

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah

1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah

Sebelum lahirnya BPR Syari'ah di Indonesia, masyarakat terlebih dahulu mengenal adanya Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Menurut UU No. 21 Tahun 2008 disebutkan bahwa BPR adalah bank konvensional yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Dimana BPR konvensional masih menerapkan sistem bunga dalam operasionalnya. Maka dari itu, harus dibedakan antara BPR Konvensional dan BPR Syari'ah. Perbedaan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah sebagai berikut:¹

a. Akad dan aspek legalitas.

Dalam BPR Syari'ah akad yang dilakukan memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi karena akad yang dilakukan berdasarkan hukum Islam. Sering nasabah berani melanggar kesepakatan atau perjanjian yang telah dilakukan bila hukum hanya berdasarkan hukum positif.

¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP, 2002, h. 56.

- b. Adanya Dewan Pengawas Syari'ah dalam struktur organisasinya yang bertujuan mengawasi praktik operasional BPR Syari'ah agar tidak menyimpang dari prinsip Syari'ah.
- c. Penyelesaian sengketa yang terjadi dapat diselesaikan melalui Badan Arbitrase Syari'ah maupun Pengadilan Agama.
- d. Bisnis dan usaha yang dibiayai tidak boleh bisnis yang haram, syubhat ataupun dapat menimbulkan kemadharatan bagi pihak lain.
- e. Praktik operasional BPR Syari'ah, baik untuk penghimpunan maupun penyaluran pembiayaan, menggunakan sistem bagi hasil dan tidak menggunakan sistem bunga.

Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syari'ah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bentuk hukumnya dapat berupa : Perseroan Terbatas/PT, Koperasi atau Perusahaan Daerah (Pasal 2 PBI No. 6/17/PBI/2004). Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 menyebutkan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) yaitu Bank Syari'ah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.² Yang perlu diperhatikan dari ketentuan diatas adalah kepanjangan dari BPR Syari'ah yang berupa Bank Perkreditan Syari'ah. Ini berarti semua peraturan perundangan-undangan yang menyebut BPR

² Khotibul Umam, S.H.,LL.M. *Trend pembentukan Bank Umum Syari'ah Pasca Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 (Konsep, Regulasi, dan Implementasi)*, Yogyakarta : BPFE Yogyakarta, 2009, h. 41.

Syari'ah dengan Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah harus dibaca dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS).³

Undang-Undang (UU) Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Bank Syari'ah telah mengatur secara khusus eksistensi Bank Syari'ah di Indonesia. Undang-Undang tersebut melengkapi dan menyempurnakan UU No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang belum spesifik sehingga perlu diatur khusus dalam Undang-Undang tersendiri. Menurut Pasal 18 UU No. 21 Tahun 2008, Bank Syari'ah terdiri atas Bank Umum Syari'ah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah.

Pasal 1 UU No. 21 Tahun 2008 tentang Ketentuan Umum disebutkan pengertian dari Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) adalah Bank Syari'ah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.⁴

Sedangkan Pasal 2 UU No. 21 Tahun 2008 dijelaskan bahwa Perbankan Syari'ah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan Prinsip Syari'ah⁵, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian.⁶

³ Zubairi Hasan, *Undang-Undang Perbankan Syari'ah Titik Temu Hukum Islam dan Hukum Nasional*, Jakarta: PT Rajagrafindo persada, 2009, h. 7.

⁴ Ahmad Ifham, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syari'ah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010, h. 3.

⁵ Menurut pasal 1 UU No. 21 Tahun 2008 yang dimaksud prinsip syari'ah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syari'ah.

⁶ Ahmad Ifham, *Opcit*, h. 3.

2. Tinjauan dan Karakteristik BPR Syari'ah

Ada beberapa tujuan yang dikehendaki dari pendirian BPR Syari'ah di dalam perekonomian, yaitu sebagai berikut:

- a. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah yang pada umumnya berada di daerah pedesaan.
- b. Menambah lapangan kerja, terutama ditingkat kecamatan sehingga dapat mengurangi arus urbanisasi.
- c. Membina semangat *ukhuwah islamiyah* melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan perkapita menuju kualitas hidup yang memadai.⁷
- d. Untuk mempercepat perputaran aktivitas perekonomian karena sektor *real* akan bergairah.⁸

Dalam aktivitas operasional perbankannya berdasarkan UU No. 21 Tahun 2008, Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) dilarang:⁹

- a. Melakukan kegiatan usaha yang bertentangan dengan prinsip Syari'ah.
- b. Menerima simpanan berupa giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran.

⁷ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi Cetakan Pertama*, Yogyakarta: EKONESIA, 2003, h. 85.

⁸ Muhammad, *Opcit*, h. 56.

⁹ Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syari'ah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2012, h. 200.

- c. Melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing, kecuali penukaran uang asing dengan izin Bank Indonesia.
 - d. Melakukan kegiatan usaha perasuransian, kecuali sebagai agen pemasaran produk asuransi Syari'ah.
 - e. Melakukan penyertaan modal, kecuali pada lembaga yang dibentuk untuk menanggulangi kesulitan likuiditas Bank Pemiayaan Rakyat Syari'ah.
 - f. Melakukan usaha lain diluar kegiatan usaha yang telah diatur dalam Undang-Undang.
3. Kegiatan Usaha BPR Syari'ah

Adapun kegiatan usaha dari BPR Syari'ah intinya hampir sama dengan kegiatan dari Bank Umum Syari'ah, yaitu berupa penghimpunan dana, penyaluran dana, dan kegiatan di bidang jasa. Yang membedakannya adalah bahwa BPR Syari'ah tidak diperkenankan memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, misalnya ikut dalam kegiatan kliring, inkaso, dan menertibkan giro.¹⁰

Kegiatan usaha yang dapat dilakukan oleh BPR Syari'ah versi Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syari'ah diatur dalam Pasal 21, yaitu bahwa kegiatan usaha Bank Pemiayaan Rakyat Syari'ah meliputi :¹¹

¹⁰ Khotibul Umam, S.H.,LL.M. *Opcit*,h. 41.

¹¹ Khotibul Umam, S.H.,LL.M. *Ibid*, h. 53-54.

- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk:
- 1) Simpanan berupa tabungan atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad *wadi'ah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syari'ah; dan
 - 2) Investasi berupa deposito atau tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syari'ah.
- b. Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk:
- 1) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan akad *mudharabah* atau *musyarakah*.
 - 2) Pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, atau *istishna'*.
 - 3) Pembiayaan berdasarkan akad *qardh*.
 - 4) Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada nasabah berdasarkan akad *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*; dan
 - 5) Pengambilalihan utang berdasarkan akad *hawalah*.
- c. Menempatkan dana pada Bank Syari'ah lain dalam bentuk titipan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi berdasarkan akad *mudharabah* dan atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syari'ah.
- d. Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan nasabah melalui rekening Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah yang ada di Bank Umum Syari'ah, Bank Umum Konvensional dan UUS.

e. Menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha Bank Syari'ah lainnya yang sesuai dengan prinsip Syari'ah berdasarkan persetujuan Bank Indonesia.

Kegiatan usaha BPR Syari'ah secara teknis operasional berkaitan dengan produk-produknya mendasarkan pada Pasal 2 dan Pasal 3 PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip Syari'ah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa Bank Syari'ah sebagaimana telah diubah dengan PBI No. 10/16/PBI/2008. Lebih teknis lagi mengacu SEBI No. 10/14/DPbS Jakarta, 17 Maret 2008 perihal pelaksanaan prinsip dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa Bank Syari'ah.

Perlu ditekankan disini bahwa setiap pihak dilarang melakukan kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk simpanan atau investasi berdasarkan prinsip Syari'ah tanpa izin terlebih dahulu dari Bank Indonesia, kecuali diatur dalam undang-undang lain. Dengan demikian untuk dapat melakukan kegiatan-kegiatan sebagaimana dimaksud di atas secara *a contrario* dapat ditafsirkan harus ada izin terlebih dahulu dari Bank Indonesia.¹²

4. Pembiayaan di BPR Syari'ah

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang

¹² Khotibul Umam, S.H.,LL.M. *Ibid*, h. 55.

merupakan *defisit unit*.¹³ Pengertian pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹⁴

Menurut Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa-beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
- c. Transaksi jual-beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.
- d. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan atau bank syariah dan/atau Unit Usaha Syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

¹³ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2011, h. 160 .

¹⁴ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP YKPN, 2002, h. 17.

Dalam pelaksanaan pembiayaan, Bank Syari'ah harus memenuhi:¹⁵

- a. Aspek Syari'ah, berarti dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah Bank Syari'ah harus tetap berpedoman pada syariat Islam (antara lain tidak mengandung unsure *maisir*, *gharar*, dan *riba* serta usahanya harus halal).
- b. Aspek ekonomi, berarti disamping mempertimbangkan hal-hal Syari'ah, Bank Syari'ah tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank Syari'ah maupun bagi nasabah bank Syari'ah.

Tujuan Pembiayaan adalah sebagai berikut:¹⁶

- a. Peningkatan ekonomi umat
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha
- c. Meningkatkan produktifitas
- d. Membuka lapangan kerja baru
- e. Terjadi distribusi pendapatan

Secara garis besar, pembiayaan dibagi dua jenis, yaitu sebagai berikut:

- a. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembiayaan rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan pendidikan, dan apapun yang sifatnya konsumtif.

¹⁵ Muhammad, *Ibid*, h. 16.

¹⁶ Sutan Remy syahdeini, *Perbankan Syariah dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: PT Pustaka Utama Grafiti, 2002, h. 20.

b. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan sektor produktif, seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan pembelian barang modal dan lainnya yang mempunyai tujuan memberdayakan sektor *real*. Salah satu fungsi utama dari perbankan adalah menyalurkan dana yang telah dihimpunnya kepada masyarakat melalui pembiayaan kepada nasabah.

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:¹⁷

a. Pembiayaan menurut tujuan, yaitu :

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
- 2) Pembiayaan investasi yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

b. Pembiayaan menurut jangka waktu, yaitu :

- 1) Pembiayaan jangka pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun.
- 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
- 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

¹⁷ Muhammad, *op.cit*, h. 22.

Jenis pembiayaan pada bank syariah akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif, yaitu:

a) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:

- 1) Pembiayaan *murabahah*.
- 2) Pembiayaan *musyarakah*.

b) Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang). Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:

- 1) Pembiayaan *murabahah*.
- 2) Pembiayaan *salam*.
- 3) Pembiayaan *istishna*.

c) Pembiayaan dengan prinsip sewa. Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:

- 1) Pembiayaan *ijarah*.
- 2) Pembiayaan *ijarah muntahiya bittamlik/wa iqtina*.

B. Minat Nasabah

1. Minat

Minat adalah keinginan yaitu kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya dan kepribadian seseorang.¹⁸ Minat adalah suatu kecenderungan

¹⁸ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2001, h. 38.

seseorang dalam bertindak laku yang dapat diarahkan untuk memperhatikan suatu objek atau melakukan suatu aktivitas tertentu yang didorong oleh perasaan senang karena dianggap bermanfaat bagi dirinya.

Minat merupakan kecenderungan seseorang untuk menentukan pilihan aktivitas. Pengaruh kondisi-kondisi individual dapat merubah minat seseorang. Sehingga dapat dikatakan minat sifatnya tidak stabil.¹⁹

Secara etimologi pengertian minat adalah perhatian, kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu keinginan.²⁰ Sedangkan menurut istilah ialah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.²¹

Minat merupakan motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih. Setiap minat akan memuaskan suatu kebutuhan. Dalam melakukan fungsinya kehendak itu berhubungan erat dengan pikiran dan perasaan. Pikiran mempunyai kecenderungan bergerak dalam sektor rasional analisis, sedang perasaan yang bersifat halus/tajam lebih mendambakan kebutuhan. Sedangkan akal

¹⁹ Muhaimin, *Korelasi Minat Belajar Pendidikan Jasmani terhadap hasil Belajar Pendidikan Jasmani*, Semarang: IKIP, 1994, h. 4

²⁰ WJS.Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1982, h. 650.

²¹ Andi Mappiare, *Psikologi Remaja*, Surabaya: Usaha Nasional, 1997, h. 62.

berfungsi sebagai pengingat fikiran dan perasaan itu dalam koordinasi yang harmonis, agar kehendak bisa diatur dengan sebaik-baiknya.²²

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa minat adalah daya tarik yang ditimbulkan oleh obyek tertentu yang membuat seseorang mempunyai keinginan berkecimpung atau berhubungan dengan obyek tersebut sehingga timbul suatu keinginan.

Ada beberapa tahapan minat yang dimiliki oleh calon nasabah, antara lain:

- a. Informasi yang jelas sebelum menjadi nasabah.
- b. Pertimbangan yang matang sebelum menjadi nasabah.
- c. Keputusan menjadi nasabah .

Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat cukup banyak, dimana secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu faktor dari dalam diri individu yang bersangkutan (misal: bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadian), dan faktor dari luar individu mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat. Faktor dari luar justru mempunyai pengaruh lebih besar terhadap timbul dan berkembangnya minat seseorang. Entah itu dari lingkungan keluarga, lingkungan sekolah ataupun lingkungan masyarakat. Di

²² Sukanto M.M., *Nafsiologi*, Jakarta: Integritas Press, 1985, h. 120.

samping itu juga karena objek dari minat itu sendiri sangat banyak sekali macamnya. Crow and Crow berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu :²³

- a. Faktor dorongan dari dalam, yaitu rasa ingin tahu atau dorongan untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan berbeda. Dorongan ini merupakan dorongan dari individu itu sendiri, sehingga timbul minat untuk melakukan aktivitas atau tindakan tertentu untuk memenuhinya.
- b. Faktor motif sosial, yakni minat dalam upaya mengembangkan diri dari dan dalam ilmu pengetahuan, yang mungkin diilhami oleh hasrat untuk mendapatkan kemampuan dalam bekerja, atau adanya hasrat untuk memperoleh penghargaan dari keluarga atau teman. Minat ini merupakan semacam kompromi pihak individu dengan lingkungan sosialnya.
- c. Faktor emosional, yakni minat yang berkaitan dengan perasaan dan emosi. Misalnya, keberhasilan akan menimbulkan perasaan puas dan dapat meningkatkan minat, sedangkan kegagalan dapat menghilangkan minat seseorang. Minat erat hubungannya dengan emosi karena faktor ini selalu menyertai seseorang dalam berhubungan dengan obyek minatnya. Kesuksesan seseorang pada suatu aktivitas tersebut menimbulkan perasaan suka atau puas, sedangkan kegagalan akan menimbulkan

²³ Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Ibid*, h . 264.

perasaan tidak senang dan mengurangi minat seseorang terhadap kegiatan yang bersangkutan.

Karena kepribadian manusia itu bersifat kompleks, ketiga faktor tersebut tidak berdiri sendiri, melainkan merupakan suatu perpaduan dari ketiga faktor tersebut, akhirnya menjadi agak sulit bagi kita untuk menentukan faktor manakah yang menjadi awal penyebab timbulnya suatu minat.

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara penggolongan misalnya berdasarkan timbulnya minat, berdasarkan arahnya minat, dan berdasarkan cara mendapatkan atau mengungkapkan minat itu sendiri.²⁴

a. Berdasarkan timbulnya, minat dan dapat di bedakan menjadi minat *primitif* dan minat *kilturil*. Minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan, perasaan enak atau nyaman, kebebasan beraktivitas dan seks. Minat kultural atau minat sosial, adalah minat yang timbulnya karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung berhubungan diri kita. Sebagai contoh: keinginan untuk memiliki mobil, kekayaan. Dengan memiliki hal-hal tersebut secara tidak langsung kita dianggap orang yang istimewa. Contoh yang lain: misalnya minat belajar. Masyarakat atau lingkungan akan lebih menghargai orang-orang

²⁴ Abdul Rahman Shaleh, *Ibid*, h. 264-265.

terpelajar dan berpendidikan tinggi, sehingga hal ini akan menimbulkan minat individu untuk belajar dan berprestasi agar mendapat penghargaan dari lingkungan.

- b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat *intrinsic* dan *ekstrinsik*. Minat *intrinsic* adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Sebagai contoh: seseorang membutuhkan mesin produksi modal untuk usahanya sehingga ia melakukan akad *murabahah* atau akad jual beli barang karena memang ia membutuhkan mesin produksi untuk usahanya. Sedangkan Minat *ekstrinsik* adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut, apabila tujuannya sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut hilang. Sebagai contoh: seseorang yang mempunyai hutang di perbankan akan secepatnya melunasi hutang tersebut. Dan setelah masa hutangnya selesai minatnya untuk berhutangpun akan hilang.

Berdasarkan cara mengungkapkan minat dibedakan menjadi empat yaitu:²⁵

- a. *Exspressed interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik yang berupa tugas maupun bukan tugas yang disenangi. Dari jawabannya dapatlah diketahui minatnya.

²⁵ Abdul Rahman Shaleh, *Ibid*, h. 266-267.

- b. *Manifest interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasi atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas-aktivitas yang dilakukan subyek atau dengan mengetahui hobinya.
- c. *Tested interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif yang diberikan, nilai-nilai yang tinggi pada suatu objek atau masalah biasanya menunjukkan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut.
- d. *Inventoried interest*, adalah minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distandardisasikan, dimana biasanya berisi pertanyaan-pertanyaan yang ditujukan kepada subjek apakah ia senang atau tidak senang terhadap sejumlah aktivitas atau suatu objek yang ditanyakan.

Beberapa kondisi yang mempengaruhi minat:²⁶

- a. Status ekonomi

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

²⁶ Abdul Rahman Shaleh, *Ibid*, h. 268.

b. Pendidikan

Semakin tinggi dan semakin formal tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang maka semakin besar pula kegiatan yang bersifat intelek yang dilakukan.

c. Tempat tinggal

Dimana orang-orang yang tinggal di daerah tersebut banyak dipengaruhi oleh keinginan yang biasa mereka penuhi pada kehidupan sebelumnya masih dapat dilakukan atau tidak.

2. Nasabah

Nasabah merupakan orang atau perusahaan/badan/lembaga yang memiliki rekening pada suatu bank.²⁷ Menurut kamus Bahasa Indonesia nasabah yaitu perbandingan pertalian; orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi langganan bank; pelanggan.²⁸

Seorang pelanggan adalah orang yang membawa keinginannya kepada kita dan tugas kita untuk menanganinya sehingga menguntungkan bagi dia dan bagi kita sendiri.²⁹ Ada pula yang berpendapat bahwa pelanggan yaitu istilah yang mewakili tamu/klien/penumpang/pembeli/nasabah/pasien. Kunci utama keberhasilan suatu usaha industri jasa pelayanan terletak pada cara perusahaan jasa tersebut memperlakukan pelanggannya. Bila pelanggan

²⁷ Sigit Winarno, dan Sujana Ismaya, SE., *Kamus Besar Ekonomi*, Bandung: Pustaka Grafika, 2003, h. 49.

²⁸ Djaka P., *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, Surakarta: Pustaka Mandiri, h. 294.

²⁹ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Opcit*, h. 24.

semakin sering berinteraksi dengan perusahaan kita, semakin besar kesempatan perusahaan untuk berhasil. Seperti dikatakan oleh Peter F. Drucker tujuan pendirian perusahaan adalah menciptakan pelanggan. Perusahaan hanya akan bertahan hidup bila ia memproduksi dan mendistribusikan apa yang diperlukan dan disukai oleh pelanggan.

Tom Nielsen (VP.HR & CS K Mart Corp.) menyatakan bahwa pada masa yang akan datang, pemimpin di bidang usaha eceran adalah perusahaan yang saat ini mampu memberikan layanan yang luar biasa kepada pelanggannya, dan melakukan terobosan-terobosan atas dasar masukan-masukan pelanggannya. Bahkan bekas Presiden Utah Restaurant Association, Honer R. Bandley memberikan penilaian yang tinggi terhadap pelanggan dengan mengatakan bahwa pelanggan adalah penasihat perusahaan, dan perusahaan perlu mendengarkan apa yang dikatakan oleh pelanggan, baik yang berupa keluhan, pujian, atau saran. Para petugas dapat mencatat dan mengingat apa yang diutarakan oleh para pelanggan dan menyampaikannya kepada pihak manajemen untuk dibahas. Walaupun pendapat atau masukan dari pelanggan belum tentu dapat dijalankan pihak manajemen namun perlu berterima kasih kepada mereka.³⁰

Ada delapan tahap nasabah membuat keputusan dan akhirnya menjatuhkan pilihan pada suatu lembaga keuangan, yaitu :

³⁰ Endar Sugiarto, *Psikologi Pelayanan dalam Industri Jasa*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2002, h. 196.

- a. Mencatat dan memperhatikan kemungkinan pilihan.
- b. Menopang kebebasan perasaan dan pikiran masing-masing dari kemungkinan pilihan.
- c. Meneliti pikiran dan perasaan tentang masing-masing pilihan dan menggabungkan dengan perasaan.
- d. Hubungan antara pilihan dan untuk menetapkan prioritas.
- e. Mengambil sebuah kesimpulan dengan mengangkat satu pilihan dan mengesampingkan yang terpilih.
- f. Mendafatar keputusan.
- g. Menyadari bahwa lebih mudah meninggalkan seseorang, tempat, pekerjaan aktivitas atau sesuatu yang lain daripada menemukan sesuatu yang telah pergi.
- h. Mempraktekkan keputusan ke dalam perbuatan yang optimis.³¹

Adapula beberapa teknik nasabah dalam mengambil keputusan:³²

- a. Mengamati dan mempertimbangkan beberapa alternatif.
- b. Menghubungkan alternatif-alternatif dengan bidang kehidupan diutamakan.
- c. Menentukan pilihan utama dan memikirkan alternatif lainnya.
- d. Memikirkan hasil keputusan atau tindakan itu.

³¹ Theodore Isaac Rubin, *8 Strategi Keputusan Yang Efektif*, Jakarta: Effhar&Dahara Size, 2010, h. 76.

³² Bambang Marhiyanto & I. Hanafi Ridlwan, *Tehnik Mengambil Keputusan*, Surabaya: CV. Bintang Remaja, 2005, h. 82.

- e. Mewujudkan pilihan yang diputuskan itu dengan keberhasilan.
- f. Dan lain sebagainya.

C. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Kata *murabahah* secara bahasa adalah bentuk mutual (bermakna: saling) yang diambil dari bahasa Arab, yaitu *ar-ribhu* (الربح) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan).³³ Jadi, *murabahah* diartikan dengan saling menambah (menguntungkan). Sedangkan dalam definisi para ulama terdahulu adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui. Hakikatnya adalah menjual barang dengan harga (modal) yang diketahui penjual dan pembeli dengan tambahan keuntungan yang jelas.

Secara terminologi, yang dimaksud dengan *murabahah* adalah pembelian barang dengan pembayaran yang ditangguhkan (1 bulan, 2 bulan, 3 bulan dan seterusnya tergantung kesepakatan). Pembiayaan *murabahah* diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi (*inventory*).³⁴

Muhammad Syafi'i Antonio mengutip Ibnu Rusyd, mengatakan bahwa *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan

³³ Abdullah al-Mushlih dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, terj. Abu Umar Basyir, Jakarta: Darul Haq, 2004, h. 198.

³⁴ Karanaen A. Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: P.T. Dana Bhakti Prima Yasa, 1999, h. 25.

keuntungan yang disepakati. Dalam akad ini, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya.³⁵

Menurut Ibnu Rusyd, jual beli *murabahah* ialah jika penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba dalam jumlah tertentu, dinar atau dirham.³⁶

Menurut Adiwarmarman Karim, *murabahah* adalah suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.³⁷

Sedangkan menurut fatwa Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Singkatnya, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty*

³⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Opcit*, h. 101.

³⁶ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid (Analisa Fiqh Para Mujtahid)*, penerjemah Imam Ghazali Said dan Ahmad Zaidun, Jakarta: Pustaka Amani, Cet. Ke 3, 2007, h. 181.

³⁷ Adiwarmarman A karim, *Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: IIIT Indonesia, 2003, h.103.

contract, karena dalam *murabahah* ditentukan beberapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).³⁸

Jadi pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang dilakukan oleh pihak bank kepada nasabah untuk melakukan kegiatan jual beli yang pembayarannya uangnya bisa diangsur tiap bulannya dan pihak bank menyebutkan harga asal disertai keuntungan pihak bank yang telah disepakati bersama dengan kerelaan masing-masing pihak.

2. Landasan Hukum Murabahah

Dasar Hukum *murabahah* adalah sebagai berikut :

a. Al-Qur'an.

1) Firman Allah SWT Surat Al Baqarah ayat 275 :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya :

“Dan Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

2) Firman Allah SWT Surat An-Nisa ayat 29 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا

³⁸ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: Pustaka Utama Graffiti, 1999, h. 65.

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

b. Hadist

1) Hadist yang diriwayatkan Al-Baihaqi dan Ibnu Majah:³⁹

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya:

Dari Abu Sa'id Al-Khudri r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda : "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

2) Hadits yang diriwayatkan Ibnu Majah:⁴⁰

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لِالْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

³⁹ Ibnu Majah, *Sunan Ibnu Majah*, Darul Fikri, h. 737.

⁴⁰ Ibnu Majah, *Ibid*, h. 767.

Artinya:

“Nabi bersabda, ‘Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jecawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.’” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).

c. Ijma'

Ulama telah sepakat bahwa jual-beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.⁴¹

d. Fatwa DSN MUI

Dewan Syari'ah Nasional menetapkan aturan tentang *murabahah* sebagaimana tercantum dalam Fatwa DSN MUI Nomor 04/DSN MUI/IV/2000 tertanggal 1 April 2000.⁴²

3. Rukun dan Syarat-Syarat Akad *Murabahah*

Rukun secara etimologi adalah "yang harus dipenuhi untuk sahnya suatu pekerjaan,"⁴³. Sedangkan syarat adalah "ketentuan (peraturan, petunjuk) yang harus diindahkan dan dilakukan."⁴⁴

⁴¹ Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, Kairo: Maktabah Dar al-Turas, tth, Juz III, h. 147.

⁴² Husein Umar, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional MUI*, Edisi Revisi Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2006

⁴³ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2004, h. 966.

⁴⁴ Departemen Pendidikan Nasional, *Ibid.*, h. 1114.

Secara terminologi, rukun adalah sesuatu yang dianggap menentukan suatu disiplin tertentu, di mana ia merupakan bagian integral dari disiplin itu sendiri. Atau dengan kata lain rukun adalah penyempurna sesuatu, di mana ia merupakan bagian dari sesuatu itu.⁴⁵ Sedangkan syarat adalah segala sesuatu yang tergantung adanya hukum dengan adanya sesuatu tersebut, dan tidak adanya sesuatu itu mengakibatkan tidak ada pula hukum, namun dengan adanya sesuatu itu tidak mesti pula adanya hukum.⁴⁶

Adapun rukun dan syarat *murabahah* adalah sebagai berikut :⁴⁷

- a. Pihak yang berakad (penjual dan pembeli) :
 - 1) Cakap hukum.
 - 2) Sukarela (ridha), tidak dalam keadaan dipaksa/terpaksa/di bawah tekanan.
- b. Objek yang diperjualbelikan :
 - 1) Tidak termasuk yang diharamkan/dilarang.
 - 2) Bermanfaat.
 - 3) Penyerahannya dari penjual ke pembeli dapat dilakukan.
 - 4) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad, dan
 - 5) Sesuai spesifikasinya yang di terima pembeli dan diserahkan penjual.

⁴⁵ Abdul Ghofur Anshori, *Hukum dan Praktik Perwakafan di Indonesia*, Yogyakarta: Pilar Media, 2006, h. 25.

⁴⁶ Alaidin Koto, *Ilmu Fiqh dan Ushul Fiqh*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004, h. 50

⁴⁷ Nurul Huda dan Mohammad heykal, *Lemabaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013, h. 46.

c. Akad/sighat :

- 1) Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad.
- 2) Antara ijab Kabul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.
- 3) Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada hal/kejadian yang akan datang, dan
- 4) Tidak membatasi waktu, misal : saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan setelah itu jadi milik saya kembali.