BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PENELITIAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 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 dampak penting terhadap kesehatan ekonomi.

Indikator lain yang menjadi penilaian masyarakat terhadap suatu bank adalah suku bunga, fluktuasi suku bunga sangat mempengaruhi perilaku pasar dalam pengambilan keputusan. Pengertian suku bunga 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".

Dari ketiga pengertian tersebut diatas, maka dapat disimpulkan suku bunga adalah tenor 1 bulan berdasarkan prinsip konvensional dengan harga untuk meminjam uang menggunakan daya belinya.

2.1.1.1 Fungsi Suku Bunga

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

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

2.1.1.2 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 penetepan suku bunga adalah sebagai berikut :

1. Kebutuhan dana
2. Persaingan
3. Kebijaksanaan pemerintah
4. Target laba yang diinginkan
5. Jangka waktu
6. 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.

2.1.2 Pembiayaan

2.1.2.1 Pengertian Pembiayaan

Penyaluran dana pada Bank Syariah disebut dengan 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.

Menurut Dahlan Siamaat (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".

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".

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 sesua dengan kesepakatan dan dengan imbalan yang telah sesuai dengan kesepakatan dan dengan imbalan yang telah disepakati.

2.1.2.2 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.

2.1.2.3 Pembiayaan Murabahah

Produk penyaluran dana kepada masyarakat atau pada bank syariah 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 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.

2.1.2.4 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 diijabkan, maka jual beli itu tidak sah dan harus diterima dengan lapang dada oleh masing-masing pihak.

2.1.2.5 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 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.

2.1.2.6 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.

2.1.2.7 Bentuk-bentuk Akad Murabahah

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

1. 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.

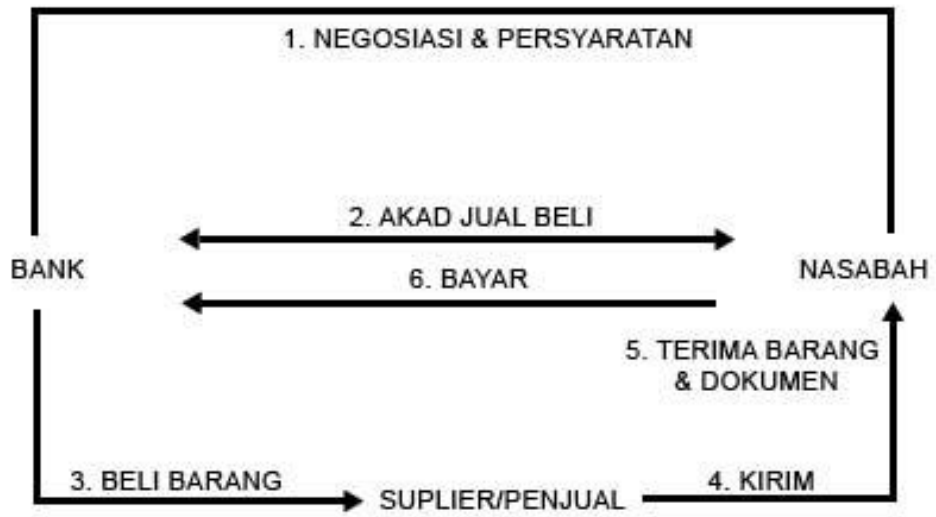
2.1. 2.8 Ketentuan Pembiayaan Murabahah

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 menjadi sanggup membayar kembali.

2.1.2.9 Skema Pembelian Murabahah



Tabel 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.

2.1.2.10 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. 2.11 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.

2.1.3 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 keterangan 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 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.

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Hubungan Suku Bunga dengan Pendapatan 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 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 suku bunga Bank Indonesia berpengaruh signifikan terhadap margin murabahah.

2.2.2 Hubungan Pembiayaan Murabahah dengan Pendapatan 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.

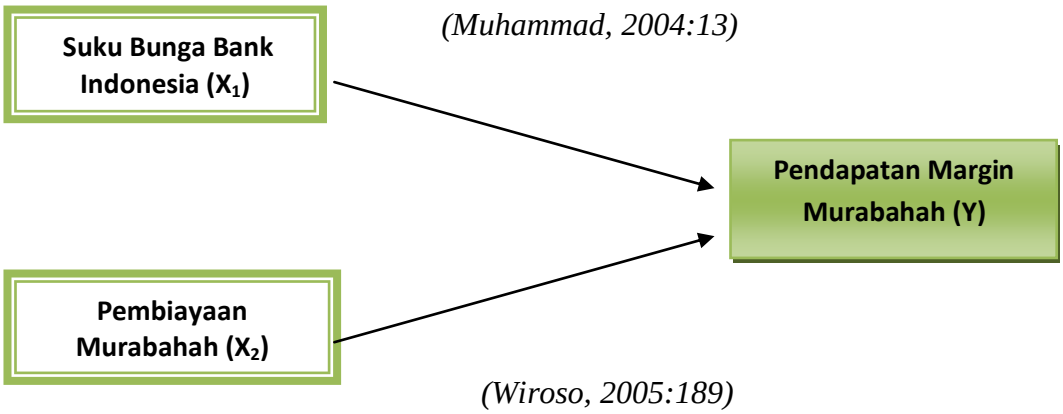
Penyaluran dana dalam pembiayaan murabahah sulit diramalkan karena banyak berbagai faktor yang sulit ditentukan serta adanya resiko dalam kegiatan pembiayaan. Dalam pembiayaan murabahah ini memiliki resiko diantaranya: *default* / kelalaian nasabah, fluktuasi harga komparatif dan penolakan nasabah. Pendapatan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

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, profit 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.



(Muhammad, 2004:13)

(Wiroso, 2005:189)

Tabel 2.2
Paradigma Penelitian

2.2.3 Hasil Penelitian Sebelumnya

Untuk menjaga keorijinalitas penelitian sebelumnya, maka dapat disajikan hasil penelitian terdahulu. Dikemukakan di tabel 2.3 :

Tabel 2.3
Perbedaan dan Persamaan dengan Peneliti Sebelumnya

Peneliti	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
Hidayat Zaelani	Analisis Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Murabahah Pada Bank Syariah Di Indonesia (Periode Januari 2004-Desember 2008)	suku bunga bank indonesia, bagi hasil DPK, biaya overhead, target keuntungan, dan tingkat keuntungan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan margin murabahah.	Membahas tentang suku bunga dan margin murabahah	Pada variabel X_2, X_3, X_4, X_5 berbeda
Amad Nugroho	Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Biaya overhead, Profit target, dan Bagi hasil dana pihak ke tiga terhadap pendapatan margin Murabahah pada PT.Bank Muamalat Indonesia	Biaya overhead, volume pembiayaan murabahah, profit target, dan Bagi hasil dana pihak ke tiga berpengaruh signfikan terhadap pendapatan margin murabahah	Membahas tentang pembiayaan murabahah dan margin murabahah	Pada variabel X_2, X_3, X_4 berbeda
Puji Astuti	Pengaruh Pembiayaan Murabahah terhadap pendapatan margin Murabahah pada PT Bank Muamalat Indonesia	pembiayaan Murabahahah terhadap pendapatan margin Murabahah pada PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk hubungannya	Membahas tentang pembiayaan Murabahah dan margin Murabahah	Pada objek penelitian

	Bandung	sangat erat dan searah. Pengaruhnya sebesar 81,3% dan sisanya sebesar 18,7% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain		
Muhammad Pisol B Mat Isa, 2011	*Shariah on Direct and Indirect Cost in Murabahah*	*Cost price, influence of murabahah contributes to the Mark up.*	Membahas tentang *influence of murabahah and msrk up.*	Pada Variabel x1
Andrew Hart and Alex Childs, 2011	*Murabaha: a new era*	*Mark up* sangat penting dalam prodak d suatu bank syariah.	Membahas tentang *murabaha and mark up*	Pada variabel x1 dan objeknya
Irwan Trinugroho, 2012	*Why have a bank interest margin been so high in Indonesia since the 1997/1998 financial krisis?*	*Credit risk and cost to income are negatively.*	Membahas pembiyaan dan pendapatan	Pada Objek penelitian

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 suku bunga bank indonesia dan pembiayaan murabahah terhadap margin murabahah pada PT. Bank Syariah Mandiri, Tbk.

Menurut Sugiyono (2012 : 9) menyatakan bahwa hipotesis adalah sebagai berikut :

"Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan".

Berdasarkan teori tersebut, dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitianmerupakan pernyataan mengenai hubungan antara tiga variabel yang belum terbukti, hipotesis dari penelitian ini adalah:

H1 : Terdapat pengaruh yang signifikan antara Suku Bunga Bank Indonesia terhadap Pendapatan Margin Murabahah.

H2 : Terdapat pengaruh yang signifikan antara Pembiayaan Murabahah terhadap Pendapatan Margin Murabahah.