan bersaing (lebih murah).

2.2.Kerangka Pemikiran

a. Naratif

Salah satu bidang usaha di Indonesia yang memiliki persaingan yang cukup ketat adalah perbankan. Sebagai lembaga keuangan, bank merupakan salah satu lembaga keuangan paling strategis sangat penting bagi pendorong kemajuan perekonomian nasional, serta lembaga yang berkewajiban turut serta memperlancar arus kegiatan di bidang ekonomi dan moneter. Bank dalam bentuk dasarnya sesungguhnya banyak membawa manfaat, karena disitu bertemu para pemilik, pengguna dan pengelola modal. Bank merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dengan kegiatan para usahawan dan masyarakat umum. Dasar beroperasinya bank adalah kepercayaan. Tanpa adanya kepercayaan masyarakat terhadap perbankan dan juga sebaliknya tanpa adanya kepercayaan perbankan terhadap masyarakat maka kegiatan perbankan tidak dapat berjalan dengan baik.

Kegiatan manajemen dana bank meliputi perencanaan, pelaksanaan dan pengedalian terhadap menghimpun dan mengalokasikan dana dari masyarakat. Proses pengelolaan dan penghimpunan dana dari masyarakat serta pengalokasian dana dari masyarakat serta pengalokasian dana-dana tersebut bagi kepentingan bank dan masyarakat. Pengalokasian dana pada bank syariah pada prinsipnya adalah dalam bentuk pembiayaan.

Secara logika, besar kecilnya dana yang diinvestasikan secara langsung akan berpengaruh terhadap laba yang diperoleh. Semakin besar dana yang diinvestasikan maka modal yang dapat dikelola oleh bank akan semakin besar pula apabila bank memperoleh laba besar maka pendapatan operasional juga

besar. Hal ini sama dengan semakin besar pembiayaan yang dilaksanakan oleh bank syariah, khususnya *murabahah* maka akan berdampak terhadap besarnya pendapatan *margin murabahah* yang akan diterima oleh bank syariah. dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya yang berkaitan dengan pembiayaan khususnya *pembiayaan murabahah* maka harus berdasarkan pada prinsip syariah.

Kegiatan perbankan di Indonesia secara umum diatur oleh undang-undang pokok perbankan No.7 tahun 1992 dan disempurnakan dengan undang-undang No.10 tahun 1998. Bank dan Bank umum didefinisikan dalam pasal 1 ayat 2 dan 3 UU No.10 tahun 1998 tentang perubahan pokok perbankan. Sementara itu pengertian Bank umum menurut Sofyan safri Harahap (2003:24) adalah sebagai berikut:

> "Bank umum adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip usaha syariah yang kegiatannya memberikan jasa dan lalulintas pembayaran".

Pengertian Bank menurut undang-undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 yang dikutip oleh Wiroso (2005:13) adalah sebagai berikut :

> "Bank adalah badan usaha yang kegiatan usahanya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat".

Menurut Rachmat Firdaus (2001:15) menjelaskan Bank Syariah adalah:

> "Bank syariah adalah Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam dan Bank yang tatacara operasinya mengacu pada ketentuan Al-Qur'an dan Hadist."

Menurut Muhammad (2005:13) menjelaskan Bank Syariah sebagai berikut:

> "Bank syariah adalah Bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga atau dengan kata lain, Bank islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah."

Dalam prinsip syariah istilah untuk penyaluran dana atau kredit disebut dengan pembiayaan

Pengertian pembiayaan menurut Kasmir (2007:73) dijelaskan sebagai berikut :

> "Pembiayaan adalah penyediaan utang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil."

Kegiatan usaha bank dalam rangka penyaluran dana menurut Adiwarman A. karim (2006:97) dijelaskan sebagai berikut:

> "Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuannya, yaitu: pembiayaan dengan prinsip jual beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, dan pembiayaan dengan akad pelengkap."

Dari pengertian di atas, kegiatan pembiayaan bank syariah dilakukan melalui pembiayaan dengan prinsip jual beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, dan pembiayaan dengan akad pelengkap. Menurut Muhammad (2005:82) pembiayaan dengan prinsip jual beli dijelaskan debagai berikut:

> "Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan

> sejumlah harga beli ditambah keuntungan (*margin*). Implikasinya dapat berupa : *Murabahah*, *Salam*, *Istishna*."

Dari prinsip pembiayaan bank syariah yang akan dibahas lebih lanjut yaitu mengenai prinsip jual beli sebagai penyedia/pembuat barang sedangkan bank sebagai fasilitator antara nasabah dengan pembuat barang/agen. Di dalam prinsip jual beli nasabah dapat melakukan pembayaran baik secara tunai/cicilan. Keuntungan yang diperoleh bank ditentukan sesuai kesepakatan dengan nasabah yang besarnya telah disepakati pada awal akad perjanjian.

Dari penjelasan diatas menurut Ascarya (2007:45) pengertian *murabahah* adalah:

> "*Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan."

Menurut Ardiyus (2002:659) menyatakan pengetian *margin* adalah sebagai berikut:

> "*Operating profit margin* (*margin* keuntungan operasiobal) adalah ukuran persentase keuntungan yang dihasilkan atas setiap penjualan sebelum bunga dan pajak seringkali disebut keuntungan murni (*pure profit*)."

Hubungan antara *murabahah* dengan pendapatan *margin murabahah* diterangkan oleh Wiroso (2005:189) adalah :

> "*Murabahah* merupakan kegiatan terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang disemua bank islam. Atas penerimaan angsuran *murabahah* yang dilakukan secara tunai, maka terdapat aliran kas masuk atas pendapatan *margin murabahah* sehingga pendapatan *murabahah* tersebut merupakan unsur pendapatan operasional."

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa dari kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan *murabahah* akan dihasilkan keuntungan atau yang disebut dengan *margin murabahah*. Oleh karena itu, apabila pembiayaan *murabahah* semakin tinggi maka *margin murabahah* yang diperoleh bank syariah juga akan semakin besar, begitu sebaliknya dengan terjadinya penurunan pembiayaan *murabahah* maka *margin* yang akan diperoleh bank syariah menjadi berkurang.

Faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi pendapatan *margin murabahah* salah satunya adalah tingkat suku bunga. Tingginya margin yang ditetapkan oleh bank syariah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar atau inflasi, maka *margin murabahah* akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat suku bunga.

Menurut Kasmir (2004:121) pengertian Bunga Bank adalah sebagai berikut:

> "harga yang harus dibayar kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dan yang harus dibayar oleh nasabah kepada Bank (nasabah yang memperoleh pinjaman)."

Hubungan antara Bunga bank dengan *margin murabahah* diterangkan oleh Muhammad (2004:103) menyatakan sebagai berikut:

> " faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya *mark-up* adalah kebutuhan bank syariah untuk memperoleh keuntungan riil, inflasi, suku bunga berjalan, kebijakan moneter, dan marketabilitas barang-barang *murabahah* serta tingkat laba yang diharapkan dari barang-barang itu."

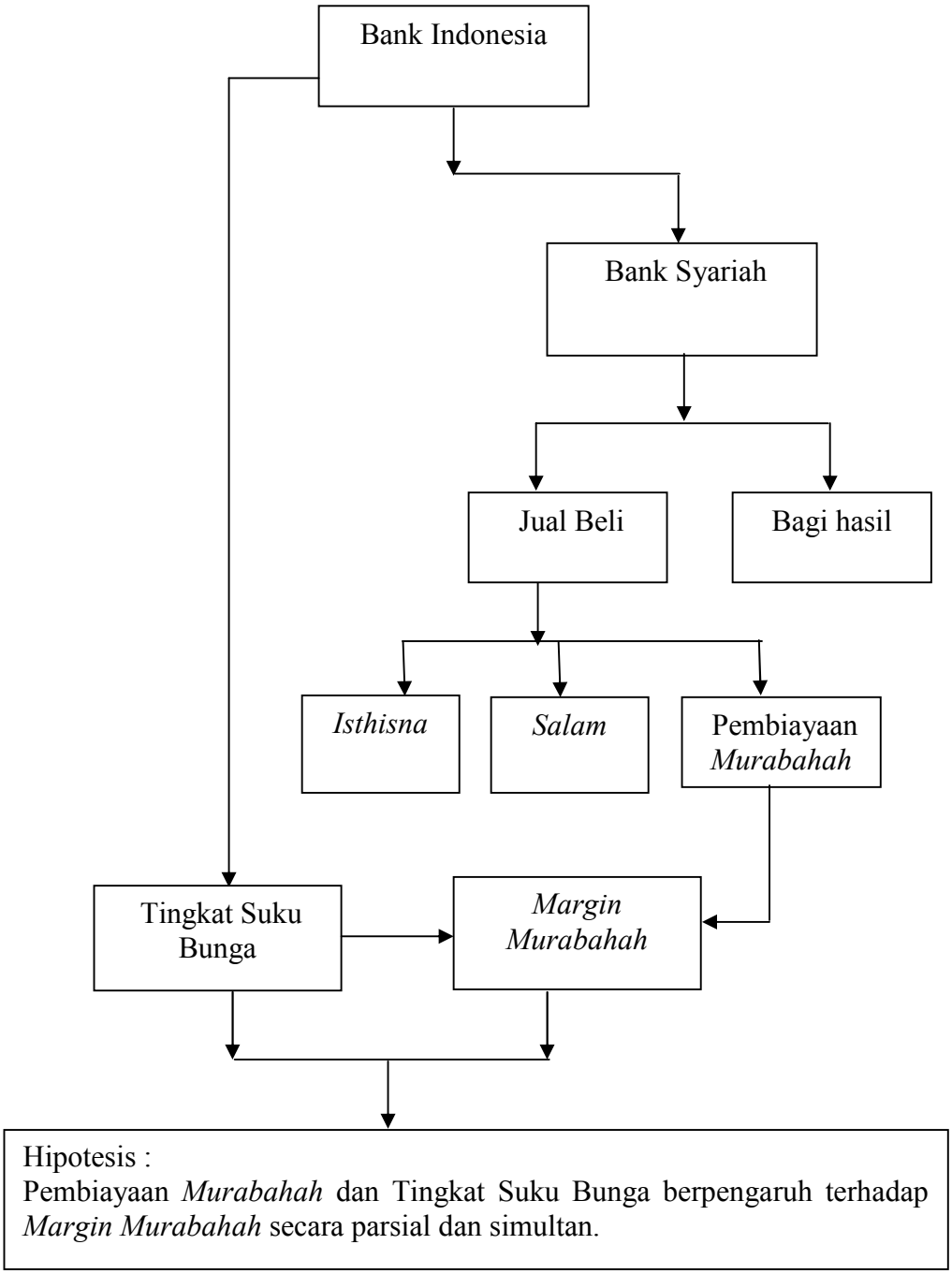
Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa dalam menetapkan *margin* keuntungan pembiayaan *murabahah* bank syariah mempertimbangkan tingkat suku bunga.

b. Perbedaan Dengan Penelitian Sebelumnya

No.	Judul	Peneliti	Hasil	Sumber
1.	Analisis Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan *Margin Murabahah* Pada Bank Syariah Di Indonesia (Periode Januari 2004-Desember 2008)	Hidayat Zaelani	Tingkat suku bunga Bank Indonesia, Bagi Hasil DPK, Biaya Overhead, Target Keuntungan, dan Tingkat keuntungan berpengaruh signifikan terhadap *margin murabahah*. Volume pembiayaan tidak berpengaruh signifikan terhadap penentuan margin murabahah.	Dikta Ekonomi Volume 6 Nomor 2, Agustus 2009 ISSN 1411-776
2.	Pengaruh Pembiayaan *murabahah*, Biaya overhead, Profit target, dan Bagi hasil dana pihak ke tiga terhadap *margin murabahah* pada PT.Bank Muamalat Indonesia	Amad Nugroho	Biaya overhead, volume pembiayaan murabahah, Profit target, dan Bagi hasil dana pihak ke tiga berpengaruh signfikan terhadap *margin murabahah*	Jurnal Manajemen & Bisnis Sriwijaya Vol.4 No.7 Juni 2005
3.	Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* terhadap pendapatan *margin murabahah* pada PT Bank Muamalat Indonesia Bandung	Puji Astuti	Pengaruh pembiayaan *murabahahah* terhadap pendapatan *margin murabahah* pada PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk hubungannya sangat erat dan searah. Pengaruhnya sebesar 81,3% dan sisanya sebesar 18,7% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.	Skripsi

c. Bagan Kerangka Pemikiran

Dari penjelasan di atas maka dapat dituangkan dalam suatu skema kerangka pemikiran sebagai berikut :



Gambar 2.2
Skema Kerangka Pemikiran

2.3. Hipotesis

Hipotesis penelitian merupakan dugaan sementara yang digunakan sebelum dilakukannya penelitian dalam hal pendugaannya menggunakan statistika untuk menganalisanya. Hipotesis dari penelitian ini adalah adanya pengaruh pembiayaan *murabahah* dan tingkat suku bunga terhadap *margin murabahah* pada PT Bank Syariah Mandiri.

Menurut Sugiyono (2008:64) menyatakan bahwa Hipotesis adalah sebagai berikut :

> "Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan penelitian telah dinyatakan dalam kalimat."

Berdasrakan teori tersebut, dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitian merupakan pernyataan mengenai hubungan antara tiga variabel yang belum terbukti. Hipotesis dari penelitian ini adalah:

H_1 : Pembiayaan *murabahah* dan tingkat suku bunga berpengaruh terhadap *margin murabahah* secara simultan.

H_2 : Pembiayaan *murabahah* dan tingkat suku bunga berpengaruh terhadap *margin murabahah* secara parsial.