

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Bank Syariah

2.1.1.1. Pengertian Bank Syariah

Menurut undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan, bank adalah usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Sedangkan pengertian perbankan syariah menurut UU ini adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Pengertian bank syariah sendiri adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya tersendiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah.

Dalam Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 yang kemudian diubah dengan Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan, diatur bahwa fungsi utama perbankan nasional adalah sebagai lembaga penghimpun dan penyalur dana masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dalam Undang-undang tersebut dijelaskan asas dan tujuan perbankan syariah menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan,

kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Perbankan mempunyai fungsi intermediasi yaitu sebagai media yang menghubungkan pihak-pihak yang mempunyai kelebihan dana dengan pihak-pihak yang kekurangan dana.⁴

Pada dasarnya istilah bank syariah hanya digunakan di Indonesia, sedangkan di negara-negara lain umumnya menggunakan istilah bank Islam (*Islamic Bank*) bagi perbankan yang menjalankan prinsip-prinsip syariah. Bank syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip Islam, yaitu aturan perjanjian (*akad*) antara bank dengan pihak lain (nasabah) berdasarkan hukum Islam.⁵

Bank Islam atau selanjutnya disebut dengan bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Quran dan Hadist Nabi SAW 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 syariat Islam.⁶

Prinsip utama yang dianut oleh bank Islam adalah: (1) larangan riba (bunga) dalam berbagai bentuk transaksi; (2) menjalankan bisnis dan

⁴ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah

⁵ Veithzal, Rivai, dkk., *Bank and Financial Institution Management*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007. h.23

⁶ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: AMPYKPN, 2005, h. 13

aktivitas perdagangan yang berbasis pada memperoleh keuntungan yang sah menurut syariah; dan (3) menumbuhkembangkan zakat.⁷

Tujuan utama perbankan dan keuangan Islam adalah: (1) penghapusan bunga dari semua transaksi keuangan dan pembaharuan semua aktivitas bank agar sesuai dengan prinsip-prinsip Islam; (2) pencapaian distribusi pendapatan dan kekayaan yang wajar; (3) promosi pembangunan ekonomi.⁸

2.1.1.2. Pelayanan Dalam Islam

Dalam berbisnis dilandasi dua hal pokok, yaitu kepribadian yang amanah dan terpercaya, serta pengetahuan dan keterampilan yang bagus. Dua hal itu adalah amanah dan ilmu.⁹ Kedua hal tersebut adalah pesan moral dan yang bersifat universal. Adapun prinsip-prinsip pelayanan dalam Islam yaitu:

1. *Shidiq* yaitu benar dan jujur, tidak pernah berdusta dalam melakukan berbagai macam transaksi bisnis. Larangan berdusta, menipu, mengurangi takaran timbangan, dan mempermainkan kualitas akan menyebabkan kerugian yang merugikan. Nilai *shidiq* selain bermakna jujur juga bermaksud tahan uji, ikhlas serta memiliki kesinambungan emosional.
2. Kreatif, berani dan percaya diri, ketiga hal itu mencerminkan kemauan berusaha untuk mencari dan menemukan peluang-peluan bisnis yang

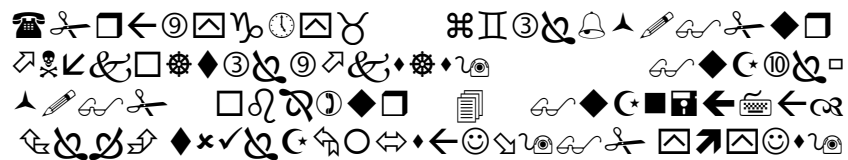
⁷ Widyarningsih, dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana Prenada Media, 2005, h. 47

⁸ Latifa, Mervvyin, *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik, Prospek*, Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, 2005, h. 135

⁹ Didin Afifudin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2003, h. 56

baru, prospektif dan wawasan masa depan, namun tidak mengabaikan prinsip keyakinan. Hal ini hanya mungkin dapat dilakukan bila seorang pebisnis memiliki kepercayaan diri dan keberanian untuk berbuat sekaligus siap menanggung berbagai macam resiko.

3. *Amanah* dan *fathonah* yang sering diterjemahkan dalam nilai-nilai bisnis dan manajemen dengan bertanggung jawab, transparasi, tepat waktu, memiliki manajemen bervisi, manajer dan pemimpin yang cerdas, sadar produk dan jasa, serta belajar secara berkelanjutan.
4. *Tabliq* yaitu mampu berkomunikasi dengan baik. Istilah ini juga diterjemahkan dalam bahasa manajemen sebagai supel, cerdas, deskripsi tugas, delegasi wewenang, kerja tim, cepat tanggap, koordinasi, terkendali, dan supervisi.
5. *Istiqomah* yaitu secara konsisten menampilkan dan mengimplementasikan nilai-nilai diatas walaupun mendapatkan godaan dan tantangan. Hanya dengan *istiqomah* dan *mujahadah*. Peluang-peluang bisnis yang prospektif dan menguntungkan akan selalu terbuka lebar. Seperti dalam firman Allah SWT:



Artinya: dan orang-orang yang berjihad untuk (mencari keridhaan)

Kami, benar- benar akan Kami tunjukkan kepada mereka jalan-jalan kami. dan Sesungguhnya Allah benar-benar

beserta orang-orang yang berbuat baik. (QS. Al-Ankabut: 69).¹⁰

2.1.1.3. Fungsi Dan Peran Bank Syariah

Fungsi dan peran Bank Syariah yang di antaranya tercantum dalam pembukaan standar akuntansi yang di keluarkan oleh AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution*), sebagai berikut¹¹ :

1. Manajer investasi, Bank Syariah dapat mengelola investasi dana nasabah.
2. Investor, Bank Syariah dapat menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang di percayakan padanya
3. Penyediaan jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran.
4. Pelaksanaan kegiatan sosial, contoh: Kewajiban mengeluarkan dan mengelola (menghimpun, mengadministrasikan, mendistribusikan) zakat serta dana sosial lainnya.

2.1.1.4. Prinsip Bank Syariah

Prinsip adalah suatu pernyataan fundamental atau kebenaran umum maupun individual yang dijadikan oleh seseorang/kelompok sebagai sebuah pedoman untuk berfikir atau bertindak.¹² Kata prinsip adalah dasar asas kebenaran yang menjadi pokok dasar berpikir.¹³ Sementara itu, syariah berasal dari akar kata *syara'a* yang secara bahasa berarti jalan

¹⁰ Departemen Agama RI, Alquran dan Terjemahnya, Bandung: Jumanatul Ali Art, 2003, h. 182

¹¹ M. Sholahuddin, *Lembaga Ekonomi Dan Keuangan Islam*, Surakarta: UMS Press. 2006, h. 19

¹² Abdul Warits, *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Penerapan Prinsip-Prinsip Syari'a terhadap Minat Konsumen Hotel Syari'ah*, Skripsi S1, Semarang: IAIN WS, 2009. h.16

¹³ EM Zul Fajri dan Ratu Aprilia Senja, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, Edisi Revisi, Semarang: Difa Publishers, 2008, Cet. 3, h. 671

menuju sumber air, ini dapat pula diartikan sebagai jalan ke arah sumber pokok kehidupan.¹⁴ Sedang secara istilah syari'ah bermakna perundang-undangan yang diturunkan Allah SWT melalui Rasulullah Muhammad SAW untuk seluruh umat manusia baik menyangkut masalah ibadah, akhlak, makanan, minuman, pakaian maupun muamalah (interaksi sesama manusia dalam berbagai aspek kehidupan) guna meraih kebahagiaan di dunia dan di akhirat.¹⁵

Dari pengertian-pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa penerapan prinsip-prinsip syariah pada perbankan syariah adalah pelaksanaan pedoman-pedoman dalam operasional bisnis sehari-hari dengan berdasarkan nilai-nilai syariah, dalam hal ini yang terkait dengan bisnis perbankan.

Perbankan Islam adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam dan bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Qur'an dan hadits.¹⁶ Hal ini didasarkan pada satu kaidah ushul "*al-ashlu fi al-af'al al-taqayyud bihukmi asy-syar'i*" (bahwa hukum asal suatu perbuatan adalah terikat dengan hukum syara', baik yang wajib, sunnah, mubah, makruh atau haram). Maka dalam melaksanakan suatu bisnis harus senantiasa tetap berpegang teguh pada ketentuan syari'at.¹⁷

¹⁴ Totok Jumanoro dan Samsul Munir Amin, *Kamus Ilmu Ushul Fikih*, Jakarta: Penerbit Amzah, 2005, Cet. 1, h. 307.

¹⁵ Abdul Warits, *op.cit.*, h.17

¹⁶ Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992, h. 1.

¹⁷ Johan Arifin, *Etika Bisnis Islami*, Semarang: Walisongo Press, 2009, h. 85.

Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan syariah. Bank berdasarkan prinsip syariah, seperti halnya bank konvensional juga berfungsi sebagai intermediasi yaitu menggerakkan dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan, dalam bentuk fasilitas pembiayaan. Bedanya hanyalah bank syariah melakukan kegiatan usahanya tidak berdasarkan bunga, tetapi berdasarkan sistem bagi hasil atau prinsip syariah yaitu prinsip pembagian keuntungan dan kerugian.

Prinsip-prinsip syariah yang diterapkan dalam bank syariah yang dijadikan indikator dalam penelitian ini adalah:

- Bebas dari riba
- Mengacu kepada ketentuan al-Quran dan hadits.¹⁸

Beberapa prinsip hukum yang dianut oleh sistem perbankan syari'ah antara lain:

1. Pembayaran terhadap pinjaman dengan nilai yang berbeda dari nilai pinjaman dengan nilai ditentukan sebelumnya tidak diperbolehkan.
2. Pemberi dana harus turut berbagi keuntungan dan kerugian sebagai akibat hasil usaha institusi yang meminjam dana.
3. Islam tidak memperbolehkan "menghasilkan uang dari uang".

¹⁸ Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, h. 2

4. Uang hanya merupakan media pertukaran dan bukan komoditas karena tidak memiliki nilai intrinsik.
5. Unsur *gharar* (ketidakpastian, spekulasi) tidak diperkenankan.
6. Kedua belah pihak harus mengetahui dengan baik hasil yang akan mereka peroleh dari sebuah transaksi.
7. Investasi hanya boleh diberikan pada usaha-usaha yang tidak diharamkan dalam Islam.
8. Usaha minuman keras misalnya tidak boleh didanai oleh perbankan syariah.¹⁹

2.1.2. Karakteristik akad Murabahah

Dalam Peraturan Bank Indonesia murabahah adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.²⁰ Sedangkan dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah murabahah adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* (pemilik modal) dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahib al-mal* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.²¹

¹⁹ http://shariahbank.blogspot.com/2008_07_01_archive.htmw(UUBS), akses, 20 September 2012

²⁰ lihat Pasal 1 angka 7 Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah

²¹ lihat Pasal 20 angka 6 Peraturan Mahkamah Agung No. 02 Tahun 2008 tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah

Dalam pengertian lain murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.²² Sama dengan pengertian sebelumnya menurut Syafi'i Antonio murabahah adalah jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang sudah disepakati.²³

Murabahah, dalam konotasi Islam pada dasarnya berarti penjualan. Satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjual dalam murabahah secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut. Keuntungan tersebut bisa berupa *lump sum* atau berdasarkan persentase.²⁴

Dari beberapa pengertian di atas murabahah dapat dijelaskan bahwa murabahah yaitu harga yang disepakati adalah harga jual, sedangkan untuk harga beli harus diberitahukan kepada nasabah yang akan melakukan pembelian. Jika bank mendapat potongan dari pemasok, maka potongan ini merupakan hak nasabah. Apabila potongan tersebut terjadi setelah akad maka pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad. Dalam melunasi piutang murabahah ini, nasabah dapat melakukan pembayaran dengan cara yaitu : secara tunai dan secara cicilan.

²² Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: IIIT Indonesia), 2003, h. 161

²³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Cet. I, Gema Insani Press, Jakarta, 2001, hlm. 101

²⁴ Wikipedia (Ensiklopedi Bebas), Murabahah, <http://id.wikipedia.org/wiki/Murabahah> diakses pada tanggal 18 April 2013 pukul 8.25 WIB

2.1.2.1. Jenis-jenis Pembiayaan Murabahah

Kegiatan jual beli berdasarkan akad murabahah terdiri dari :

- a. Murabahah tanpa pesanan artinya ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang.
- b. Murabahah berdasarkan pesan artinya bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apabila ada yang dipesan.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat dikategorikan dalam

- Sifatnya mengikat artinya murabahah berdasarkan pesanan tersebut mengikat untuk dibeli oleh nasabah sebagai pemesan
- Sifatnya tidak mengikat artinya walaupun nasabah telah melakukan pemesanan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut.

1. Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun murabahah

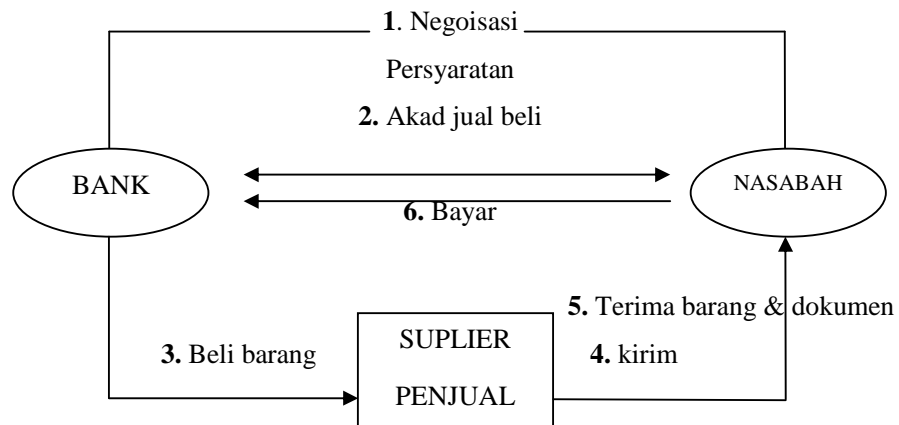
- a. *Ba'iu* (penjual)
- b. *Mustari* (pembeli)
- c. *Mabi'* (barang yang diperjual belikan)
- d. *Tsaman* (harga barang)
- e. *Ijab qobul* (pernyataan serah terima)

Syarat murabahah

- a. Syarat yang berakad (*ba'iu dan mustari*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.

- b. Barang yang dipenjual belikan (*mabi'*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
 - c. Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
 - d. Pernyataann serah terima (*ijab qobul*) harus jelas dengan menyebutkan spesifik pihak-pihak yang berakad.²⁵
2. Aplikasi Akad Murabahah

Gambar 2.1

aplikasi Akad Murabahah²⁶

Keterangan :

1. Negoisasi dan Persyaratan, pada tahap ini melakukan negosiasi dengan pihak bank yang berhubungan dengan spesifikasi produk yang diinginkan oleh nasabah, harga beli dan harga jual, jangka waktu pembayaran atau pelunasan, serta persyaratan-persyaratan lainnya

²⁵ Andrea Permana Vethzal Rivai, *Islamic Financial Managemen : Panduan Praktisi*, h,20

²⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h 101

yang harus dipenuhi oleh nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada bank syariah.

2. Bank membeli produk/barang yang sudah disepakati dengan nasabah tersebut. Bank biasanya membeli ke *supplier*.
3. Akad jual beli, setelah Bank membeli produk sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan nasabah, maka selanjutnya Bank menjualnya kepada nasabah, disertai dengan penandatanganan akad jual beli antara bank dan nasabah, pada akad tersebut dijelaskan hal-hal yang berhubungan dengan jual beli *murabahah*. Rukun dan syarat-syaratnya harus terpenuhi.
4. *Supplier* mengirim produk/barang yang dibeli oleh bank ke alamat nasabah, atau sesuai dengan akad perjanjian yang telah disepakati antara Bank dan nasabah sebelumnya.
5. Tanda terima barang dan dukomen, ketika barang sudah sampai ke alamat nasabah, maka nasabah harus menandatangani surat tanda terima barang, dan mengecek kembali kelengkapan dokumen-dokumen produk/barang tersebut.
6. Proses selanjutnya adalah nasabah membayar harga produk/barang yang dibelinya dari bank, biasanya pembayaran dilakukan secara angsuran/cicilan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati sebelumnya.

Dalam transaksi murabahah ini ada beberapa ketentuan yang harus diperhatikan agar transaksi ini dapat berjalan sesuai dengan syariah. berdasarkan fatwa dari Dewan Syariah Nasional 04/DSN-MUI/2009 yang dipaparkan sebagai berikut :²⁷

1. Ketentuan Umum Murabahah Dalam Bank Syariah

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.

²⁷ Antonio, Muhammad syafii, *bank syariah dan teori ke praktek*, cetakan pertama, Jakarta : gema insane press, 2001, h. 48

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

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembeli suatu barang atau asset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut biaya riil bank harus dibayar uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika nilai uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternative dari uang muka maka :
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut ia tinggal membayar sisa harga.

- b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya
- 3. Jaminan Dalam Murabahah
 - a. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pemesanan.
 - b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- 4. Hutang Dalam Murabahah
 - a. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitan dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah pada pihak ketiga barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
 - b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya
 - c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap melunasi hutangnya sesuai dengan kesepakatan awal ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.
- 5. Penundaan Pembayaran Dalam Murabahah

- a. Nasabah memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan Arbitase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

6. Bangkrut Dalam Murabahah

Jika nasabah dinyatakan pailit dan gagal penyelesaian hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

7. Ketentuan Uang Muka Dalam Murabahah (Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 13/DSN-MUI/IX/2009 :

- a. Dalam akad pembiayaan murabahah, lembaga keuangan syariah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat. Besar jumlah uang muka yang ditentukan berdasarkan ketentuan.
- b. Jika nasabah membatalkan akad murabahah, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
- c. Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- d. Jika uang muka lebih besar dari kerugian, LKS dapat mengembalikan kelebihan kepada nasabah.

8. Ketentuan Diskon Murabahah (Fatwa Dewan Syariah Nasional: 16/DSN-MUI/IX/2000 :
 - a. Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan (*qimah*) benda yang menjadi objek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
 - b. Harga dalam jual beli murabahah adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.
 - c. Jika dalam jual beli murabahah LKS mendapat dari supplier, harga sebenarnya adalah setelah diskon, oleh karena itu, diskon adalah hak nasabah.
 - d. Jika pemberian terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.
 - e. Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaknya diperjanjikan dan ditandatangani.
9. Ketentuan Sanksi atas Nasabah Mampu Yang Menunda-nunda Pembayaran (Fatwa Dewan Syariah Nasional:17/DSN-MUI/IX/2000
 - a. Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja.

- b. Nasabah yang tidak belum mampu membayar disebabkan force majeure tidak dikenakan sanksi.
 - c. Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan atas tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
 - d. Sanksi didasarkan pada prinsip *ta'zir* yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam menjalankan kewajibannya.
 - e. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuatv saat akad ditandatangani.
10. Ketentuan Pemotongan Pelunasan (Fatwa Dewan Syariah Nasional: 23/DSN-MUI/IX/2000 :
- a. Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
 - b. Besarnya potongan sebagaimana dimaksud diatas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

2.1.3. Griya iB Hasanah

Griya iB Hasanah adalah suatu fasilitas yang diberikan perbankan kepada nasabah perorang yang akan membeli atau memperbaiki rumah.²⁸

Griya iB Hasanah merupakan salah satu produk yang diperkenalkan Bank untuk membantu masyarakat mendapatkan kredit untuk pengadaan tempat tinggal yang memenuhi syarat. pembiayaan Griya iB Hasanah yang diperkenalkan, yaitu Griya iB Hasanah Syariah. Produk Griya iB Hasanah syariah dimaknai sebagai Ke-pemilikan Perumahan Rakyat yang mekanismenya didasarkan pada akad jual-beli (*murabahah*). Bank syariah sebagai penjual (*al-ba'iu*) dan nasabah sebagai pembeli (*musytari*). Penelitian ini dibuat untuk mengetahui bagaimana penerapan pola Kredit Perumahan Rakyat yang sesuai dengan pola pembiayaan Syariah yang marak belakangan ini. Griya iB Hasanah Syariah mencoba membantu masyarakat menengah ke bawah untuk memperoleh hunian yang layak melalui pembayaran kredit yang jangka waktunya semakin relatif panjang kepada para nasabah pada saat pembelian barang.

Griya iB Hasanah merupakan pembiayaan *murabahah* yang bersifat konsumtif. Dimana bank menyediakan pinjaman dana untuk membeli rumah, tanah, kavling atau untuk merenovasi rumah yang diperlukan calon penerima kredit, untuk dbayar kembali saat jatuh tempo dengan cara cicilan dan batas maksimal cicilan selama 15 tahun. Pada saat

²⁸ Harjono Suzzana. *Mudah Memiliki Rumah Lewat Kredit Kepemilikan Rumah*, Yogyakarta: Pustaka Grahatama, 2008, h. 16

akad, pembiayaan Griya iB Hasanah diakui pada saat pencairannya sebesar pokok pembiayaan yang diberikan dan keuntungan yang disepakati. Keuntungan ini disebut margin yang merupakan pendapatan bank, dimana besarnya margin ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara nasabah dan pihak bank. *Margin* 1-5 tahun sebesar 8,5%, 6-10 tahun sebesar 9,5% dan 11-15 tahun 10%.²⁹

Dalam pembiayaan ini biasanya pihak bank sudah bekerja sama dengan pihak *developer* sebagai *supplier* (penyedia rumah) sehingga nasabah membayar uang muka (urbun) langsung kepihak *developer*. Dalam hal permohonan pembiayaan dan pemenuhan syarat-syarat Griya iB Hasanah nasabah dibantu oleh pihak *developer*, namun jika nasabah juga dapat mengurus sendiri permohonan pembiayaannya. Pemberian pembiayaan ini bank mengenakan biaya yang langsung dibayar oleh nasabah ketika akad berlangsung. Adapun biaya-biaya itu adalah :

1. Biaya administrasi sebesar 1% dari pembiayaan.
2. Biaya asuransi jiwa dan asuransi kebakaran yang besarnya tergantung usia nasabah.
3. Bea balik nama (BBN).
4. Biaya pengikat

Bank akan meminta jaminan berupa surat hak milik (SHM) dari rumah yang dibeli.

²⁹ *Ibid*, h. 25

Griya iB Hasanah adalah kredit jangka panjang yang diberikan oleh lembaga kepada debiturnya untuk membeli rumah atau mendirikan rumah atas rumah (tanah) tersebut. Konsep Griya iB Hasanah adalah kredit untuk membeli rumah dan perlu ditambahkan Griya iB Hasanah juga dapat digunakan untuk membangun rumah di atas lahan sendiri. Akan tetapi, pemberian pinjaman untuk memperbaiki rumah tidak termasuk golongan Griya iB Hasanah. Alasan utamanya adalah jaminan yang diberikan bisa jadi bukan rumah yang diperbaiki tersebut.³⁰

Salah satu bank syariah yang aktif menawarkan kredit perumahan yaitu BNI syariah cabang Semarang dengan nama produk Griya iB Hasanah. Jangka waktu penawaran yang diberikan pada nasabahnya juga mulai 5 sampai dengan 15 tahun (sesuai dengan umur pensiun nasabah). Di mana Griya iB Hasanah di BNI Syariah cabang Semarang mewujudkan keinginan nasabahnya memiliki rumah di lokasi yang strategis, proses yang relative cepat, syarat mudah dan sesuai syariah.³¹ Ada 2 jenis Griya iB Hasanah :

a. Griya iB Hasanah Subsidi

Yaitu suatu kredit yang diperuntukan kepada masyarakat berpenghasilan menengah kebawah dalam rangka memenuhi kebutuhan perumahan atau perbaikan rumah yang telah dimiliki. Bentuk subsidi yang diberikan berupa : subsidi meringankan kredit dan subsidi menambah dana pembangunan atau perbaikan rumah.

³⁰ [http://manggon.wordpress.com/2009/02/25/mengenal-GRIYA IB HASANAH/](http://manggon.wordpress.com/2009/02/25/mengenal-GRIYA%20IB%20HASANAH/)
dibrowsing 4 september 2012

³¹ Brosur BNI Syariah cabang Semarang.

Kredit subsidi ini diatur tersendiri oleh pemerintah, sehingga tidak setiap masyarakat yang mengajukan kredit dapat diberikan fasilitas ini. Secara umum batasan yang ditetapkan oleh pemerintah dalam memberikan subsidi adalah penghasilan pemohon dan maksimum kredit yang diberikan.

b. Griya iB Hasanah Non Subsidi

Yaitu suatu Griya iB Hasanah yang diperuntukan bagi seluruh masyarakat. Ketentuan Griya iB Hasanah ditetapkan oleh bank, sehingga penentuan besarnya kredit maupun suku bunga dilakukan sesuai kebijakan bank yang bersangkutan.³²

Konsep Griya iB Hasanah adalah kredit untuk membeli rumah benar dan perlu ditambahkan Griya iB Hasanah juga dapat digunakan untuk membangun rumah diatas lahan sendiri. Akan tetapi, pemberian pinjaman untuk memperbaiki rumah tidak termasuk dalam golongan Griya iB Hasanah. Alasan utamanya adalah jaminan yang diberikan bisa jadi bukan rumah yang diperbaiki tersebut.

Jangka waktu Griya iB Hasanah diberikan berdasarkan kemampuan debitur untuk melakukan pembayaran sesuai dengan penghasilan yang di perolehnya. Pada umumnya jangka waktu yang ditawarkan adalah 5 sampai dengan 15 tahun.

Nasabah tidak harus menyediakan dana secara tunai untuk membeli rumah. Nasabah cukup menyediakan uang muka. Karena Griya

³² *Ibid*, h. 14

iB Hasanah memiliki jangka waktu yang panjang, angsuran yang dibayar dapat di iringi dengan ekspektasi peningkatan penghasilan.³³ Syarat Dan Ketentuan :

1. Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah, pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum :
 - a. 55 tahun untuk pegawai (usia pensiun)
 - b. 65 tahun untuk pengusaha, professional
2. Karyawan/wiraswasta/professional dengan masa kerja:
 - a. karyawan : minimal 2 tahun
 - b. professional : minimal 2 tahun praktek
 - c. wiraswasta : pengalaman menjalankan usaha minimal 2 tahun
3. Berpenghasilan dan mampu mengangsur setiap bulan sampai dengan jatuh tempo
4. Memenuhi persyaratan berdasarkan penilaian bank
5. dokumen yang dilengkapi :³⁴

Tabel 2.1
dokumen yang harus dilengkapi nasabah Griya iB Hasanah

Dokumen	Pegawai	Pengusaha	Professional	Cek
KTP/paspor pemohon dan (suami/istri)	✓	✓	✓	
Pasfoto 4x6 cm pemohon dan suami/istri	✓	✓	✓	
Fotocopy surat nikah/cerai/pisah harta (jika harta pisah)	✓	✓	✓	

³³ Darmawan, Dadan. 27 Tanya Jawab Jual Property, Jakarta: Visimedia, 2007, h. 34

³⁴ Brosur Griya iB Hasanah Bank Bni Syariah Cabang Semarang

Fotocopy kartu keluarga	✓	✓	✓	
Fotocopy surat WNI, keterangan ganti nama bagi WNI keturunan	✓	✓	✓	
Fotocopy NPWP (pembiayaan datas Rp 50 juta)	✓	✓	✓	
Fotocopy rekening Koran/tabungan 3 bulan terakhir	✓	✓	✓	
Asli slip gaji terakhir/surat keterangan penghasilan	✓			
Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir perusahaan	✓			
Neraca dan laba rugi/informasi keuangan 2 tahaun terakhir		✓	✓	
Akte perusahaan, SIUP dan TDP		✓		
Fotocopy surat ijin praktek profesi			✓	
Dokumen kepemilikan jaminan : - Fotocopy sertifikat & IMB - Surat pesanan /penawaran - Fotocopy bukti setoran PBB terakhir - Rencana anggaran biaya (RAB)	✓	✓	✓	
Denah lokasi rumah tinggal	✓	✓	✓	

Keunggulan

- a. Rasa tentram dan tenang karena dengan pembiayaan syariah terhindar dari transaksi ribawi.
- b. Selama masa pembayaran, besarnya angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas.
- c. Proses persetujuan pembiayaan yang mudah dan relative cepat.
- d. Uang muka ringan, mulai dari 10% untuk developer mitra BNI syariah.
- e. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun.
- f. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis.
- g. Tarif bersaing.
- h. Maksimum pembiayaan sampai dengan 5 milyar.

2.1.4. Minat

Dalam kamus umum Bahasa Indonesia minat adalah kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu, perhatian, keinginan.³⁵ Minat merupakan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi obyek minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dengan kata lain ada suatu usaha (untuk mendekati, mengetahui, menguasai dan berhubungan).

Dari subyek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya tarik dari obyek.³⁶ Minat merupakan sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih, bila mereka melihat bahwa sesuatu akan menguntungkan, mereka merasa berminat. Ini kemudian mendatangkan kepuasan, bila kepuasan berkurang maka minat pun berkurang.³⁷

Minat menurut Andi Mappiare adalah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut atau kecenderungan-kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.³⁸

1181 ³⁵ Wjs. Poerwardamata, *kamus umum bahasa Indonesia*, Jakarta : balai pustaka, 2006. h.

³⁶ Abdul Rahman Saleh, Dan Muhlib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Prenada Media, 2004, h. 263.

³⁷ Meitasari Tjandra, *Psikologi Anak*, Surabaya:PT. Glora aksara pratama, 1998, h. 116.

³⁸ Andi Mappiare, *Psikolog Remaja*, Surabaya: Usaha Offset Printing, 2000, h. 62.

2.1.4.1. Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat

Menurut Crow and Crow yang dikutip dalam bukunya Abdul Rahman Saleh berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu :

- a) Dorongan dari dalam diri individu, missal dorongan makan, rasa ingin tahu dan seks.
- b) Motif sosial, dapat menjadi factor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu.
- c) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi.³⁹

2.1.4.2. Macam-macam minat

- 1) Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat primitive adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan. Sedangkan minat kultural adalah minat yang timbul karena proses belajar.
- 2) Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktifitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli.

³⁹ Abdul Rahman saleh, *Op. cit*, h. 264.

Minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut.

- 3) Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat dibedakan menjadi empat : *ekspresed interest, manifest interest, tested interest, dan inventoried interest*.⁴⁰

Dalam Al-qur'an bahwa pembicaraan tentang minat terdapat pada surat pertama yang perintahnya adalah agar kita membaca. Membaca bukan hanya membaca buku atau dalam artian tekstual, akan tetapi juga semua aspek apakah itu tuntunan untuk membaca cakrawala jagad yang merupakan kebesaran-Nya serta membaca potensi diri. Firman Allah SWT.



Artinya : “Bacalah, dan Tuhanmulah yang Maha pemurah, yang mengajar (manusia) dengan perantaran kalam. Dia mengajar kepada manusia apa yang tidak diketahuinya.”(Q.S. Al-Alaq: 3-5).⁴¹

Jadi minat merupakan karunia terbesar yang dianugerahkan Allah SWT kepada kita semua. Namun bukan berarti kita hanya berpangku tangan dan minat tersebut berkembang dengan sendirinya. Tetapi upaya kita adalah mengembangkan sayap anugerah Allah itu kepada kemampuan

⁴⁰ *Ibid*, h. 265

⁴¹ Yayasan Penyelenggara Penerjemah Penafsir Al-Qur'an, *Op.cit*, hlm.939.

maksimal kita sehingga karunianya dapat berguna dengan baik pada diri kita.⁴²

Minat diartikan sebagai kehendak, keinginan atau kesukaan . Minat adalah sesuatu yang pribadi dan berhubungan erat dengan sikap. Minat dan sikap merupakan dasar bagi prasangka, dan minat juga penting dalam mengambil keputusan. Minat dapat menyebabkan seseorang giat melakukan menuju ke sesuatu yang telah menarik minatnya.

Minat merupakan sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih. Minat terbagi menjadi 3 aspek, yaitu:

1. Aspek Kognitif

Berdasarkan atas pengalaman pribadi dan apa yang pernah dipelajari baik di rumah, sekolah dan masyarakat serta dan berbagai jenis media massa.

2. Aspek Afektif

Konsep yang membangun aspek kognitif, minat dinyatakan dalam sikap terhadap kegiatan yang ditimbulkan minat. Berkembang dari pengalaman pribadi dari sikap orang yang penting yaitu orang tua, guru dan teman sebaya terhadap kegiatan yang berkaitan dengan minat tersebut dan dari

⁴² Rohmat Saleh, "Pengaruh Bauran Promosi Dan Nilai Pelanggan Terhadap Minat Nasabah Dalam Minat Nasabah Dalam Perbankan Syariah", Skripsi Sarjana, Semarang: IAIN Walisongo, 2002, h.36.

sikap yang dinyatakan atau tersirat dalam berbagai bentuk media massa terhadap kegiatan itu.

3. Aspek Psikomotor

Berjalan dengan lancar tanpa perlu pemikiran lagi, urutannya tepat. Namun kemajuan tetap memungkinkan sehingga keluwesan dan keunggulan meningkat meskipun ini semua berjalan lambat.

2.1.4.3. Kriteria minat

minat seseorang dapat digolongkan menjadi 3 :

- a) Rendah : Jika seseorang tidak menginginkan obyek minat
- b) Sedang : Jika seseorang menginginkan obyek minat akan tetapi tidak dalam waktu segera.
- c) Tinggi : Jika seseorang sangat menginginkan obyek minat dalam waktu segera.

2.1.4.4. kondisi yang mempengaruhi minat

a) Status ekonomi

Apabila status ekonomi membaik, orang cenderung memperluas minat mereka untuk mencakup hal yang semula belum mampu mereka laksanakan. Sebaliknya apabila status ekonomi mengalami kemunduran karena tanggung jawab keluarga atau usaha yang kurang maju, maka orang cenderung untuk mempersempit minat mereka.

b) Pendidikan

Semakin tinggi dan semakin formal tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang maka semakin besar pula kegiatan yang bersifat intelek yang dilakukan. Kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai pelayanan kesehatan akan mempengaruhi pemanfaatan fasilitas pelayanan yang ada sehingga berpengaruh pada kondisi kesehatan mereka.

c) Tempat tinggal

Di mana orang tinggal banyak dipengaruhi oleh keinginan yang biasa mereka penuhi pada kehidupan sebelumnya masih dapat dilakukan atau tidak.

2.1.4.5. Faktor utama yang mempengaruhi minat seseorang

a) Kondisi pekerjaan

Tempat kerja yang memiliki suasana yang menyenangkan dengan didukung oleh kerja sama yang profesional, saling bantu dapat meningkatkan produksi.

b) Sistem pendukung

Dalam bekerja sangat diperlukan sistem pendukung yang memadai bagi para pekerjanya sehingga diperoleh hasil produksi yang maksimal, misalnya fasilitas kendaraan, perlengkapan pekerjaan yang memadai, kesempatan promosi, kenaikan pangkat/kedudukan.

c) Pribadi pekerja

Semangat kerja, pandangan pekerja terhadap pekerjaannya, kebanggaan memakai atribut bekerja, sikap terhadap pekerjaannya.

2.1.4.6. Cara menimbulkan minat

Minat dapat ditimbulkan dengan cara:

- a) Membangkitkan suatu kebutuhan.
- b) Menghubungkan dengan pengalaman yang lampau.
- c) Memberikan kesempatan untuk mendapat hasil yang lebih baik.⁴³

Banyak perusahaan berhasil yang menaikkan harapan pembeli dan menghantarkan kinerja yang sesuai. Perusahaan ini menuju pada TCS (*Total Customer Satisfaction*) minat pelanggan sepenuhnya.⁴⁴

Dengan demikian, konsumen membuat penilaian adalah nilai yang ditawarkan pemasaran dan minat membeli berdasarkan pada penilaian ini. minat pelanggan ada suatu pembelian tergantung pada relatif kinerja produk bagi harapan pembeli. Pemasar harus berhati-hati menetapkan tingkat harapan yang tepat. Bila mereka menetapkan harapan terlalu rendah, mereka mungkin memutuskan orang yang membeli tetapi gagal menarik pembeli dalam jumlah

⁴³ Philip Kotler, *op.cit.*, h. 42-43.

⁴⁴ Philip Kotler dan A.B. Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, Edisi Pertama, Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2000, h. 52.

besar. Sebaliknya, bila mereka menaikkan harapan terlalu tinggi, kemungkinan besar pembeli merasa tidak minat.⁴⁵

2.1.4.7. Unsur-unsur Minat

Unsur-unsur yang terkandung dalam minat meliputi:

a. Perasaan tertarik

Kurt Singer mengatakan bahwa sejak semula dunia ini menunjukkan suatu karakter yang bersifat mengajak bagi seseorang anak. Artinya dunia ini memperlihatkan dirinya dengan cara yang menarik, memikat.⁴⁶

b. Motif

Motif dapat diartikan sebagai gerakan atau sesuatu yang bergerak. Motif dalam psikologi berarti rangsangan, dorongan, atau pembangkit tenaga bagi terjadinya sesuatu tingkah laku.⁴⁷

c. Perasaan senang

Antara minat dengan perasaan senang terdapat hubungan timbal balik, sehingga tidak menngherankan kalau peserta didik yang berperasaan tidak senang juga akan kurang berminat dan sebaliknya⁴⁸. Perasaan senang merupakan

⁴⁵ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran Principles of Marketing 7C*, Jakarta: Penerbit Prenhallindo, Jilid 2, 1996, h. 188

⁴⁶ Kurt Singger, *Membina Hasrat Belajar di Sekolah*, terj. Bergman Sitorus, Bandung: CV. Remaja Karya, 1987, hlm. 79

⁴⁷ Sarlito Wirawan Sarwono, *Pengantar Umum Psikologi*, Jakarta: Bulan Bintang, t.th, hlm. 64

⁴⁸ W. S Wingkel, *Psikologi Pengajaran*, Jakarta:PT. Gramedia, 1989, hlm. 105

aktivitas psikis yang didalamnya subjek menghayati nilai-nilai dari suatu objek.⁴⁹

d. Perhatian

Menurut Wasty Soemanto perhatian dapat diartikan menjadi dua macam yakni perhatian yaitu pemusatan tenaga/ kekuatan jiwa tertuju kepada suatu objek-objek dan perhatian adalah pendayagunaan kesadaran untuk mengerti suatu aktivitas.⁵⁰

Menurut Agus Sujanto, perhatian adalah konsentrasi/ aktivitas jiwa kita terhadap pengamatan, pengertian, dan sebagainya dengan mengenyampingkan yang lain dari pada itu.⁵¹

Minat nasabah adalah hasil penilaian nasabah terhadap apa yang diharapkannya dengan membeli dan mengkonsumsi suatu produk.⁵² minat pelanggan juga merupakan sejauh mana manfaat sebuah produk yang dirasakan (*perceived*) sesuai dengan apa yang diharapkan nasabah.⁵³ nasabah yang minat akan setia lebih lama, kurang sensitif pada harga dan memberi komentar baik tentang perusahaan.⁵⁴

⁴⁹ W.S wingkel, *Psikologi Pendidikan dan Evaluasi Belajar*, Jakarta: PT. Gramedia, 1983, hlm. 30

⁵⁰ Wasty Soemanto, *Psikologi Pendidikan*, Jakarta: Rineka Cipta, 1990, hlm. 32

⁵¹ Agus Sujanto, *Psikologi Umum*, Jakarta: Askaraya Baru, 1985, hlm. 98

⁵² Lerbin R. Aritonang R., *Minat Pelanggan Dan Penganalisisan dengan SPSS*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005, h. 2.

⁵³ M. Taufik Amir, *Dinamika Pemasaran Jelajahi dan Rasakan*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2005, h. 13

⁵⁴ Philip Kotler dan A.B. Susanto, *Op .cit.*, h. 77

2.2. Penelitian terdahulu

Pertama, penelitian dari Sugiawati (skripsi S1 universitas Sumatra utara 2009) yang berjudul “ Analisis Kredit Kepemilikan Rumah Dengan Akad Pembiayaan Murabahah Di BNI Syariah Cabang Medan” menyatakan bahwa pertama, BNI syariah cabang Medan merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam penghimpunan dana dan yang sesuai dengan syariah Islam. Kedua, Pembiayaan Griya iB Hasanah di BNI syariah cabang medan menggunakan skim murabahah. Ketiga, Griya iB Hasanah dilakukan dengan cicilan dengan batas waktu maksimal 15 tahun dan keempat Griya iB Hasanah di BNI syariah cabang medan telah memenuhi rukun dan syarat akad murabahah. Analisis 5 C sebagai dasar pertimbangan pemberian Griya iB Hasanah di BNI syariah Cabang Semarang.

Kedua Himmatul Aliah mahasiswa Fakultas Syari’ah IAIN walisonggo Semarang yang berjudul “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Penerapan Prinsip-prinsip Syariah terhadap Kepuasan Nasabah KPR di BNI Syariah Cabang Semarang”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan penerapan prinsip-prinsip syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah KPR, terlihat F hitung 5,193 dimana lebih besar dari F tabel 3,285. dengan ini variabel independen mempengaruhi svariabel dependen sebesar 24,5%, sedang sisanya sebesar 76,5% dijelaskan oleh variabel-variabel lain di luar penelitian ini.

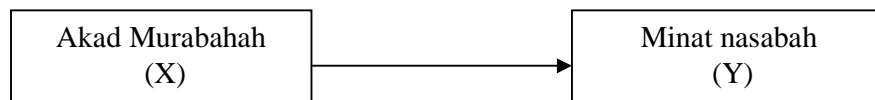
Penelitian yang lain tentang minat oleh Siti Aisyah mahasiswa Fakultas Syari’ah IAIN Walisonggo Semarang yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam

Terhadap Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah (Studi Kasus Pada Produk KPR Di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang". Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa murabahah dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah menggunakan sistem pembiayaan dengan total harga uang muka = harga yang dibayar oleh BPR Syari'ah Artha Surya Barokah. Harga beli (harga pokok bank) kemudian ditambah dengan margin keuntungan yang menghasilkan harga jual. Menurut hukum Islam bahwa dalam prakteknya pembiayaan murabahah dana tambahan pembelian rumah tidak menggunakan interest (bunga) yang mengandung unsur riba, tetapi dalam kegiatan pembiayaan murabahah menentukan margin keuntungan sebagai tambahan harga jual. BPR Syari'ah Artha Surya Barokah mengambil murabahah dana tambahan pembelian rumah menggunakan model pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian rumah dan menggunakan uang muka dalam pembiayaannya. BPRS menyediakan barang (rumah) dengan membeli kepada pihak ketiga kemudian menjualnya kepada nasabah dengan tambahan margin keuntungan. Sedangkan pembayaran dilakukan oleh nasabah biasanya dalam bentuk angsuran, barang yang dibeli berfungsi sebagai agunan sampai seluruh biaya dilunasi dan BPRS boleh meminta agunan tambahan kepada nasabah.

2.3. Kerangka pemikiran teoritik

Model konseptual yang didasarkan pada tinjauan pustaka, Hubungan antara *akad murabahah terhadap minat nasabah menggunakan Griya iB Hasanah* merupakan hubungan antara variabel independent dengan variabel dependen. Sebagai variabel independent (bebas) adalah *pembiayaan murabahah* dan sebagai variabel dependent (terikat) dalam hal ini adalah minat nasabah menggunakan Griya iB Hasanah di BNI cabang Semarang. Dapat digambarkan dengan kerangka sebagai berikut :

Gambar 2.2



Devinisi Variabel

Karakteristik Akad Murabahah (X)	Merupakan faktor yang melekat pada suatu produk dan suatu hak yang dimiliki oleh suatu produk sebagai aspek pendukung dari produk yang dipengaruhi oleh adanya berbagai segmen atau faktor tertentu	<ul style="list-style-type: none"> - Tetap/Bagi Hasil - Prosedur & Nilai Plus - Sighet (perjanjian) - Halal & jelas kepemilikannya 	Likert
Minat Nasabah (Y)	suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi obyek minat tersebut dengan disertai perasaan senang.	<ul style="list-style-type: none"> - Perasaan tertarik - Motif - Perasaan - Perhatian 	Likert

2.4. Hipotesis

Hipotesis adalah suatu konklusi yang sifatnya masih sementara atau pernyataan berdasarkan pada pengetahuan tertentu yang masih lemah dan harus dibuktikan kebenarannya. Dengan demikian hipotesis merupakan dugaan sementara yang nantinya akan diuji dan dibuktikan kebenarannya melalui analisa data. Berdasarkan latar belakang, perumusan masalah, landasan teori, kerangka berpikir di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H₀ : Karakteristik akad murabahah tidak berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah menggunakan Griya iB Hasanah di BNI Syariah Cabang Semarang.

H₁ : Karakteristik akad murabahah pengaruh signifikan terhadap minat nasabah menggunakan Griya iB Hasanah di BNI Syariah Cabang Semarang.