

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bank Syari'ah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonom atau praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syari'ah Islam. Utamanya adalah berkaitan dengan pelarangan praktek riba, kegiatan *maysir* (Judi), dan *gharar* (ketidak jelasan).¹

Aktivitas perbankan syari'ah hampir tidak berbeda dengan aktivitas perbankan konvensional, yakni berkisar pada aktivitas pembiayaan dan pengumpulan dana. Perbedaannya hanya pada aspek syari'ah yang terkandung dalam tiap produk perbankan syari'ah berlaku sistem bagi hasil sedangkan dalam perbankan konvensional berlaku sistem bunga.²

Aktivitas penyaluran dana di perbankan syari'ah antara lain meliputi pembiayaan murabahah, pembiayaan musyarakah, pembiayaan mudharabah

¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta : Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN, h. 13

² Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat Sebuah Pengenalan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002, h. 76

dan pembiayaan qord. Data perkembangan penyaluran dana di BUS dan UUS adalah sebagai berikut:³

Tabel 1.0

Data penyaluran Dana BUS & UUS

Penyaluran dana	Oktober 2010		Oktober 2011		Growth	
	Nominal	%	Nominal	%	Nominal	%
Total Penyaluran Dana	83,81	100	122,73	100	38,92	46,43
Total Pembiayaan	62,99	75,16	96,62	78,72	33,62	53,38
Piutang Murabahah	34,83	41,56	52,06	42,42	17,23	49,46
Piutang Qord	3,29	3,93	13,02	10,61	9,72	295,17
Mudharabah	8,41	10,04	10,14	8,26	1,73	20,54
Musyarakah	13,42	16,01	17,73	14,45	4,31	32,11
Lainnya	3,04	3,62	3,67	2,99	0,64	20,92
Antar Bank	3,64	4,34	3,66	2,98	0,02	0,49
Penempatan di BI	11,19	13,35	16,21	13,21	5,02	44,89
Surat berharga	5,76	6,76	5,94	4,84	0,27	4,78
Penyertaan	0,09	0,10	0,05	0,04	(0,04)	(46,59)
Tagihan Lainnya	0,24	0,28	0,26	0,21	0,02	9,32

Sumber : Direktorat Perbankan Syariah BI, 2011

Dari tabel data di atas dapat diketahui bahwa Pembiayaan Murabahah menempati posisi tertinggi dalam pembiayaan di Perbankan Syariah, pada

³ Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia, *Outlook Perbankan Syariah Indonesia 2012*, Jakarta, 2011, h. 5

bulan oktober 2010 pembiayaan murabahah tertinggi dengan nominal 34,84 triliun, pada bulan oktober 2011 mengalami peningkatan dengan nominal 52,06 triliun. Jadi pertumbuhan murabahah dari Oktober 2010 sampai Oktober 2011 adalah 49,46%.

Sedangkan data peningkatan jumlah rekening perbankan syariah dapat dilihat pada tabel berikut:⁴

Tabel 1.1

Data peningkatan jumlah rekening nasabah Perbankan Syariah 2010-2011

Oktober 2010	Oktober 2011	Growt
6,55 juta rekening	8,66 juta rekening	2,11 juta rekening

Sumber : Direktorat Perbankan Syariah BI, 2011

Dari tabel diatas dapat dilihat dari bulan Oktober 2010 dengan nominal 6,55 juta sampai bulan Oktober 2011 dengan nominal 8,66 juta mengalami peningkatan 2,11 juta rekening.

Dari beberapa data diatas dapat diketahui bahwa pembiayaan murabahah menempati posisi utama dalam pembiayaan di Perbankan Syariah. Pembiayaan murabahah di Perbankan Syariah mengalami peningkatan yang signifikan. Begitupula selama range tahun 2010 sampe 2011 jumlah rekening nasabah Perbankan Syariah meningkat secara signifikan.

⁴ *Ibid*, h.1

Walaupun pembiayaan murabahah dan jumlah rekening mengalami perkembangan yang signifikan, pricing pembiayaan Perbankan Syari'ah masih kalah bersaing dengan bank konvensional. BMT yang mengeluarkan produk pembiayaan murabahah juga mengalami permasalahan yang sama dengan Perbankan Syari'ah. Fakta ini terjadi karena karakteristik aset Perbankan Syari'ah yang didominasi oleh pembiayaan dengan *fixed maturity*. maka perlu di dukung oleh sumber dan yang lebih akomodatif terhadap resiko fluktuasi income sepanjang masa pembiayaan, yaitu dana yang dengan berjangka panjang atau tidak mensyaratkan retur yang tinggi. Kenyataannya sumber dana jangka pendek (lebih kecil atau sama dengan 3 bulan) masih sangat dominan di Perbankan Syari'ah. Lebih dominannya sumber dana yang lebih mahal tersebut, membuat pricing pembiayaan murabahah kalah bersaing dengan bank konvensional.

Dengan adanya permasalahan diatas maka perbankan syari'ah dan BMT harus menciptakan model price pembiayaan yang unik dan inovatif dalam persaingan, serta dapat di implementasikan secara baik dan professional berdasarkan prinsip syari'ah.

Baitul mal wat tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan baitul al-mal wa al tamwil dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif. Selain itu Baitul Mal Wa Tamwil juga bisa menerima titipan zakat, infak, dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya.

Dengan demikian, keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infak, sedekah dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak dibidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua ini dapat dipahami bahwa selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang mempercayakan dananya disimpan di BMT dan menyalurkan dana kepada masyarakat (anggota BMT) yang diberikan pinjaman oleh BMT. Sedangkan sebagai lembaga ekonomi, BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti mengelola kegiatan perdagangan, industri dan pertanian.⁵

Salah satu produk yang ada dalam BMT adalah produk Pembiayaan jual beli yang menggunakan akad murabahah. Pengertian murabahah sendiri adalah suatu perjanjian jual beli untuk barang tertentu antara penjual dan pembeli, dimana pemilik barang akan menyerahkan barang seketika, sedangkan pembayaran dilakukan pada saat jatuh tempo.⁶ Aplikasi dalam lembaga keuangan: pada sisi aset, *murabahah* dilakukan antara nasabah sebagai pembeli dan bank sebagai penjual, dengan harga dan keuntungan

⁵ Andri Soemitro, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Jakarta: Kencana, cet 1, 2009. h. 448

⁶ Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat Sebuah Pengenalan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002, h. 76

disepakati diawal. Pada sisi liabilitas, *murabahah* ditetapkan untuk deposito, yang dananya dikhususkan untuk pembiayaan *murabahah* saja.

Secara nasional, Perbankan Syariah dan BMT di Indonesia saat ini menggunakan akad *Murabahah* sebagai salah satu produk pembiayaan yang diminati. Hal ini dikarenakan oleh sistem dan teknik penghitungannya yang lebih mudah dicerna baik oleh nasabah maupun oleh pihak bank, sehingga aspek kejelasan lebih mengedepan.

Melalui Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*, Dewan Syariah Nasional telah memberikan izin operasional sesuai syariah terhadap produk pembiayaan *murabahah*. Dengan spirit Surat Al-Baqarah ayat 275 sesuai dengan firman Allah SWT:

..... yang menyatakan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan

mengharamkan riba, serta beberapa ayat lainnya yang terdapat dalam Al-Quran, *Murabahah* ini di daulat menjadi kunci dari seluruh kebutuhan nasabah akan produk pembiayaan syariah.

Murabahah merupakan pembiayaan yang memposisikan nasabah sebagai pembeli dan BMT sebagai penjual, dan operasional *murabahah* ini murni menggunakan rukun dan syarat jual beli, dimana terdapat beberapa hal yang harus ada dalam transaksi jual beli tersebut. Harus ada penjual, pembeli,

objek yang diperjual belikan, ada ijab dan qabul serta ada akad yang menyertai perjanjian jual beli ini.⁷

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syari'ah dan BMT dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara syari'ah.

Dalam pembiayaan ini, BMT sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya di kemudian hari secara tunai maupun cicil.⁸

Seperti contoh, jika nasabah membutuhkan pembiayaan untuk membeli bahan bangunan guna merenovasi rumahnya, nasabah akan mengajukan daftar pembelian barang yang berisikan kebutuhan-kebutuhan material bangunan yang akan dimanfaatkan oleh nasabah. Secara konsep, Bank Syariah atau BMT akan membelikan barang-barang yang dimintakan oleh nasabah tersebut,

⁷ <http://www.rifkadejavu.com/index.php/2011/03/pembiayaan-murabahah-antara-syariah-dan-bisnis>, di download pada tanggal 2 maret 2012

⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008, h. 82-83

yang kemudian akan di jual kembali kepada nasabah dengan menambahkan keuntungan/margin bank. Sehingga dalam transaksinya akan ada harga beli (harga pokok pembelian barang), ada margin (keuntungan yang diambil oleh bank), serta ada harga jual (harga pokok ditambah dengan margin keuntungan).

Produk pembiayaan *murabahah* ini biasa digunakan untuk pembiayaan untuk property, pembelian kendaraan, pembelian kebutuhan konsumtif, pembelian kebutuhan barang dagangan dan kebutuhan-kebutuhan lainnya.

Untuk memfasilitasi keinginan nasabah tersebut, bank memberikan kewenangan kepada nasabah untuk melakukan jual beli terhadap barang kebutuhan nasabah dengan melakukan perjanjian wakalah (perwakilan). Pada akhirnya nasabah harus menyerahkan kwitansi pembelian barang-barang tersebut sebagai bukti bahwa *murabahah* yang telah ditandatangani akadnya bisa berjalan sesuai dengan prosedurnya. Setelah kwitansi diterima oleh bank, barulah *murabahah* bisa dijalankan sebagaimana persyaratan pembiayaan *murabahah*.⁹

BMT Artha Salsabil adalah salah satu BMT yang mngembangkan Produk pembiayaan *murabahah* dengan model *price* pembiayaan yang unik dan inovatif serta dikelola secara produktif dan profesional yang berdasarkan prinsip syari'ah Islam. Hal ini menyebabkan produk pembiayaan ini diminati

⁹ <http://www.rifkadejavu.com/index.php/2011/03/pembiayaan-murabahah-antara-syariah-dan-bisnis>, di download pada tanggal 2 maret 2012

nasabah. Data perkembangan pembiayaan murabahah di BMT Artha Salsabil adalah sebagai berikut:

Tabel 1.2

Data Anggota Pembiayaan Murabahah di BMT Artha Salsabil

Ngaliyan Semarang

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2009	57
2	2010	162
3	2011	247
4	2012	370

Sumber: Data anggota pembiayaan murabahah di BMT Artha Salsabil

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa perkembangan anggota pembiayaan murabahah meningkat dari tahun 2009 sampai tahun 2012. Berdasarkan deskriptif diatas penulis tertarik untuk melakukan studi tentang **“PENGARUH PRICE PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP MINAT NASABAH”** (*Studi kasus pada BMT Artha Salsabil Ngaliyan Semarang*)

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut :

“Bagaimana pengaruh *price* pembiayaan *murabahah* terhadap minat nasabah di BMT Artha Salsabil Ngaliyan Semarang”

1.3 Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk memperoleh jawaban dari rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini yang tidak lain adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh *price* pembiayaan *murabahah* terhadap minat nasabah di BMT Artha Salsabil Ngaliyan Semarang.

2. Manfaat penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Penelitian ini akan menjadi media tolak ukur bagi penulis dalam upaya mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang telah penulis peroleh selama melakukan studi.
- b. Hasil penelitian ini akan menambah wacana keilmuan ekonomi islam, khususnya terkait dengan permasalahan pengaruh *price* pembiayaan *murabahah* terhadap minat nasabah.
- c. Hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu tolok ukur bagi BMT Artha Salsabil Ngaliyan Semarang terkait dengan pengaruh *price* pembiayaan

murabahah terhadap minat nasabah. Dengan demikian, hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam mengembangkan pembiayaan *murabahah* di BMT Artha Salsabil.

1.4 Sistematika penulisan

Untuk memahami masalah yang dibahas dalam penulis mendiskripsikan sesuai dari urutan bab I sampai bab V secara global sebagai berikut:

Bab 1 : Berisi tentang pendahuluan untuk mengantarkan skripsi secara keseluruhan yaitu latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

Bab II : Berisi tentang landasan teori yaitu pengertian lembaga Keuangan syariah, pengertian BMT, pengertian *Price* pembiayaan *murabahah*, pengertian Minat nasabah, penelitian terdahulu, kerangka berfikir, dan hipotesis penelitian.

Bab III : Berisi tentang gambaran metodologi penelitian, yaitu desain penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, teknik analisis data.

Bab IV : Berisi tentang analisis data dari hasil pembahasan yaitu tentang gambaran umum BMT Artha Salsabil Ngaliyan Semarang meliputi sejarah singkat, visi misi, struktur organisasi, produk-produk, karakteristik responden, deskripsi data penelitian, uji validitas, uji reliabilitas, analisis data yang meliputi Uji Parameter t Test (Pengaruh *Price* Pembiayaan

Murabahah terhadap minat nasabah di BMT Artha Salsabil Ngaliyan Semarang), serta pembahasan hasil penelitian.

Bab V : Penutup, merupakan penutup yang berisi kesimpulan yang dapat ditarik dari pembahasan dan saran-saran yang dapat dijadikan masukan bagi berbagai pihak yang berkepentingan.