

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Pani Akhiruddin Siregar
Nim : 09 EKNI 1676
Tempat, tanggal lahir : Medan, 04 September 1981
Pekerjaan : Karyawan Bank Swasta Nasional

menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis yang berjudul **“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DEBITUR KONSUMER UNTUK MEMBELI RUMAH MELALUI PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH (PKR) MURABAHAH BANK CIMB NIAGA SYARIAH”** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya.

Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 31 Maret 2012
Yang membuat pernyataan

Pani Akhiruddin Siregar

PERSETUJUAN

Tesis Berjudul:

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DEBITUR KONSUMER UNTUK MEMBELI RUMAH MELALUI PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH (PKR) MURABAHAH BANK CIMB NIAGA SYARIAH

Oleh:

Pani Akhiruddin Siregar
09 EKNI 1676

Dapat disetujui dan disahkan sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar
Master of Arts (MA) pada Program Studi Ekonomi Islam
Program Pascasarjana IAIN Sumatera Utara-Medan

Medan, 31 Maret 2012

Pembimbing I

Pembimbing II

Prof. Dr. Nawir Yuslem, MA
NIP. 19580815 198503 1 007

Dr. M. Yusuf Harahap, M.Si.
NIP.19610815 198703 1 001

Tesis berjudul **“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DEBITUR KONSUMER UNTUK MEMBELI RUMAH MELALUI PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH (PKR) MURABAHAH BANK CIMB NIAGA SYARIAH”** atas nama Pani Akhiruddin Siregar, NIM 09 EKNI 1676 Program Studi Ekonomi Islam telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Program Pascasarjana IAIN-SU Medan tanggal 12 Mei 2012.

Tesis ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Master of Arts (MA) pada program Studi Ekonomi Islam.

Medan, 12 Mei 2012
Panitia Sidang Munaqasyah Tesis
Program Pascasarjana IAIN-SU Medan

Ketua,

Sekretaris,

Prof. Dr. Katimin, M.Ag.
NIP. 19650705 199303 1 003

Dr. Faisar Ananda Arfa, MA
NIP. 19640702 199203 1 004

Anggota

1. Prof. Dr. Katimin, M.Ag.
NIP. 19650705 199303 1 003

2. Dr. Faisar Ananda Arfa, MA
NIP. 19640702 199203 1 004

3. Prof. Dr. Nawir Yuslem, MA
NIP. 19580815 198503 1 007

4. Dr. M.Yusuf Harahap, M.Si.
NIP. 19610815 198703 1 001

Mengetahui,
Direktur PPs. IAN-SU

Prof. Dr. Nawir Yuslem, MA
NIP. 19580815 198503 1 007

ABSTRAK

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Debitur Konsumer Untuk Membeli Rumah Melalui Pembiayaan Kepemilikan Rumah (PKR) Murabahah Bank CIMB Niaga Syariah

Tesis Oleh : Pani Akhiruddin Siregar
Pembimbing I : Prof. Dr. Nawir Yuslem, MA
Pembimbing II : Dr. Muhammad Yusuf Harahap, M.Si.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh margin terhadap PKR Murabahah, untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pendapatan terhadap PKR Murabahah, untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pelayanan terhadap PKR Murabahah, untuk mengetahui seberapa besar pengaruh religi terhadap PKR Murabahah serta untuk mengetahui secara bersama-sama seberapa besar pengaruh margin, pendapatan, pelayanan dan religi terhadap PKR Murabahah. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif. Sumber datanya berasal dari data primer. Salah satu instrumen dari pengumpulan data primer ini adalah dengan cara kuesioner. Kuesioner atau angket ini dibagikan ke tiap debitur konsumer (sebagai responden) yang telah mendapatkan persetujuan PKR Murabahah. Adapun populasinya, yakni debitur konsumer PKR Murabahah dari September 2009 sampai Desember 2011 dengan jumlah sampel sebanyak 50 (lima puluh) debitur konsumer. Sampel ini diambil dengan cara *purposive sample*.

Model penelitian dijabarkan dalam persamaan analisis regresi berganda yang berbasis pangkat kuadrat terkecil biasa yang disebut “Ordinary Least Square atau OLS” dengan model linier menggunakan empat variabel bebas dan satu variabel terikat. Variabel bebasnya adalah margin, pendapatan, pelayanan serta religi. Sedangkan variabel terikatnya adalah PKR Murabahah. Selanjutnya hasil penelitian diolah dengan bantuan aplikasi software SPSS versi 19. Pada uji F, garis regresi bermakna sebagai penaksir atau variabel bebas secara serentak berpengaruh terhadap variabel terikat pada taraf signifikansi 5%. Hipotesisnya adalah terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor-faktor yang mempengaruhi debitur konsumer untuk membeli rumah melalui PKR Murabahah Bank CIMB Niaga Syariah. Pada uji t, hanya variabel pendapatan saja yang berpengaruh terhadap PKR Murabahah. Hipotesisnya adalah hanya variabel pendapatan yang berpengaruh secara signifikan terhadap PKR Murabahah.

Dari uji “apriori” ekonomi, margin berpengaruh negatif terhadap PKR Murabahah sesuai dengan teori. Tetapi, pendapatan, pelayanan dan religi berpengaruh positif terhadap PKR Murabahah juga sesuai dengan teori dan hasil penelitian yang terdahulu. Jadi, secara bersama-sama margin, pendapatan, pelayanan dan religi berpengaruh terhadap PKR Murabahah sesuai dengan teori dan hasil penelitian yang terdahulu. Namun, secara statistik yang berpengaruh signifikan terhadap PKR Murabahah hanya pendapatan di mana nilai sig. < 5% yang berarti; jika pendapatan debitur naik Rp. 1 juta, maka akan menaikkan PKR Murabahah sebesar Rp. 4,238 juta.

Dari hasil estimasi model diperoleh nilai R sebesar 0,838 dan R^2 sebesar 0,703. Ini berarti bahwa sebesar 70,30% proporsi variabel bebas yang digunakan mampu menjelaskan variasi variabel terikat dalam model tersebut. Sisanya sebesar 29,70% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa debitur konsumen yang membeli rumah melalui PKR Murabahah Bank CIMB Niaga Syariah Kantor Cabang Syariah (KCS) Medan dipengaruhi oleh faktor-faktor yang secara dominan dan nyata saling berpengaruh terhadap PKR Murabahah dan ada faktor-faktor lain yang belum mampu dijelaskan oleh variabel bebas dalam model penelitian ini.

ABSTRACT

Factors that Affected the Consumer's Debtor to buy the House through Financing of Ownership of the House (PKR) Murabahah the Bank CIMB Niaga Syariah

Thesis By : Pani Akhiruddin Siregar
Adviser I : Prof. Dr. Nawir Yuslem, MA
Adviser II : Dr. Muhammad Yusuf Harahap, M.Sc.

This research had a purpose to know as big the influence of the margin on PKR Murabahah, to know as big the influence of the income on PKR Murabahah, to know as big the influence of the service towards PKR Murabahah, to know as big the influence of religion on PKR Murabahah as well as to know together as big the influence of the margin, the income, the service and religion on PKR Murabahah. The research method that was used in this research was the descriptive method and the data kind that were used was the quantitative data. The source of his data came from the primary data. One of the instruments from this primary data collection was by means of the questionnaire. The questionnaire or this poll was distributed to each one of the consumer's debtors (as the respondent) that got the PKR Murabahah agreement. As for his population, namely the consumer's debtor PKR Murabahah from September 2009 to December 2011 with the number of samples totalling 50 (fifty) the consumer's debtor. This sample was taken by means of purposive sample.

The research model was clarified in the equality of the analysis of based multiplied regression the rank kuadrat smallest normally that was acknowledged as "Ordinary Least Square or OLS" with the linear model used four free variables and one variable was tied. His free variable was the margin, the income, the service as well as religion. Whereas the variable terikat him was PKR Murabahah. Further results of the research were processed with help of the application software SPSS the version 19. In the F test, the line of significant regression as the valuer or the free variable together was influential against the variable was tied in the level of the significance 5%. His hypothesis was to be received by the influence that was significant between factors that affected the consumer's debtor to buy the house through PKR Murabahah Bank CIMB Niaga Syariah. In the test t, only income variables that was influential against PKR Murabahah. His hypothesis was only influential income variables significantly against PKR Murabahah.

From the test "apriori" economics, the margin was influential of the negative against PKR Murabahah in accordance with the theory. But, the income, the service and influential religion were positive towards PKR Murabahah also in accordance with the theory and results of the previous research. So, together the margin, the income, the service and religion were influential against PKR Murabahah in accordance with the theory and results of the previous research. However, statistically that was influential significant against PKR Murabahah

only incomes where thought sig. < 5% significant; if the income of the debtor rose Rp. 1 million, then will load PKR Murabahah of Rp. 4.238 million.

From results of the estimation of the model was received by the R value of 0.838 and R^2 of 0.703. This was significant that of 70.30% proportion of the free variable that was used could explain the variable variation was tied in this model. The rest of them of 29.70% it was explained by the other variable that was not used in this research. Results of the research also showed that the consumer's debtor who bought the house through PKR Murabahah Bank CIMB Niaga Syariah Branch Office Syariah (KCS) Medan was affected by factors that dominantly and obviously were influential mutually against PKR Murabahah and had other factors that still could not be explained by the free variable in this research model.

تجريدي

العوامل المؤثرة على المدين المستهلك لشراء منزل عن طريق التمويل ملكية المنزل (PKR) المرابحة بنك CIMB Niaga الشرعية

الباحث : فاني أخير الدين سريجار.

المشرف الأول : أستاذ الدكتور ناور يوسلم، الماجستير.

المشرف الثاني : دكتور محمد يوسف هراهف، الماجستير

الأغرض المستهدفة من هذا البحث معرفة تحديد مدى التأثير على هامش المرابحة ضد PKR ولمعرفة تحديد مقدار التأثير على الدخل لـ PKR المرابحة ولمعرفة تحديد مقدار التأثير في خدمة لـ PKR المرابحة ولمعرفة تحديد مدى تأثير الدين على المرابحة ولمعرفة كل من مدى التأثير على الهامش والإيرادات وخدمة الدين ضد المرابحة PKR. طريقة البحث المستخدمة في هذا البحث هو المنهج الوصفي ونوع البيانات المستخدمة هي البيانات الكمية. ومصدر البيانات المستمدة هي البيانات الرئيسية. ومن الأدوات المستخدمة لجمع البيانات الرئيسية هي استبانة. وقد تم توزيع استبانة على كل معيار المدين المستهلك (المدعى عليه) التي تمت الموافقة عليها PKR المرابحة. أما بالنسبة لعينة البحث هو المستهلك PKR لمدينين المرابحة من سبتمبر 2009 حتى ديسمبر 2011 مع عينة مجموعته 50 المدينين الاستهلاكية التي كانت عينته مأخوذة من عينات هادف.

وأما طراز البحث الذي ورد في تحليل الإنحدار المعادلة على أساس رتبة المربعات الصغرى العادية التي تسمى بـ Ordinary Least Square atau OLS مع الطراز الخطي باستخدام أربعة متغيرات مستقلة والمتغير التابع. المتغير المستقل هو الهامش والإيرادات وخدمة الدين. لمتغير التابع هو PKR المرابحة. وقد تم تحليل النتائج مع مساعدة إصدار

تطبيقات SPSS برنامج 19. وفي اختبار F كان خط الانحدار بشكل كبير كما تنبئ المتغيرات المستقلة تؤثر أو في وقت واحد المتغير التابع عند مستوى دلالة 5%. فرضية أن هناك تأثير كبير بين العوامل التي تؤثر في المستهلك المقترضين لشراء منزل عن طريق البنك المراجعة PKR Niaga CIMB الشرعية. وفي اختبار T، تؤثر على الدخل فقط متغير وحده ل PKR المراجعة. وفرضية الدخل الوحيد هو متغير يؤثر تأثيرا كبيرا ل PKR المراجعة.

ومن اختبار "apriori" الاقتصاد وهامش المراجعة تؤثر سلبا ل PKR وفقا على النظرية ومع ذلك كان الدخل والخدمات الدينية لها تأثير إيجابي على ل PKR المراجعة وكان أيضا يناسب مع النظرية ونتائج البحوث السابقة. ولذلك من جانب الهامش كانت الإيرادات والخدمات تؤثر على PKR المراجعة وفقا على النظرية ونتائج البحوث السابقة. ومع ذلك إحصائية كان الذي يؤثر على دخل PKR المراجعة حيث لا يوجد سوى سيح 5%، وهو ما يعني: إذا دخل المدين حتى 1 مليون روبية، فإنه سيتم رفع PKR المراجعة حتى 4,234 مليون روبية.

ومن نتائج تقدير نموذج الحصول على قيمة R من 0,838 و R² من 0,703. هذا يعني أن 70,30% من نسبة استخدام المتغيرات المستقلة لشرح التباين في المتغير التابع في النموذج. وأوضح المتبقية 29.70% من المتغيرات الأخرى التي لا يتم استخدامها في هذه الدراسة. وأظهرت النتائج أيضا أن يتأثر المستهلك المقترضين الذين اشتروا منازل عن طريق البنك مراجعة PKR مكتب فرع CIMB Niaga الشرعية (KCS) الميدانية التي قام بها العوامل التي هي المهمة واضح التأثير المتبادل المراجعة PKR وهناك عوامل أخرى التي لا يمكن تفسيرها من خلال المتغير المستقل في هذا النموذج البحوث.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji dan rasa syukur penulis panjatkan kepada Allah Swt. Yang Maha Pemurah dan Maha Penyayang, sehingga dengan rahmat dan karunia-Nya tesis ini dapat diselesaikan dalam waktu yang telah ditetapkan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Master of Arts (MA) pada Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Sumatera Utara Program Studi Ekonomi Islam (PPs. IAIN-SU Prodi Ekni) Medan. Shalawat beriring salam keharibaan junjungan yang mulia Nabi Muhammad Saw. semoga kita termasuk umatnya yang mendapatkan syafa'atnya di hari akhir. Amin.

Ucapan terima kasih penulis sampaikan buat Bapak Prof. Dr. Nawir Yuslem, MA selaku Direktur PPs. IAIN-SU Medan sekaligus sebagai Dosen Pembimbing I yang telah memberikan panduan isi dan cara penulisan tesis. Ucapan terima kasih ditujukan pula buat Bapak Dr. Muhammad Yusuf Harahap, M.Si. selaku Dosen Pembimbing II yang telah mengarahkan penulisan tesis pada metodologi penelitian. Kiranya Allah Swt. berkenan membalas kemurahan hati keduanya yang telah banyak meluangkan waktu buat penulis. Dari keduanya pula, panduan ringkas, padat dan profesional telah diberikan agar penulis dapat menyelesaikan tesis ini. Rasa terima kasih juga penulis haturkan buat Bapak Prof. Dr. Katimin, M.Ag., selaku Ketua Panitia Sidang Munaqasyah Tesis dan merangkap sebagai anggota Dosen Penguji sekaligus sebagai Asisten Direktur II PPs. IAIN-SU Medan dan buat Bapak Dr. Faisar Ananda Arfa, MA, selaku Sekretaris Panitia Sidang Munaqasyah Tesis dan merangkap sebagai anggota Dosen Penguji sekaligus sebagai Ketua Prodi Ekni PPs. IAIN-SU Medan.

Juga segenap para dosen serta pegawai dilingkungan PPs. IAIN-SU Medan, teman-teman penulis selama mengikuti perkuliahan di PPs. IAIN-SU Medan Prodi Ekni serta teman-teman penulis di PT. Bank CIMB Niaga, Tbk. Kantor Wilayah Medan khususnya di Departemen Credit Processing Centre (CPC) Medan atau yang lebih dikenal dengan Credit Administrasi (Credam) Medan. Ucapan terima kasih penulis tujukan juga buat Bapak Alm. Prof. Sofyan Syafri Harahap, Ph.D. Banyak ilmu yang telah diajarkan beliau buat kami sebagai anak didiknya di PPs. IAIN-SU Medan Prodi Ekni. Semoga Allah Swt. menerima segala amal kebajikannya. Amin.

Rasa hormat, rasa bangga dan terima kasih penulis tujukan buat kedua orang tua tersayang Ayahanda Alm. H. Parada Siregar dan Ibunda Hj. Sanaiyah

Harahap. Dari keduanya inilah pertama sekali ilmu pengetahuan dan agama penulis peroleh. Dari keduanya ini pulalah penulis dapat mengenal belaian cinta dan rasa kasih sayang. Ananda doakan agar kubur ayahanda menjadi taman surga dan dilapangkan oleh-Nya serta mudah-mudahan pula Allah Swt. menerima amal kebaikan ayahanda. Amin. Salam sayang juga tercurah buat kedua mertua penulis Ayahanda Surifno Edi dan Ibunda Hj. Elizar. Buat orang-orang terkasih ini, kesehatan dan umur panjang yang barakah mudah-mudahan Allah Swt. berkenan mengabulkannya. Mudah-mudahan mereka pula mendapat lindungan Allah Swt. Amin.

Tesis ini penulis persembahkan buat istri tercinta Ainur Riza, S.Sos. dan Ananda Muhammad Sulthan Akbar Siregar. Sungguh, dengan sabar mereka merelakan waktu tanpa penulis karena waktu buat mereka penulis alihkan untuk pengerjaan tesis. Buat keduanya, penulis mohon maaf. Buat keluarga besar penulis, terima kasih atas dukungan moral dan spirit yang luar biasa ini. Penulis juga mengucapkan banyak terima kasih buat guru-guru penulis di SD Negeri 060827 Medan, MTs. Negeri 1 Medan dan SMA Negeri 14 Medan serta buat dosen penulis selama perkuliahan di Fakultas MIPA USU Departemen Matematika.

Akhir kata, buat mereka yang telah banyak membantu penulis mudah-mudahan Allah Swt. berkenan membalas segala kebaikan dan senantiasa pula Dia melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya kepada kita semua. Amin.

Medan, 21 Mei 2012
Penulis,

Pani Akhiruddin Siregar, MA

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Di bawah ini dicantumkan daftar huruf Arab itu dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Śa	Ś	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)

ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	hamzah	’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
--◌̇--	Fathah	A	A
--◌̈--	Kasrah	I	I
--◌̕--	Dammah	U	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan huruf	Nama
-----------------	------	----------------	------

يَ - َ -	Fathah dan ya	Ai	a dan i
وَ - َ -	Fathah dan waw	Au	a dan u

Contoh:

كتب	: kataba
فعل	: fa'ala
ذكر	: zukira
yazhabu	: يذهب
suila	: سئل
kaifa	: كيف
huala	: هول

c. Maddah

Maddah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan tanda	Nama	Huruf dan tanda	Nama
سَا	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
يَ - َ -	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
وَ - َ -	Dammah dan waw	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

qāla	: قال
ramā	: رمى
qīla	: قيل
yaqūlu	: يقول

d. Ta Marbu'ah

Transliterasi untuk *ta marbu'ah* ada dua:

1) *ta marbu'ah* hidup

Ta marbu'ah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah /t/.

2) *ta marbu`ah* mati

Ta marbu`ah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

3) Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbu`ah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbu`ah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

raudah al-atfāl - raudatul atfāl : روضة الاطفال

al-Madīnatul al-munawwarah : المدينة المنورة

al-Madīnatul -Munawwarah

ṭalḥah : طلحة

e. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*, dalam transliterasi ini tanda *syaddah* itu tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh:

- rabbanā : رَبَّنَا

- nazzala : نَزَّلَ

- al-birr : الْبِرِّ

- al-ḥajj : الْحَجِّ

- nu`ima : نَعْمَ

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /I/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang tersebut.

2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf syamsiah maupun huruf qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- ar-rajulu : الرجل
- as-sayyidatu : السيدة
- asy-syamsu : الشمس
- al-qalamu : القلم
- al-badī'u : البديع
- al-jalālu : الجلال

g. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, maka ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- ta'khuzūna : تأخذون
- an-nau' : النوع
- syai'un : شيء
- inna : ان
- umirtu : امرت
- akala : اكل

h. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda), maupun *harf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- Wa innallāha lahua khai ar-rāziqīn : وان الله لهو خير الرازقين
- Wa innallāha lahua khairurrāziqīn : وان الله لهو خير الرازقين
- Fa aufū al-kaila wa al-mīzāna : فافوا الكيل والميزان
- Fa aful-kaila wal-mīzāna : فافوا الكيل والميزان
- Ibrāhim al-Khalīl : ابراهيم الخليل
- Ibrāhimul-Khalīl : ابراهيم الخليل

i. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu di dahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mā Muḥammadun illā rasūl
- Alḥamdu lillāhi rabbil-'ālamīn

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain, sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- Naṣrun minallāhi wa faṭḥun qarīb
- Lillāhi al-amru jamā'an

- Wallāhu bikulli syai'in 'alīm

j. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu, peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan ilmu tajwid.

DAFTAR ISI

	Halaman
SURAT PERNYATAAN	i
PERSETUJUAN	ii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	x
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	xii
DAFTAR ISI	xviii
DAFTAR TABEL	xxi
DAFTAR GAMBAR	xxii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	13
C. Batasan Masalah.....	14
D. Tujuan Penelitian	14
E. Kegunaan Penelitian.....	15
F. Kerangka Pemikiran.....	15
 BAB II KAJIAN TEORITIS DAN KERANGKA PEMIKIRAN	
A. Kajian Teoritis.....	16
1. Teori Permintaan	16
a. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan	17
b. Kurva Permintaan.....	18
c. Permintaan Pasar	20
2. Permintaan Akan Kebutuhan Rumah.....	20
a. Permintaan Lahan.....	21
b. Faktor Permintaan Konsumen Terhadap Perumahan.....	23
c. Karakteristik Perumahan	25
d. Konsep Kebutuhan, Keinginan dan Permintaan	26
e. Proses Pengambilan Keputusan Konsumen	27
3. Perbankan Syariah.....	29
a. Definisi Perbankan Syariah	31

b.	Sejarah Perbankan Syariah di Indonesia	31
c.	Praktik Perbankan di Zaman Rasulullah Saw. dan Sahabat r.a.	31
d.	Produk Perbankan Syariah	32
4.	Pengertian Pembiayaan	36
a.	Unsur-Unsur Pembiayaan	38
b.	Tujuan Pembiayaan	38
c.	Fungsi Pembiayaan	38
5.	Pembagian Kelompok Kontrak/Akad	39
6.	Mendesain Akad Pembiayaan Syariah	40
7.	Penetapan Margin Keuntungan dan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan	42
a.	Penetapan Margin Keuntungan	43
b.	Penetapan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan	46
8.	Murabahah	49
a.	Rukun Murabahah	52
b.	Syarat-Syarat Murabahah	52
c.	Tujuan dan Manfaat Murabahah	53
d.	Fitur dan Mekanisme Murabahah	54
e.	Ketentuan Murabahah	55
f.	Uang Muka Murabahah	58
g.	Piutang Murabahah Bermasalah	58
9.	Pembiayaan Konsumer PKR iB Bank CIMB Niaga Syariah	61
a.	Kebijakan Pembiayaan Konsumer	63
b.	Tujuan Kebijakan Pembiayaan	63
c.	Komponen Kebijakan Pembiayaan	63
d.	Margin Keuntungan	64
e.	Struktur Pembiayaan Konsumer	65
B.	Hasil Penelitian Yang Relevan	68
C.	Hipotesis	69
D.	Ekonometrika	70

BAB III METODE PENELITIAN

A.	Pendekatan Penelitian	72
B.	Lokasi dan Waktu Penelitian	73
1.	Lokasi Penelitian	73
2.	Waktu Penelitian	74
C.	Populasi dan Sampel	74
D.	Jenis dan Sumber Data	75
1.	Jenis Data	75
2.	Sumber Data	76
E.	Definisi Operasional	76
F.	Instrumen Pengumpulan Data	78
G.	Metode Analisis	79
1.	Pengujian Kualitas Data	80
a.	Uji Validitas	80

b. Uji Reliabilitas	81
2. Pengujian Asumsi Klasik	82
a. Uji Normalitas	83
b. Uji Multikolinieritas	84
c. Uji Heteroskedastisitas	85
d. Uji Otokorelasi	86
3. Pengujian Statistik	87
a. Uji Ketepatan Letak Koefisien Determinasi (R^2)	87
b. Uji F (Uji Simultan)	89
c. Uji t (Uji Parsial)	89
d. Uji “apriori” Ekonomi	90

BAB IV PEMBAHASAN

A. Deskripsi Responden	91
1. Responden Berdasarkan Latar Belakang Pendidikan	91
2. Responden Berdasarkan Penggolongan Pekerjaan	92
3. Responden Berdasarkan Penggolongan Pendapatan	93
4. Responden Berdasarkan Penggolongan Usia	94
5. Responden Berdasarkan Martial	95
6. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	96
7. Responden Berdasarkan Agama	97
8. Responden Berdasarkan Margin	97
9. Responden Berdasarkan Tenor (Jangka Waktu Pembiayaan)	98
B. Analisis Data	99
1. Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas	99
a. Hasil Pengujian Validitas	99
b. Hasil Pengujian Reliabilitas	104
2. Hasil Pengujian Asumsi Klasik	105
a. Uji Normalitas	105
b. Uji Multikolinieritas	107
c. Uji Heteroskedastisitas	108
3. Pengujian Statistik	109
a. Uji Ketepatan Letak Koefisien Determinasi (R^2)	109
b. Uji F (Uji Simultan)	110
c. Uji t (Uji Parsial)	111
d. Uji “apriori” Ekonomi	112

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	115
B. Saran-saran	116

DAFTAR PUSTAKA	119
-----------------------------	------------

DAFTAR RIWAYAT HIDUP LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
4.1 Responden Berdasarkan Latar Belakang Pendidikan	92
4.2 Responden Berdasarkan Penggolongan Pekerjaan	92
4.3 Responden Berdasarkan Penggolongan Pendapatan.....	94
4.4 Responden Berdasarkan Penggolongan Usia.....	95
4.5 Responden Berdasarkan Martial	96
4.6 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	96
4.7 Responden Berdasarkan Agama	97
4.8 Responden Berdasarkan Margin	98
4.9 Responden Berdasarkan Tenor	99
4.10 Hasil Uji Validitas.....	100
4.11 Rangkuman Uji Validitas.....	101
4.12 Hasil Uji Validitas Ulang	102
4.13 Rangkuman Hasil Uji Validitas Ulang.....	102
4.14 Hasil Analisis Korelasi Bivariat.....	103
4.15 Hasil Uji Reliabilitas	105
4.16 Uji One-Sampel Kolmogorov-Smirnov Test	107
4.17 Hasil Uji Multikolinieritas	108
4.18 Hasil Uji Glejser.....	109
4.19 Hasil Uji R^2	109
4.20 Hasil Uji F.....	110
4.21 Hasil Uji t.....	111

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.1 Model <i>Role Sharing</i> Group Bank CIMB Niaga.....	13
1.2 Kerangka Pemikiran.....	15
2.1 Kurva Permintaan	19
2.2 Gerakan Sepanjang Kurva Permintaan	19
2.3 Pergeseran Kurva Permintaan	20
2.4 Penggolongan Properti Perumahan	25
2.5 Hirarki Kebutuhan Maslow	27
2.6 Model Perilaku Pengambilan Keputusan Konsumen dan Faktor- Faktor Yang Mempengaruhinya	27
2.7 Skema Murabahah Perbankan Syariah.....	52
2.8 Alur Proses Pembiayaan Konsumer.....	67
4.1 Grafik Histogram Display Normal Curve	106
4.2 Grafik Normal Probability Plot.....	106
4.3 Grafik Scatterplot.....	108

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Syariah berbicara mengenai masalah hukum-hukum yang dibebankan kepada umat manusia. Secara umum, hukum tersebut terbagi menjadi dua kelompok, yakni hukum yang terkait dengan tata cara manusia berhubungan dengan Tuhannya yang disebut ibadah dan hukum yang terkait dengan tata cara manusia berhubungan dengan manusia yang disebut muamalah. Syariah merupakan apa-apa yang tertera dalam Alquran dan Hadis Nabi Muhammad Saw. Tidak ada *ikhtilaf* (perbedaan pendapat) di antara para ulama mengenai syariah baik sejak zaman Nabi Muhammad Saw., masa kini, maupun di masa yang akan datang. Fikih merupakan hasil interpretasi ulama terhadap Alquran dan Hadis Nabi Muhammad Saw. Dalam menginterpretasikannya, pendapat ulama tidak terlepas dari pengaruh budaya, tempat dan waktu. Oleh karena itu, ciri khas fikih adalah beda pendapat.

Manusia tidak lepas dari pergaulan bermuamalah. Oleh karena itu, Islam yang diturunkan untuk manusia membawa suatu tuntutan dan sistem muamalah yang mengatur dengan rapi hubungan dalam segala kebutuhan mereka. Ternyata, titik berat dari ajaran Islam diletakkan dalam soal muamalah. Di samping ajarannya yang pokok tentang keimanan dan ibadah kepada Tuhan, ajaran tentang muamalah untuk mengatur hubungan sesama manusia, tidak pula kurang pentingnya. Ukuran iman seorang muslim tidaklah cukup dengan ibadahnya belaka. Tetapi, soal muamalah, sosial dan ekonomi dijadikan pula oleh Nabi

Muhammad Saw. sebagai ukuran yang setepat-tepatnya bagi keimanan seorang muslim¹.

Islam tidak memisahkan kehidupan manusia menjadi dua bagian, tubuh dan roh. Islam melihat kehidupan sebagai satu kesatuan, bahkan setelah kehidupan di dunia atau akhirat. Kehadiran Islam bukan untuk diingkari melainkan untuk dipatuhi. Islam tidak mempercayai kehidupan yang hanya berorientasi pada akhirat tanpa memikirkan kehidupan duniawi ataupun sebaliknya hanya memikirkan materi tanpa memikirkan dunia akhirat. Kemakmuran di dunia merupakan pemberian Allah Swt. dan manusia akan dapat mencapai keselamatannya jika ia dapat menggunakan kemakmuran tersebut dengan baik dan dapat memberikan keuntungan bagi orang lain².

Islam adalah agama yang sempurna yang mengatur seluruh sendi kehidupan manusia dan alam semesta. Kegiatan perekonomian manusia juga diatur dalam Islam dengan prinsip ilahiyah. Harta yang ada pada manusia sesungguhnya bukan milik manusia, melainkan hanya titipan dari Allah Swt. agar dimanfaatkan sebaik-baiknya demi kepentingan umat manusia yang pada akhirnya semua akan kembali kepada Allah Swt. untuk dipertanggungjawabkan³. Allah Swt. berfirman dalam Q.S. An-Najm[53]: 39 dan Q.S. Asy-Syura'[42]:12;

﴿مَنْ يَبْتَغِ الْغَايَةَ فَلْيَفْسُقْ فِي سَرَاتِهِ لَا يَفْزَلْهُ الْوَيْلُ وَالْأَلَمُ وَالْجَلْدُ وَلَا حَتْمٌ عَلَيْهِ إِذْ يَأْتِيهِ الْمَوْتُ أَتَىٰ عَلَىٰ مَنْ يَلْمِزُكَ إِن كُنْتَ ظَالِمًا﴾

Artinya: “Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya”.

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَتَّبِعُوا هَوْلًا بَعْضُهُمْ أَعْدَىٰ لِلَّذِينَ آمَنُوا وَاللَّذِينَ ظَلَمُوا سَاءَ مَا يَحْكُمُونَ﴾

¹Abdullah Zaky Al Kaaf, *Ekonomi Dalam Persepektif Islam* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2002), h. 15.

²Adiwarman Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam* (Jakarta: PT. The International Institute of Islamic Thought (IIIT), 2002), h. 23.

³Islam tidak mengizinkan kaumnya menjauhkan diri dari pencaharian penghidupan dan hidup hanya dari pemberian orang. Tidak ada dalam masyarakat Islam orang-orang yang sifatnya non-produktif (tidak menghasilkan) dan hidup secara parasit yang menyandarkan nasibnya kepada orang lain. Islam menambah lagi satu kewajiban baru di atas segala kewajiban lain yang menjadi tanggungan warga negara di samping kewajiban belajar, kewajiban memanggul senjata, kewajiban memilih dan ada lagi kewajiban bekerja.

Artinya: “Kepunyaan-Nya-lah perbendaharaan langit dan bumi; Dia melapangkan rezeki bagi siapa yang dikehendaki-Nya dan menyempitkan(nya). Sesungguhnya Dia Maha Mengetahui Segala Sesuatu”.

Untuk menempuh hidup abadi itu manusia harus mempersiapkan perbekalan, yakni takwa atau berbakti hanya kepada-Nya. Oleh sebab itu, dalam berjuang mencari rezeki dan membangun perekonomian, manusia harus mengingat tujuannya yang akhir, yaitu mengutamakan ketuhanan. Tujuan ini harus dijadikan lambang pekerjaannya juga menjadi tujuan akhir dari hasil-hasil pekerjaan ekonominya dan lapangan ekonomi itu. Tujuan ekonomi itu mempengaruhi pekerjaannya dalam lapangan produksi, mempengaruhi juga dilapangan industri dan juga lapangan konsumsi. Pada lapangan konsumsi, yaitu sanggup membatasi dirinya dalam kebutuhan yang tidak berlebih-lebihan baik kebutuhan hidup *dharuri* (primer), seperti makan, minum, pakaian, rumah atau kepentingan hidup yang sifatnya *hahh* (sekunder), seperti sepatu, perabot rumah, lauk pauk dan lainnya. Dengan demikian, tidak melupakan tujuan yang utama, yaitu berbakti kepada Allah Swt.⁴ Allah Swt. berfirman dalam Q.S. Al-Baqarah[2]:165,

Artinya: “Dan di antara manusia ada orang-orang yang menyembah tandingan-tandingan selain Allah; mereka mencintainya sebagaimana mereka mencintai Allah. Adapun orang-orang yang beriman amat sangat cintanya kepada Allah dan jika seandainya orang-orang yang berbuat zalim itu⁵ mengetahui ketika mereka melihat siksa (pada hari kiamat),

⁴Abdullah Zaky Al Kaaf, *Ekonomi Dalam Persepektif Islam...*, h. 104-105.

⁵Yang dimaksud dengan orang yang zalim di sini ialah orang-orang yang menyembah selain Allah.

bahwa kekuatan itu kepunyaan Allah semuanya dan bahwa Allah amat berat siksaan-Nya (niscaya mereka menyesal)”.

Dalam bidang ekonomi, Islam telah meletakkan kaidah-kaidah umum yang sangat prinsipil. Jika prinsip ini dipahami dan diterapkan dengan sempurna, maka dapat dipastikan akan dapat menyelesaikan permasalahan ekonomi saat ini. Dunia pun akan segera mengetahui bagaimana kesejahteraan masyarakat dapat meningkat sekaligus meredam kesenjangan dan kecemburuan sosial dilapisan masyarakat karena dengan Islam akan ditemukan jalan terdekat menuju kemakmuran. Islamisasi atau penerapan sistem ekonomi yang berbasiskan pada Islam menjadi suatu hal yang patut menjadi perhatian. Hal ini menjadi penting karena aspek ekonomi merupakan aspek yang strategis dalam kehidupan manusia. Ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.

Melalui aktifitas ekonomi manusia dapat mengumpulkan nafkah maupun harta sebanyak mungkin, tetapi tetap dalam batas koridor dan aturan main. Dialah yang memberi kelapangan rezeki bagi orang yang Dia kehendaki⁶. Allah Swt. berfirman dalam Q.S. Al-Baqarah[2]: 29 dan dalam Q.S. Ar-Ra'd[13]: 26:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَتَّبِعُوا هَوْلًا ۚ بَشِيرًا وَنَذِيرًا ۚ وَمَا يُغْنِي عَنْكُمْ كَثْرَتُ أَمْوَالِكُمْ ۖ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ۚ﴾
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَتَّبِعُوا هَوْلًا ۚ بَشِيرًا وَنَذِيرًا ۚ وَمَا يُغْنِي عَنْكُمْ كَثْرَتُ أَمْوَالِكُمْ ۖ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ۚ﴾
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَتَّبِعُوا هَوْلًا ۚ بَشِيرًا وَنَذِيرًا ۚ وَمَا يُغْنِي عَنْكُمْ كَثْرَتُ أَمْوَالِكُمْ ۖ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ۚ﴾
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَتَّبِعُوا هَوْلًا ۚ بَشِيرًا وَنَذِيرًا ۚ وَمَا يُغْنِي عَنْكُمْ كَثْرَتُ أَمْوَالِكُمْ ۖ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ۚ﴾

Artinya: “Katakanlah: Jika kamu menyembunyikan apa yang ada dalam hatimu atau kamu melahirkannya, pasti Allah Mengetahui. Allah mengetahui apa-apa yang ada di langit dan apa-apa yang ada di bumi dan Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu”.

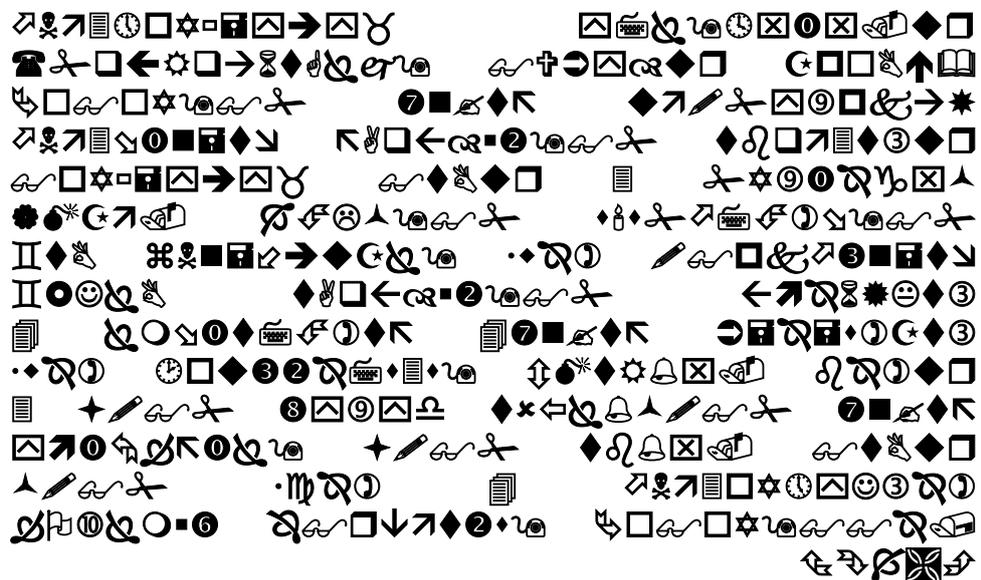
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَتَّبِعُوا هَوْلًا ۚ بَشِيرًا وَنَذِيرًا ۚ وَمَا يُغْنِي عَنْكُمْ كَثْرَتُ أَمْوَالِكُمْ ۖ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ۚ﴾
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَتَّبِعُوا هَوْلًا ۚ بَشِيرًا وَنَذِيرًا ۚ وَمَا يُغْنِي عَنْكُمْ كَثْرَتُ أَمْوَالِكُمْ ۖ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ۚ﴾
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَتَّبِعُوا هَوْلًا ۚ بَشِيرًا وَنَذِيرًا ۚ وَمَا يُغْنِي عَنْكُمْ كَثْرَتُ أَمْوَالِكُمْ ۖ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ۚ﴾
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَتَّبِعُوا هَوْلًا ۚ بَشِيرًا وَنَذِيرًا ۚ وَمَا يُغْنِي عَنْكُمْ كَثْرَتُ أَمْوَالِكُمْ ۖ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ۚ﴾

⁶Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economics: Ekonomi Syariah Bukan Opsi, Tetapi Solusi!* (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), h. 2.

akidah dan risalahnya. Islam adalah sistem yang sempurna bagi kehidupan, baik kehidupan pribadi maupun umat dan semua segi kehidupan seperti pemikiran, jiwa dan akhlak. Juga pada kehidupan di bidang ekonomi, sosial maupun politik⁹.

Ekonomi Islam berbeda dari kapitalisme, sosialisme maupun negara kesejahteraan. Berbeda dari kapitalisme karena Islam menentang eksploitasi oleh pemilik modal terhadap buruh yang miskin dan melarang penumpukan kekayaan. Selain itu, ekonomi Islam merupakan tuntutan kehidupan sekaligus anjuran yang memiliki dimensi ibadah. Sistem ekonomi Islam sangat berbeda dengan ekonomi kapitalis yang lebih bersifat individual serta sosialis yang memberikan hampir semua tanggungjawab kepada warganya maupun komunis yang ekstrim.

Ekonomi Islam bukan pula berada di tengah-tengah ketiga sistem ekonomi itu. Ekonomi Islam menetapkan bentuk perdagangan serta perniagaan yang boleh dan tidak boleh ditransaksikan. Ekonomi dalam Islam harus mampu memberikan kesejahteraan bagi seluruh masyarakat, memberikan rasa adil, kebersamaan dan kekeluargaan serta mampu memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada setiap pelaku usaha.



Artinya: “Dan demikian (pula) kami telah menjadikan kamu (umat Islam), umat yang adil dan pilihan agar kamu menjadi saksi atas (perbuatan) manusia dan agar Rasul (Muhammad) menjadi saksi atas (perbuatan) kamu dan kami tidak menetapkan kiblat yang menjadi kiblatmu (sekarang) melainkan agar kami mengetahui (supaya nyata) siapa yang mengikuti

⁹Ibid., h. 91.

Rasul dan siapa yang membelot dan sungguh (pemindahan kiblat) itu terasa amat berat, kecuali bagi orang-orang yang telah diberi petunjuk oleh Allah dan Allah tidak akan menyia-nyiakan imanmu. Sesungguhnya Allah Maha Pengasih lagi Maha Penyayang kepada manusia (Q.S. Al-Baqarah[2]: 143)''.

Dalam perbankan syariah, perkembangan ekonomi Islam telah mulai mendapatkan momentum sejak didirikannya Bank Muamalat pada tahun 1992. Berbagai Undang-Undang yang mendukung tentang sistem ekonomi tersebut pun mulai dibuat, seperti UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana yang telah diubah dalam Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 dan Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia. Seperti kita ketahui, pada awal tahun 1997 terjadi krisis ekonomi di Indonesia yang berdampak besar terhadap goncangan lembaga perbankan yang berakhir likuidasi pada sejumlah bank. Bank Islam atau Bank Syariah mampu bertahan dan perkembangannya pun malah semakin pesat.

Ketika Indonesia dilanda badai krisis moneter, akibatnya nilai tukar rupiah bergolak dan suku bunga melambung tinggi. Sistem perbankan kita saat itu tengah mengalami ujian berat. Jika saat itu sistem perbankan kita jatuh, maka jatuh pula sistem perekonomian. Namun, bank yang beroperasi dengan prinsip syariah justru dapat bertahan dan menjadi salah satu kekuatan yang menopang sistem perbankan nasional, sehingga dapat membantu perekonomian Indonesia. Perbankan syariah mampu menunjukkan ketangguhannya dari dampak krisis tersebut¹⁰.

Tujuan Bank Islam adalah memacu perkembangan ekonomi dan kemajuan sosial dari negara-negara dan masyarakat muslim, baik secara individual maupun secara kolektif. Tujuan utama didirikannya Bank Islam ialah untuk menghindari bunga uang yang dilaksanakan oleh bank-bank konvensional (*Conventional Banks*)¹¹.

Bank Syariah dipandang oleh masyarakat bukan lagi sebagai bank khusus bagi orang muslim, akan tetapi lebih dari itu. Hal ini ditandai dengan pengenalan

¹⁰“BI Masuk Kampus Sosialisasikan Perbankan Syariah”, dalam *Harian Analisa* (Senin, 09 Januari 2012), h. 13.

¹¹Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, cet. ke-5, Februari 2010), h. 283.

Bank Syariah melalui media cetak dan elektronik yang mempromosikan Bank Syariah dengan “Islamic Banking (iB)” yang diresmikan sejak 2 Juli 2007 dalam rangka mencapai visi Bank Indonesia akan perkembangan Bank Syariah. Penggunaan identitas bersama ini bertujuan agar masyarakat dengan mudah dan cepat mengenali layanan jasa perbankan syariah di seluruh Indonesia. Konsep pengenalan iB di masyarakat adalah dengan iklan atau promo bahwa siapapun dapat memanfaatkan fasilitas yang ditawarkan Bank Syariah. Secara teori, Bank Syariah merupakan bank yang menjalankan sistem perbankan berdasarkan syariah (hukum) Islam.

Mengacu pada hukum Islam serta pemahaman tentang keharaman riba menjadikan lembaga keuangan syariah sebagai solusi dalam melakukan pengelolaan keuangan umat. Suatu kondisi yang mencerminkan kemauan dan kesadaran umat melakukan “hijrah” dalam pengelolaan keuangan dirasakan sebagai pangsa pasar yang sangat potensial. Hal ini ditandai dengan maraknya bank-bank konvensional membuka Unit Usaha Syariah (UUS) atau juga mengkonversi sistemnya ke sistem syariah¹². Permohonan izin pembukaan UUS Bank CIMB Niaga Syariah Medan sebagai Kantor Cabang Syariah (KCS) dikeluarkan oleh Kepala Biro Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia Mulya E. Siregar tanggal 2 September 2009 No. 11/1293/DPbS yang berlokasi di Jl. Gatot Subroto No. 79 Medan dan secara resmi di buka tanggal 8 Desember 2009 oleh Gubernur Sumatera Utara, Syamsul Arifin.

Salah satu produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah, yakni dalam produk penyaluran dana pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) iB. Rumah merupakan kebutuhan pokok manusia sebagaimana halnya makanan dan pakaian. Rumah memiliki arti penting bagi sebuah keluarga karena rumah merupakan tempat untuk istirahat dan mencurahkan kasih sayang setelah sibuk bekerja atau beraktifitas di luar. Tak heran, apabila permintaan masyarakat akan rumah tiap tahun terus bertambah. Setiap orang akan berusaha memenuhi

¹²Sugiawaty, “Analisis Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Medan” (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara, 2009), h. 1.

kebutuhan akan rumah dalam setiap tingkat kehidupan masyarakat dengan memperhatikan selera dan kemampuan yang ada.

Dalam ekonomi terdapat permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) yang saling bertemu dan membentuk satu titik pertemuan dalam satuan harga dan kuantitas (jumlah barang). Setiap transaksi perdagangan pasti ada permintaan, penawaran, harga dan kuantitas yang saling mempengaruhi satu sama lain. Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli atau diminta pada suatu harga dan waktu tertentu. Sedangkan pengertian penawaran adalah sejumlah barang yang dijual atau ditawarkan pada suatu harga dan waktu tertentu. Seperti halnya permintaan akan rumah. Jika terjadi suatu kondisi di mana seluruh permintaan akan rumah tidak terpenuhi, maka harga rumah akan naik. Namun sebaliknya, jika tingkat pertumbuhan populasi suatu daerah mengalami penurunan, maka akan terjadi kelebihan ketersediaan rumah. Hal ini akan mengakibatkan harga rumah turun. Tidak hanya laju pertumbuhan penduduk yang perlu dipertimbangkan, tetapi juga kemampuan daya beli masyarakat dalam membeli rumah dan pertumbuhan ekonomi pun akan mempengaruhi pergerakan harga rumah.

Apabila ekonomi suatu negara mengalami pertumbuhan yang baik yang didukung dengan penurunan tingkat pengangguran akan berdampak kepada meningkatnya daya beli masyarakat, sehingga penjualan rumah diharapkan mengalami peningkatan. Pada akhirnya, dalam kondisi seperti ini, pasar perumahan akan mengalami pertumbuhan yang pesat. Harga perumahan akan mengalami penurunan dapat dikarenakan faktor daya beli masyarakat yang menurun sebagai akibat dari turunnya perekonomian suatu negara. Jika pendapatan perkapita naik, maka harga rumah pun akan mengalami kenaikan. Keadaan ini terjadi dalam keadaan di mana perekonomian suatu negara mengalami pertumbuhan. Namun, meski daya beli masyarakat tidak mengalami peningkatan yang signifikan, kebutuhan akan perumahan bagi masyarakat masih tetap tinggi, sehingga timbul ketergantungan bagi masyarakat akan sebuah

instrumen keuangan yang membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan tempat tinggal¹³.

Kebutuhan rumah setiap tahunnya di Indonesia terus bertambah. Berdasarkan hitungan Real Estate Indonesia (REI), kebutuhan rumah per tahun bisa mencapai 2,6 juta rumah dikarenakan penambahan penduduk, perbaikan rumah yang rusak dan *backlog* atau karena kekurangan rumah. Jumlah penduduk Indonesia lebih kurang 241 juta jiwa dengan angka pertumbuhan penduduk sebesar 1,3% per tahun di mana jumlah rata-rata orang per kepala keluarga (KK) lebih kurang 4,3 juta jiwa, sehingga setiap tahunnya dibutuhkan 728.604 unit rumah per tahun atau dibulatkan menjadi 729 ribu unit rumah per tahun. Dari data Biro Pusat Statistik (BPS) menyebutkan bahwa jumlah rumah di Indonesia mencapai angka 49,3 juta unit dan 3% perlu diperbaiki karena rusak dan jumlah rumah yang harus direhabilitasi berjumlah 1.479.000 unit. Angka kebutuhan rumah ini sangat besar, sehingga perlu penyediaan dana yang sangat besar untuk membangunnya. *Mismatch* pendanaan terjadi disebabkan bank mendapatkan dana dari masyarakat berupa dana jangka pendek dan relatif mahal¹⁴.

Perbedaan pokok antara kredit kepemilikan rumah (KPR) konvensional dengan PKR iB disebut juga dengan KPR syariah terletak pada akadnya. Pada bank konvensional, kontrak KPR didasarkan pada suku bunga tertentu yang sifatnya bisa fluktuatif. Sedangkan PKR iB bisa dilakukan dengan beberapa pilihan akad alternatif sesuai dengan kebutuhan debitur. Namun, yang banyak ditawarkan oleh Bank Syariah adalah skema jual-beli dengan skema murabahah.

Satu hal yang menarik dari pembiayaan secara syariah melalui skim jual-beli murabahah adalah mampu menghindari terjadinya penyimpangan pada proses pembiayaan, sehingga semua pihak yang terlibat mendapatkan keuntungan. Dalam fungsi sebagai pedagang, Bank Syariah akan selalu berusaha mendapatkan barang dengan kualitas terbaik karena terkait dengan kredibilitas bank. Pada

¹³Rhesa Yogaswara, “Skema Pembiayaan Perumahan Syariah”, dalam <http://www.scribd.com/doc/33564431/Skema-Pembiayaan-Perumahan-Syariah-Rhesa-Yogaswara>. Diakses hari Rabu tanggal 04 Januari 2012 Pukul 21:16 Wib.

¹⁴Suhendra, “Wuih! Kebutuhan Rumah Capai 2,6 Juta Unit per Tahun”, dalam <http://finance.detik.com>. Diakses hari Kamis tanggal 16 Februari 2012 Pukul 21: 41 Wib.

akhirnya debitur akan mendapatkan barang dengan kualitas yang dijamin pula oleh kredibilitas Bank Syariah maupun Lembaga Pembiayaan Syariah (LPS).

Pembiayaan perumahan baru digolongkan sebagai pengeluaran investasi dalam perkiraan pendapatan nasional dan terkenal sangat peka terhadap perubahan dalam suku bunga hipotek (hak tanggungan) di negeri-negeri Barat. Dalam perekonomian Islam, pembelian ini mungkin peka pada tingkat keuntungan biasa dalam kesempatan investasi alternatif. Yang diperlukan ialah mengembangkan mekanisme yang tetap, sehingga lebih banyak pembangun/pembeli rumah kecil dapat menikmati fasilitas pembiayaan rumah bebas bunga daripada pembangun/pembeli rumah yang lebih besar¹⁵.

Pada mulanya rumah ditujukan sebagai pemuas kebutuhan terhadap kebutuhan hidup manusia atas tempat tinggal yang nyaman, aman dan tenang. Namun, saat ini kepemilikan rumah tidak hanya ditujukan untuk pemenuhan kebutuhan pokok akan papan saja, melainkan telah menjadi suatu alternatif investasi yang cukup menarik dengan pengembalian berupa penghasilan sewa ataupun peluang keuntungan yang berupa “capital gain” yang merupakan selisih antara harga beli dengan harga jual ketika rumah tersebut dijual. Rumah juga merupakan indikator identitas status sosial masyarakat. Sekiranya seseorang memiliki rumah mewah dan besar, setidaknya menandakan pemiliknya memiliki kemampuan dan pendapatan tinggi. Pendapatan adalah semua penghasilan yang di dapat oleh keluarga baik berupa uang ataupun jasa.

Rumah telah menjadi suatu kebutuhan utama bagi banyak orang. Mau tidak mau, keinginan untuk membeli rumah sendiri sangat diidam-idamkan. Terserah bagaimana caranya apakah dengan membeli tunai ataupun kredit. Bagi banyak orang, kini KPR sudah menjadi fasilitas pendanaan utama untuk dapat memiliki rumah. Seiring dengan bertumbuhnya industri properti dan tingginya kebutuhan masyarakat akan kebutuhan “papan” membuat bank menangkap sebuah peluang dengan menawarkan beragam program KPR yang inovatif dan bervariasi untuk menarik minat masyarakat. Dengan PKR iB memudahkan debitur

¹⁵M. Abdul Mannan, *Islamic Economic, Theory dan Practice*, terj. M. Nastangin, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam* (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1997), h. 225-226.

mengatur keuangan keluarga karena cicilan dan pokok akan tetap hingga lunas.

CIMB Niaga mencatat pertumbuhan signifikan pada bisnis kredit kepemilikan rumah (KPR) syariah. Bisnis pembiayaan perumahan ini naik 80 persen menjadi Rp. 400 miliar pada Agustus 2011 dari posisi sebelumnya sekitar Rp. 200 miliar. Peningkatannya secara *growth* lebih baik dari konvensional yang hanya 20 persen¹⁶. Produk KPR syariah CIMB Niaga Syariah menyediakan fasilitas PKR iB dengan skim jual-beli, meliputi pembelian rumah baru dan bekas, pembangunan rumah, renovasi, pembelian apartemen, pembelian ruko (rumah toko), pembelian rukan (rumah kantor), pembelian tanah, serta *take-over* (alih-pinjaman) pembiayaan dari bank lain dan multiguna. Seluruh jenis fasilitas ini menggunakan akad murabahah.

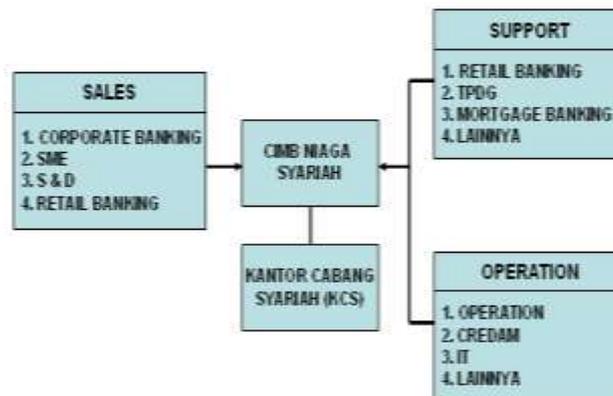
Untuk developer yang sudah MoU maksimum pembiayaan sampai 90% dari harga rumah atau 80% dari nilai appraisal bank untuk rumah bekas. Jangka waktu maksimal 20 tahun dan uang muka minimal 10%. Sedangkan status sertifikat bisa SHGB (sertifikat hak guna bangunan) dan SHM (sertifikat hak milik). Untuk pembelian rumah baru maupun rumah bekas, jangka waktu pembiayaan (tenor) sampai 20 tahun dan plafon pembiayaan Rp. 50 juta sampai Rp. 5 miliar. Pembangunan rumah tenornya sampai 15 tahun dan plafon pembiayaan Rp. 250 juta–Rp. 5 miliar di mana maksimum pembiayaan sampai 90% dari rencana anggaran biaya (RAB) serta tidak melebihi 80% dari nilai tanah dan bangunan setelah jadi. Untuk renovasi rumah tenornya sampai 10 tahun dan plafon pembiayaan Rp. 50 juta–Rp. 200 juta. Pembelian ruko/rukan tenornya sampai 10 tahun dan plafon pembiayaan Rp. 50 juta–Rp. 5 miliar. Untuk pembelian tanah maksimal seluas 5.000 m² tenornya sampai 8 tahun dan plafonnya Rp. 50 juta–Rp. 5 miliar. *Take-over* pembiayaan dari bank lain tenornya sampai 20 tahun dan plafon sampai Rp. 5 miliar.

Dengan mergernya Bank Niaga dan Lippobank menjadi CIMB Niaga, terjadi pula peleburan Unit Usaha Syariah (UUS) kedua bank menjadi CIMB Niaga Syariah. Dalam proses merger ini CIMB Group (include CIMB Islamic)

¹⁶Sefti Oktarianisa, “KPR Syariah CIMB Niaga Tumbuh 80 Persen”, dalam *Harian Republika* (Jum’at, 23 September 2011), h. 14.

memberikan arahan bagi CIMB Niaga Syariah untuk menerapkan strategi “Dual Banking Leverage Model”¹⁷.

Tanggal 10 November 2011 lalu, CIMB Niaga Syariah meraih 5 “Islamic Finance Award (IFA) 2011” dari Karim Business Consulting (KBC). Kelimanya adalah peringkat pertama UUS paling ekspansif, peringkat kedua UUS terbaik, peringkat kedua UUS dengan dana pihak ketiga paling ekspansif, peringkat ketiga UUS dengan teller terbaik dan UUS Satpam terbaik ketiga. Sejumlah indikator bisnis CIMB Niaga Syariah juga terus meningkatkan perbaikan. Salah satunya adalah pembiayaan yang disalurkan CIMB Niaga Syariah tercatat meningkat 95% menjadi Rp. 2,82 triliun per September 2011. Selain itu, dana pihak ketiga (DPK) meningkat 95% menjadi Rp. 3,44 triliun. Meningkatnya kedua indikator bisnis ini mendorong peningkatan aset 71% menjadi Rp. 4,21 triliun per September 2011¹⁸.



Gambar1.1 Model *Role Sharing* Group Bank CIMB Niaga

Didasari latar belakang inilah penulis tertarik menulis judul penelitian yang berjudul “**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Debitur Konsumer Untuk Membeli Rumah Melalui Pembiayaan Kepemilikan Rumah (PKR) Murabahah Bank CIMB Niaga Syariah**”.

¹⁷“Dual Banking” adalah suatu model operasional perbankan di mana di dalamnya terdapat pelayanan perbankan konvensional dan perbankan dengan prinsip syariah secara bersamaan. *Leverage model* adalah model pembagian peran antara CIMB Niaga Syariah dengan CIMB Niaga (konvensional) di mana CIMB Niaga menjalankan fungsi-fungsi *sales*, *support* maupun operasional untuk mendukung (*leverage* berarti mendongkrak) pengembangan bisnis perbankan syariahnya.

¹⁸Corporate News, “CIMB Niaga Syariah Meraih 5 Islamic Finance Award 2011”, dalam *Internal Communication-Corporate Communication* (Kamis, 17 November 2011), h. 1.

B. Rumusan Masalah

Dapat dirumuskan apa yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini, yakni:

1. Apakah margin berpengaruh signifikan terhadap pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) Murabahah?
2. Apakah pendapatan berpengaruh signifikan terhadap pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) Murabahah?
3. Apakah pelayanan berpengaruh signifikan terhadap pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) Murabahah?
4. Apakah religi berpengaruh signifikan terhadap pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) Murabahah?
5. Apakah secara bersama-sama, margin, pendapatan, pelayanan serta religi berpengaruh signifikan terhadap pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) Murabahah?

C. Batasan Masalah

Yang menjadi batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Debitur konsumen yang membeli rumah melalui KPR Syariah Bank CIMB Niaga Syariah di proses di KCS Medan.
2. KCS Medan merupakan satu-satunya cabang syariah Bank CIMB Niaga Kota Medan.
3. Sumber data berasal dari Departemen Credit Processing Centre (CPC) Medan Bagian Consumer Credit Compliance (CCC) serta KCS Medan dan dibatasi hanya untuk debitur konsumen yang membeli rumah saja (rumah baru maupun rumah bekas) melalui PKR Murabahah dari September 2009 sampai Desember 2011 dengan jumlah sampel sebanyak 50 (lima puluh) debitur konsumen.

D. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah:

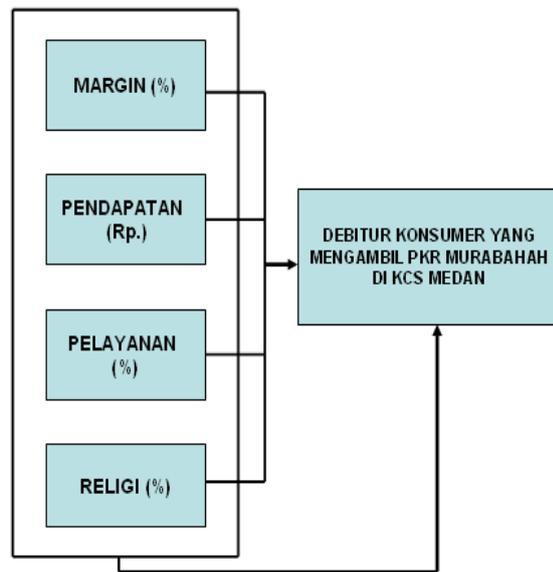
1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh margin terhadap pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) Murabahah.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pendapatan terhadap pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) Murabahah.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pelayanan terhadap pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) Murabahah.
4. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh religi terhadap pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) Murabahah.
5. Untuk mengetahui secara bersama-sama seberapa besar pengaruh margin, pendapatan, pelayanan serta religi terhadap pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) Murabahah.

E. Kegunaan Penelitian

Dapat menambah pembendaharaan dan pengetahuan khasanah praktis bagi penulis dalam fikih muamalah dan ekonomi Islam khususnya dalam perbankan syariah dan juga sebagai penambah daftar pustaka penulis. Diharapkan pula hasil penelitian ini nantinya bermanfaat dan berguna buat mahasiswa lainnya sebagai rujukan dalam penulisan karya ilmiah.

F. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini didasarkan pada persepsi bahwa margin, pendapatan, pelayanan serta religi berpengaruh signifikan terhadap debitur konsumen yang mengambil PKR Murabahah di KCS Medan.



Gambar1.2 Kerangka Pemikiran

BAB II

KAJIAN TEORITIS DAN KERANGKA PEMIKIRAN

A. Kajian Teoritis

1. Teori Permintaan

Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga tertentu selama periode waktu tertentu. Dalam hukum permintaan dijelaskan sifat hubungan antara permintaan suatu barang dengan tingkat harganya. Hukum permintaan pada hakikatnya merupakan suatu hipotesis

yang menyatakan: Jika semakin rendah harga suatu barang, maka semakin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, jika semakin tinggi harga suatu barang, maka semakin sedikit permintaan terhadap barang tersebut. Pada hukum permintaan berlaku asumsi “ceteris paribus”. Artinya, hukum permintaan tersebut berlaku karena keadaan atau faktor-faktor selain harga tidak berubah (dianggap tetap). Fungsi permintaan seorang konsumen akan suatu barang dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$DX = f(Y, P_y, T, U) \dots \dots \dots (2.1)$$

Dimana:

- DX = jumlah barang yang diminta
- Y = pendapatan konsumen
- P_y = harga barang lain
- T = selera konsumen
- U = faktor-faktor lainnya

Berarti jumlah barang X yang diminta dipengaruhi oleh harga barang X, pendapatan konsumen, harga barang lain, selera dan faktor-faktor lainnya. Dalam kenyataannya permintaan akan suatu barang tidak hanya dipengaruhi oleh harga barang itu sendiri, namun juga oleh faktor-faktor lain.

Teori permintaan menerangkan tentang sifat permintaan para pembeli terhadap sesuatu barang. Sedangkan teori penawaran menerangkan sifat para penjual dalam menawarkan sesuatu barang yang akan dijualnya. Dengan menggabungkan permintaan oleh pembeli dan penawaran oleh penjual akan dapat ditunjukkan bagaimana interaksi antara pembeli dan penjual akan menentukan harga keseimbangan atau harga pasar dan jumlah barang yang akan diperjualbelikan¹⁹.

a. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan

Ada beberapa faktor yang menyebabkan mengapa suatu permintaan konsumen terhadap suatu barang berubah:

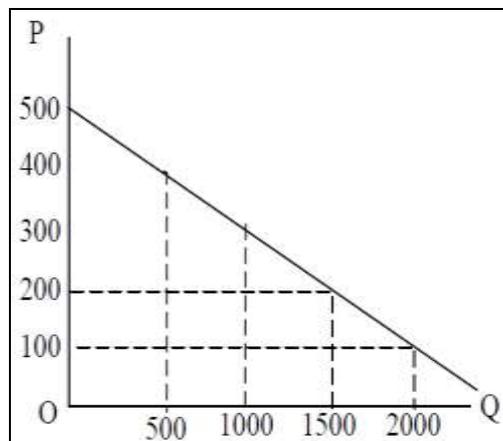
¹⁹Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar* (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2005, ed. 3), h. 75.

1. Harga barang itu sendiri; Harga barang akan mempengaruhi jumlah barang yang diminta. Jika harga naik, maka jumlah permintaan barang tersebut akan meningkat. Sedangkan jika harga turun, maka jumlah permintaan barang akan menurun.
2. Harga barang substitusi; Harga barang dan jasa pengganti (substitusi) ikut mempengaruhi jumlah barang dan jasa yang diminta. Jika harga dari barang substitusi lebih murah, maka orang akan beralih pada barang substitusi tersebut. Akan tetapi, jika harga barang substitusi naik, maka orang akan tetap menggunakan barang yang semula.
3. Harga barang komplementer (pelengkap); Barang pelengkap juga dapat mempengaruhi permintaan barang dan jasa.
4. Pendapatan; Besar kecilnya pendapatan yang diperoleh seseorang turut menentukan besarnya permintaan akan barang dan jasa. Jika pendapatan yang diperoleh tinggi, maka permintaan akan barang dan jasa juga semakin tinggi. Sebaliknya, jika pendapatannya turun, maka kemampuan untuk membeli barang juga akan turun. Akibatnya jumlah barang akan semakin turun.
5. Selera konsumen; Selera konsumen terhadap barang dan jasa dapat mempengaruhi jumlah barang yang diminta. Jika selera konsumen terhadap barang tertentu meningkat, maka permintaan terhadap barang tersebut akan meningkat pula.
6. Intensitas kebutuhan konsumen; Intensitas kebutuhan konsumen berpengaruh terhadap jumlah barang yang diminta. Kebutuhan terhadap suatu barang atau jasa yang tidak mendesak akan menyebabkan permintaan masyarakat terhadap barang atau jasa tersebut rendah. Sebaliknya, jika kebutuhan terhadap barang atau jasa sangat mendesak, maka permintaan masyarakat terhadap barang atau jasa tersebut menjadi meningkat.
7. Perkiraan harga di masa depan; Jika konsumen memperkirakan bahwa harga akan naik, maka konsumen cenderung menambah jumlah barang yang dibeli karena ada kekhawatiran harga akan semakin

mahal. Sebaliknya, jika konsumen memperkirakan bahwa harga akan turun, maka konsumen cenderung mengurangi jumlah barang yang dibeli.

b. Kurva Permintaan

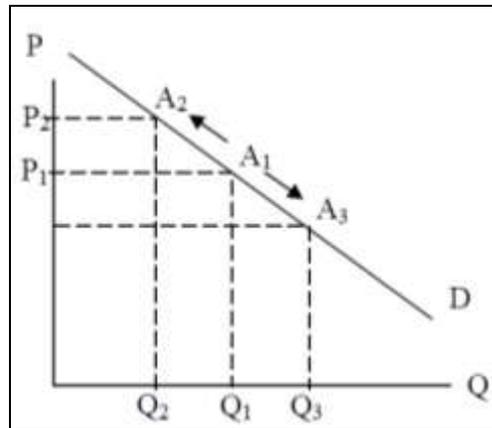
Kurva permintaan dapat didefinisikan sebagai suatu kurva yang menggambarkan sifat hubungan antara harga suatu barang tertentu dengan jumlah barang tersebut yang diminta para pembeli. Kurva permintaan berbagai jenis barang pada umumnya menurun dari kiri ke kanan bawah. Kurva yang demikian disebabkan oleh sifat hubungan antara harga dan jumlah yang diminta yang mempunyai sifat hubungan terbalik.



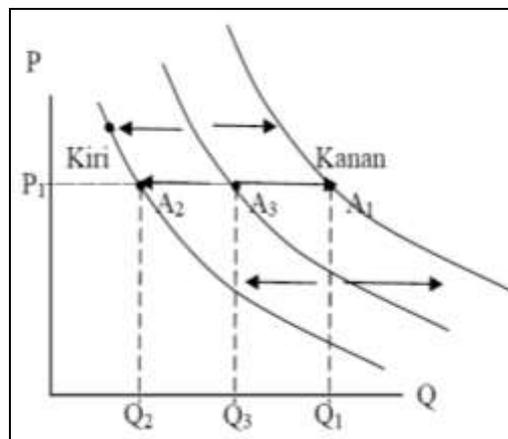
Gambar 2.1 Kurva Permintaan

Perubahan sepanjang kurva permintaan berlaku apabila harga barang yang diminta menjadi makin tinggi atau makin menurun. Kurva permintaan akan bergerak ke kanan atau ke kiri apabila terdapat perubahan-perubahan terhadap permintaan yang ditimbulkan oleh faktor-faktor bukan harga. Jika sekiranya harga barang lain, pendapatan para pembeli dan berbagai faktor bukan harga lainnya

mengalami perubahan, maka perubahan itu akan menyebabkan kurva permintaan akan pindah ke kanan atau ke kiri.



Gambar 2.2 Gerakan Sepanjang Kurva Permintaan



Gambar 2.3 Pergeseran Kurva Permintaan

c. Permintaan Pasar

Permintaan merupakan skedul atau kurva atau fungsi yang menunjukkan jumlah barang yang diminta konsumen pada berbagai tingkat harga barang itu sendiri. Perilaku permintaan konsumen tunduk jika harga suatu barang naik, maka jumlah yang diminta konsumen bertambah dan sebaliknya jika harganya turun,

maka jumlah yang diminta berkurang. Permintaan mencerminkan perilaku konsumen dalam membeli barang atau jasa tertentu. Sedangkan penawaran mencerminkan perilaku produsen dalam menjual barang atau jasa tertentu. Permintaan dan penawaran bersama-sama akan membentuk pasar. Permintaan pasar merupakan jumlah total suatu barang yang ingin dibeli oleh setiap konsumen pada setiap tingkat harga atau dengan kata lain merupakan penjumlahan permintaan individual. Permintaan individual adalah jumlah suatu barang yang dibeli oleh konsumen pada setiap tingkat harga.

2. Permintaan Akan Kebutuhan Rumah

Permintaan rumah dipengaruhi oleh faktor-faktor di antaranya adalah lokasi atau pertumbuhan penduduk, pendapatan, kemudahan pendanaan, fasilitas dan sarana umum²⁰. Menurut pasal 5 ayat (1) UU No 4 tahun 1992 tentang perumahan dan pemukiman, setiap warga negara mempunyai hak untuk menempati dan atau menikmati dan atau memiliki rumah yang layak dalam lingkungan yang sehat, aman, serasi dan teratur.

- a. Rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian dan sarana pembinaan keluarga.
- b. Perumahan adalah kelompok rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian yang dilengkapi dengan prasarana dan sarana lingkungan.
- c. Permukiman adalah bagian dari lingkungan hidup di luar kawasan lindung, baik yang berupa kawasan perkotaan maupun perdesaan yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian dan tempat kegiatan yang mendukung perikehidupan dan penghidupan.

Masyarakat saat ini memiliki beberapa pilihan dalam memiliki rumah. Pilihan tersebut adalah dengan cara membangun sendiri atau dengan cara sewa,

²⁰Awang Firdaos, "Analisis Pengaruh Jarak ke Jalan Lingkar Luar Terhadap Nilai Jual Properti Perumahan di Kecamatan Depok Sleman Yogyakarta", dalam *Jurnal Survey dan Penilaian*, Vol. 001, Jakarta 2005.

membeli secara tunai atau angsuran, hibah atau dengan cara lain yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Kebutuhan akan rumah merupakan salah satu kebutuhan dasar bagi manusia setelah pangan dan sandang. Setiap individu manusia akan mengutamakan pemenuhan kebutuhan dasar daripada kebutuhan sekundernya.

a. Permintaan Lahan

Barang dan jasa dikatakan mempunyai nilai bagi seseorang apabila barang dan jasa tersebut memiliki karakteristik sebagai berikut²¹:

1. Kegunaan (*utility*), artinya memiliki kemampuan untuk memberikan kepuasan bagi keinginan dan kebutuhan manusia. Kegunaan suatu properti tergantung pada karakteristiknya, seperti lokasi, aksesibilitas, ukuran, desain dan bentuk lain dari kegunaan yang berpengaruh pada nilai properti.
2. Tersedia secara terbatas (*scarcity*), artinya ketersediaan atau penawaran suatu komoditas relatif terhadap permintaannya. Kelangkaan tanah terkait dengan kegunaan dan kemampuannya dalam memberikan kepuasan. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tanah adalah:
 - a. Faktor sosial; Ditunjukkan dengan karakteristik penduduk yang meliputi jumlah penduduk, jumlah keluarga, tingkat pendidikan, tingkat kejahatan dan lain-lain. Faktor ini membentuk pola penggunaan tanah pada suatu wilayah.
 - b. Faktor ekonomi; Ditunjukkan dalam hubungan permintaan dan penawaran dengan kemampuan ekonomi suatu masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya. Variasi permintaan meliputi jumlah tenaga kerja, tingkat upah, pendapatan dan daya beli, suku bunga serta biaya transaksi.

²¹Intan Sari Zaitun Rahma, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Perumahan Tipe Cluster (Studi Kasus Perumahan Taman Sari) di Kota Semarang” (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang, 2010), h. 20-22.

- c. Faktor-faktor pemerintah; Kebijakan pemerintah baik di bidang politik maupun hukum akan mempengaruhi nilai tanah. Misalnya fasilitas keamanan, kesehatan, pendidikan, jaringan transportasi, peraturan perpajakan dan lain-lain.
 - d. Faktor lingkungan mempengaruhi nilai tanah meliputi kondisi internal, yaitu: lokasi, ukuran, topografi, jenis tanah dan dimensi serta lain-lain. Kondisi eksternal, seperti rumah sakit, sekolah, pusat pasar, transportasi dan lain-lain.
3. Hasrat atau keinginan adalah harapan pembeli terhadap suatu komoditas untuk dapat memuaskan kebutuhan hidupnya atau keinginan individunya.
 4. Daya beli efektif adalah kemampuan seseorang secara individu atau kelompok untuk berpartisipasi di pasar untuk memperoleh suatu komoditas ditukar dengan sejumlah uang tertentu atau barang lain yang setara nilainya.

Interaksi faktor-faktor tersebut di atas menciptakan nilai yang tercermin dalam prinsip ekonomi permintaan dan penawaran. Permintaan suatu komoditas tercipta karena komoditas tersebut memiliki kegunaan dan keterbatasan di pasar. Suatu komoditas akan tersedia di pasar apabila dapat memberikan kepuasan kepada pembelinya. Jika daya beli di masyarakat menurun, maka penawaran suatu komoditas akan meningkat pula.

b. Faktor Permintaan Konsumen Terhadap Perumahan

Permintaan perumahan memiliki peranan penting dalam mempengaruhi nilai pasar properti jenis perumahan. Hal ini dikarenakan penawaran tanah untuk pembangunan terbatas dari segi keluasan. Tetapi, dari segi permintaan selalu berubah dan bertambah. Permintaan konsumen terhadap perumahan dipengaruhi oleh faktor-faktor berikut:

1. Lokasi; Faktor-faktor ekonomi dari keberadaan lokasi perumahan juga menjadi pertimbangan konsumen dalam memilih rumah yang dikehendakinya. Jarak menuju tempat kerja, tempat hiburan dan

fasilitas umum sebagai motif efisiensi waktu dan biaya transportasi merupakan faktor ekonomi yang menjadi pertimbangan konsumen di dalam memilih lokasi rumah yang dimaksud.

2. Pertambahan penduduk; Dengan alasan bahwa setiap orang memerlukan tempat tinggal sebagai tempat berlindung. Oleh karena itu, setiap pertambahan penduduk baik secara alami maupun non-alami (karena urbanisasi) akan meningkatkan permintaan akan rumah.
3. Pendapatan konsumen; Kesanggupan seseorang di dalam memiliki rumah sangat dipengaruhi pendapatan yang diperolehnya. Apabila pendapatan seseorang meningkat dan kondisi perekonomian tidak terjadi resesi dan inflasi, kecenderungan untuk memiliki rumah akan meningkat baik secara kualitas maupun kuantitas.
4. Kemudahan mendapatkan pinjaman; Pada pasar properti perumahan, permintaan perumahan dipengaruhi juga oleh kebijakan pemerintah dan institusi keuangan seperti perbankan. Karakteristik pasar properti, yaitu membutuhkan dana besar, menyebabkan konsumen sangat tergantung pada kemudahan pendanaan. Kemudahan pendanaan ini dapat berupa fasilitas kredit pinjaman, penurunan tingkat suku bunga pinjaman dan jangka waktu pelunasan pinjaman. Apabila kemudahan tersebut dapat diperoleh konsumen, dipercaya permintaan akan rumah oleh konsumen akan bertambah. Sebaliknya, jika syarat mendapatkan pinjaman sangat ketat atau suku bunga pinjaman yang tinggi, maka akan menurunkan permintaan rumah oleh masyarakat selaku konsumen.
5. Fasilitas dan sarana umum; Fasilitas di sini meliputi fasilitas umum dan fasilitas sosial, di antaranya infrastruktur, sarana pendidikan, kesehatan, keagamaan, sarana transportasi dan lain-lain. Keberadaan fasilitas tersebut membangun serta menarik minat investor yang selanjutnya akan meningkatkan permintaan akan rumah di kawasan tersebut.

6. Harga pasar rumah; Seperti dalam hal teori permintaan dan penawaran, semakin tinggi harga barang akan mengakibatkan penurunan permintaan akan barang yang dimaksud. Apabila harga rumah menengah naik, sementara kecendrungan memiliki rumah dengan tingkat harga tersebut akan berkurang dan permintaan akan beralih ke rumah dengan harga yang lebih rendah.
7. Undang-Undang; Peraturan tentang jenis hak penggunaan tanah/lahan yang membatasi hak atas tanah tersebut turut menjadi faktor yang mempengaruhi permintaan konsumen akan rumah. Demikian juga dengan peraturan lain, seperti peraturan perpajakan (PBB dan BPHTB) dan IMB turut menjadi faktor yang menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli rumah.

Pada golongan masyarakat dengan keterbatasan ekonomi umumnya memilih untuk bertempat tinggal dekat dengan tempat kerjanya dengan maksud menghemat biaya transportasi. Masyarakat golongan ini biasanya adalah warga baru di kota tersebut yang masih belum memungkinkan untuk memiliki rumah sendiri. Pada golongan masyarakat yang telah mengalami peningkatan kesejahteraan mulai memikirkan untuk memiliki rumah sendiri di tempat lain dengan kondisi yang lebih baik, prioritas untuk dekat dengan tempat kerja.

Pada golongan ini pilihan tempat tinggal diarahkan ke pinggiran yang menurut mereka menjanjikan kenyamanan dalam bertempat tinggal. Pada masyarakat yang tingkat kesejahtraannya semakin meningkat, kemampuan ekonomi akan merubah perilaku masyarakat untuk mencapai suatu kondisi yang mengakibatkan statusnya di akui dalam strata sosial. Identitas pribadi menjadi prioritas yang sangat tinggi dalam kehidupannya serta timbul keinginan untuk memiliki rumah modern.

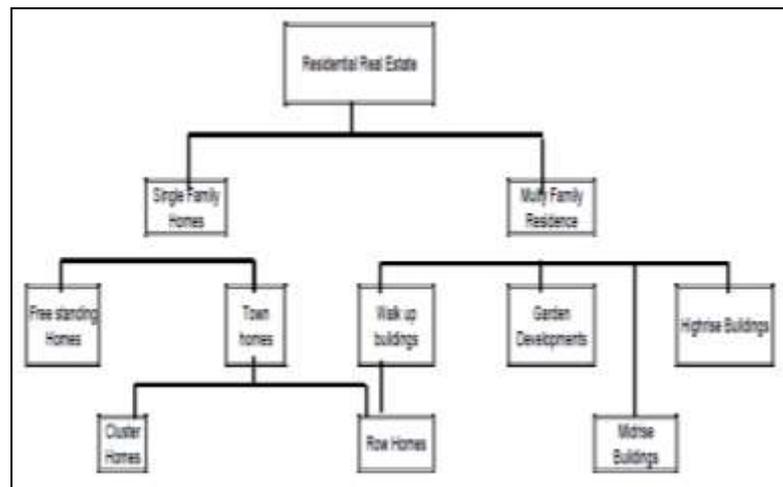
c. Karakteristik Perumahan

Karakteristik perumahan yang bersifat unik terutama menyangkut hal-hal sebagai berikut:

1. Lokasinya yang tetap dan hampir tidak mungkin pindah;

2. Pemanfaatannya dalam jangka panjang;
3. Bersifat heterogen secara multidimensional, terutama dalam lokasi, sumber daya alam dan preferensinya;
4. Secara fisik dapat dimodifikasi;

Properti perumahan (*residential property*) dapat diklasifikasikan menjadi seperti gambar di bawah ini:



Gambar 2.4 Penggolongan Properti Perumahan

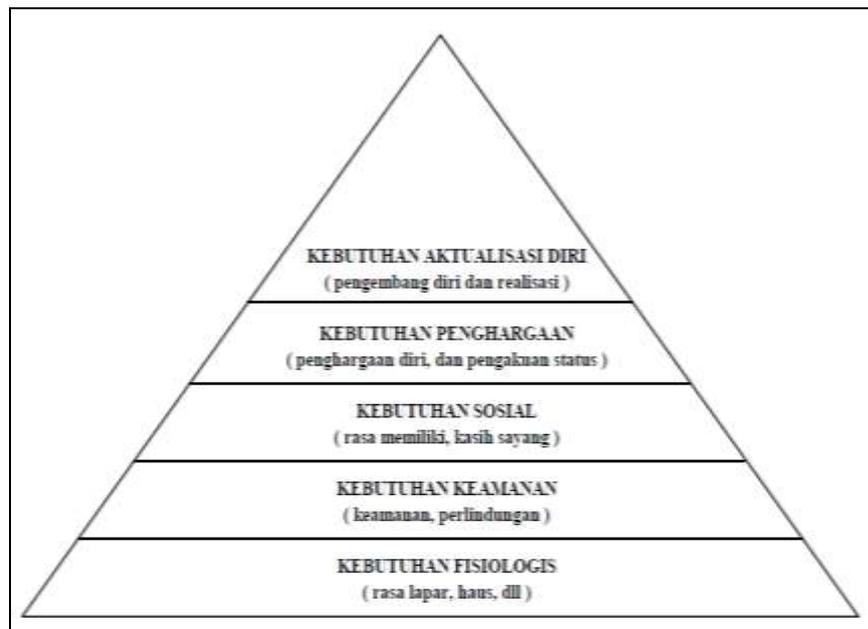
Secara spasial lokasinya tetap, berarti bahwa lokasi perumahan memiliki atribut yang khusus tidak saja menyangkut aspek fisik, tetapi juga aspek kenyamanan, strata sosial, akses pada fasilitas umum, pusat perbelanjaan dan kebutuhan sehari-hari lainnya. Jarak dengan tempat kerja, gaya hidup dan kebutuhan sehari-hari lainnya. Jarak dengan tempat kerja, gaya hidup dan kenyamanan lingkungan sekelilingnya dan tujuan lainnya. Pemanfaatan rumah tinggal dalam jangka panjang adalah ciri umum dari bangunan perumahan. Pada umumnya penghuni rumah melakukan modifikasi bentuk, interior, eksterior dan ruangan bangunan perumahan dari bentuk aslinya. Di lain pihak, modifikasi hunian yang banyak dilakukan oleh individu-individu di suatu lingkungan perumahan tertentu akan mempengaruhi kondisi pasar perumahan dilingkungan tersebut²². Pemilihan dan penentuan lokasi untuk properti perumahan bagi setiap orang berbeda-beda sesuai dengan pertimbangan masing-masing individunya²³.

²²*Ibid.*, h. 30.

²³*Ibid.*, h. 32.

d. Konsep Kebutuhan, Keinginan dan Permintaan

Kebutuhan manusia adalah keadaan merasa tidak memiliki kepuasan dasar. Kebutuhan ini tidak diciptakan oleh masyarakat, namun sudah ada terukir dalam hayati serta kondisi manusia. Sedangkan keinginan adalah hasrat akan pemuas tertentu dari kebutuhan tersebut. Jika seseorang berhasil dalam memuaskan suatu kebutuhan yang penting, maka kebutuhan itu tidak lagi menjadi motivator dan dia akan berusaha untuk memenuhi kebutuhan yang lebih rendah tingkat kepentingannya. Permintaan adalah keinginan akan sesuatu produk yang didukung dengan kemampuan serta ketersediaan membelinya. Jadi, keinginan permintaan didukung oleh daya beli. Tingkatan kebutuhan manusia dapat dijabarkan dalam Gambar 2.5 Hirarki Kebutuhan Maslow sebagai berikut:

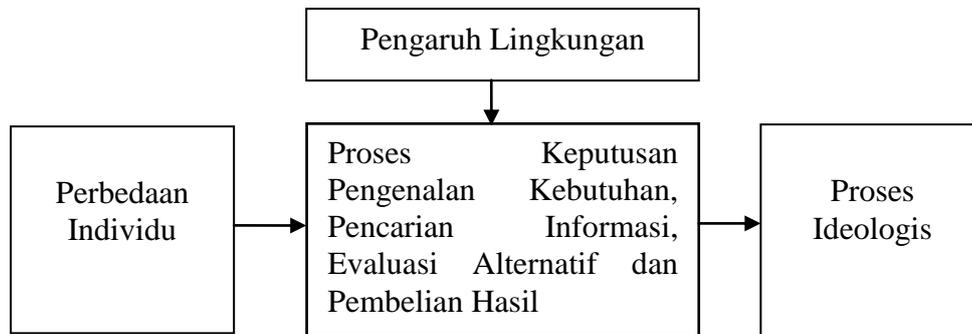


Gambar 2.5 Hirarki Kebutuhan Maslow

e. Proses Pengambilan Keputusan Konsumen

Pengaruh lingkungan, perbedaan dan pengaruh individu serta proses psikologis dapat membentuk dan mempengaruhi keputusan konsumen mencakup semua jenis perilaku pemenuhan kebutuhan dan jajaran luas dari faktor yang

memotivasi dan mempengaruhinya. Secara sistematis model dasar dari proses keputusan konsumen beserta faktor yang mempengaruhi dan membentuk perilaku tersebut dijelaskan dalam gambar berikut:



Gambar 2.6 Model Perilaku Pengambilan Keputusan Konsumen dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya

Perilaku pengambilan keputusan konsumen dan langkah- langkah yang diambil sebagai berikut:

1. Pengenalan kebutuhan, yakni konsumen mempersepsikan perbedaan antara keadaan yang diinginkan dengan kondisi aktual untuk membangkitkan dan mengaktifkan proses keputusan. Kebutuhan ini akan menjadi motivasi dalam membuat keputusan.
2. Pencarian informasi, yakni konsumen mencari informasi yang disimpan dalam ingatan atau mendapatkan informasi yang relevan dari lingkungan.
3. Evaluasi alternatif, yakni konsumen mengevaluasi pilihan terkait dengan manfaat yang diharapkan dan menyempitkan pilihan. Konsumen menggunakan informasi yang tersimpan dalam ingatan ditambah informasi yang didapat dari luar untuk membangun kriteria tertentu. Ini membantu konsumen untuk mengevaluasi dan membandingkan alternatif tersebut.
4. Pembelian, yakni konsumen memperoleh alternatif yang dipilih atau pengganti yang dapat diterima bila perlu. Konsumen dapat

memutuskan apakah produk yang akan dibeli atau diputuskan untuk tidak dibeli sama sekali.

5. Hasil, yakni perilaku konsumen setelah pembelian di mana konsumen mengevaluasi alternatif setelah pembelian. Bukan tidak lazim pembeli akan mengalami periode yang seketika dan sementara berupa penyesalan atau keraguan setelah keputusan pembelian. Hal ini dapat menimbulkan dampak apakah pembeli terpuaskan atau tidak.

Antara harga rumah dengan permintaan rumah dinyatakan bahwa harga rumah mempunyai pengaruh negatif terhadap permintaan rumah²⁴.

3. Perbankan Syariah

Pesatnya pertumbuhan Bank Syariah di Indonesia belum dibarengi oleh pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang sistem operasional perbankan syariah. Meski Bank Syariah terus berkembang setiap tahunnya, namun dikalangan masyarakat Indonesia masih belum mengenal apa dan bagaimana Bank Syariah menjalankan kegiatannya. Umumnya masyarakat masih beranggapan bahwa Bank Syariah tak ubahnya seperti bank konvensional yang hanya diberi label syariah saja. Produk-produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah menurut mereka, hanyalah produk-produk bank konvensional yang dipoles dengan penerapan akad-akad yang berkaitan dengan syariah, sehingga hal ini justru memunculkan anggapan masyarakat bahwa kata syariah hanya sekedar lipstik dalam perbankan syariah.

Hal ini pun dipertanyakan oleh mereka, karakteristik dasar yang melandasi sistem operasional perbankan syariah, yakni sistem bagi hasil. Sistem bagi hasil dalam praktiknya masih menyerupai sistem bunga bagi bank konvensional. Begitu pula penyaluran dana Bank Syariah yang lebih besar bertumpu pada pembiayaan murabahah yang mengambil keuntungan berdasarkan margin, dianggap oleh

²⁴Yuni Yoga Kinarso, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Rumah Sederhana di Kotamadya Bandung", dalam *Jurnal Survey dan Penilaian*, Vol. 028, Jakarta, 2004.

masyarakat hanyalah sekedar polesan dari cara pengambilan bunga pada bank konvensional.

Perkembangan industri perbankan syariah yang cepat harus secara konsisten diikuti oleh perkembangan modal yang memadai. Upaya penguatan modal tersebut dapat dilakukan melalui “dividend policy” yang pro pertumbuhan dan mendorong investor untuk lebih memperkuat permodalan Bank Syariah. Penguatan modal dapat juga dilakukan melalui himbauan kepada “holding” yang memiliki Bank Syariah untuk membuat komitmen penguatan modal Bank Syariah yang dimilikinya. Selain itu, sejalan dengan rencana pengembangan struktur institusi Bank Syariah yang seluruhnya merupakan “full fledge”, upaya-upaya persiapan ke arah penguatan kualitas operasi secara mandiri terus didorong melalui proses komitmen dengan manajemen bank induknya²⁵.

Penguatan infrastruktur industri pada tahun 2011 difokuskan pada pengembangan pasar keuangan syariah melalui upaya pengayaan produk yang diharapkan akan dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan likuiditas oleh perbankan syariah. Upaya ini juga akan dilakukan melalui penggunaan forum komunikasi antara pelaku perbankan dengan otoritas pengawasan dan moneter secara lebih intensif dan reguler. Pengembangan instrumen secara lebih progresif pada praktiknya akan juga melibatkan Dewan Syariah Nasional (DSN) yang berkepentingan untuk menerbitkan fatwa memastikan kepatuhan pada prinsip syariah tetap terjaga²⁶.

Perkembangan perbankan syariah pada era reformasi ditandai dengan disetujuinya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998. Dalam undang-undang tersebut diatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh Bank Syariah. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengkonversi diri secara total menjadi Bank Syariah²⁷.

²⁵Outlook Perbankan Syariah Indonesia 2011, h. 58.

²⁶*Ibid.*

²⁷Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, cet. 1, 2001), h. 26.

Bank Indonesia (BI) mengungkapkan bahwa kini industri keuangan syariah Indonesia masuk peringkat keempat dunia setelah Iran, Malaysia dan Arab Saudi. Dalam industri keuangan syariah, posisi Indonesia ini berada di atas negara-negara dikenal terkemuka, seperti Uni Emirat Arab, Kuwait, Pakistan dan Bahrain. Padahal di tahun-tahun sebelumnya industri keuangan syariah Indonesia ini tidak pernah masuk lima besar. Peringkat keempat tersebut berdasarkan hasil survei “Islamic Finance Country Index” dari Global Islamic Finance Report yang dikeluarkan oleh BMG Islamic, yakni sebuah lembaga konsultan bisnis dan manajemen terkemuka yang berbasis di London. Survey ini meliputi penilaian berdasarkan ukuran-ukuran tertentu dan bobot yang bervariasi berupa jumlah keuangan syariah, izin pengaturan syariah, besarnya volume industri, edukasi dan budaya serta kelengkapan infrastruktur²⁸.

a. Definisi Perbankan Syariah

Dalam Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008, dikatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta tata cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Dalam pengertian yang lain, perbankan syariah atau perbankan Islam adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan syariah (hukum) Islam yang mengacu kepada ketentuan Alquran dan Hadis Nabi Muhammad Saw.

b. Sejarah Perbankan Syariah di Indonesia

Berkembangnya Bank-Bank Syariah di negara-negara Islam berpengaruh ke Indonesia. Pada awal periode 1980-an, diskusi mengenai Bank Syariah sebagai pilar ekonomi Islam mulai dilakukan. Para tokoh yang terlibat dalam kajian tersebut adalah Karnaen A. Perwataatmadja, M. Dawam Rahardjo, A.M. Saefuddin, M. Amin Azis dan lain-lain. Akan tetapi, prakarsa lebih khusus untuk mendirikan Bank Islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990 menyelenggarakan

²⁸“BI Klaim Industri Keuangan Syariah RI Peringkat ke-4 Dunia”, dalam *Harian Analisa* (Jum’at, 14 Oktober 2011), h. 22.

lokakarya Bunga Bank dan Perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional (Munas) IV MUI yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya Jakarta, 22-25 Agustus 1990. Berdasarkan amanat Munas IV MUI, dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan Bank Islam di Indonesia²⁹.

c. Praktik Perbankan di Zaman Rasulullah Saw. dan Sahabat r.a.

Praktik-praktik seperti menerima titipan harta, meminjamkan uang untuk keperluan konsumsi dan untuk keperluan bisnis serta melakukan pengiriman uang telah lazim dilakukan sejak zaman Rasulullah Saw. Dengan demikian, fungsi-fungsi utama perbankan modern, yakni menerima deposit, menyalurkan dana dan melakukan transfer dana telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan umat Islam bahkan sejak zaman Rasulullah Saw. Rasulullah Saw. yang dikenal dengan julukan *al-amin*, dipercaya oleh masyarakat Makkah menerima simpanan harta, sehingga pada saat terakhir sebelum hijrah ke Madinah, Rasulullah Saw. meminta Ali bin Abi Thalib r.a. untuk mengembalikan semua titipan itu kepada pemiliknya. Dalam konsep ini, pihak yang dititipi tidak dapat memanfaatkan harta titipan. Dengan demikian, jelas bahwa terdapat individu-individu yang telah melaksanakan fungsi perbankan di zaman Rasulullah Saw., meskipun individu tersebut tidak melaksanakan seluruh fungsi perbankan. Ada sahabat yang melaksanakan fungsi menerima titipan harta, ada sahabat yang melaksanakan fungsi pinjam-meminjam uang, ada yang melaksanakan fungsi pengiriman uang dan ada pula yang memberikan modal kerja³⁰.

d. Produk Perbankan Syariah

Bank Islam atau di Indonesia disebut Bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang berfungsi memperlancar mekanisme ekonomi di sektor riil melalui aktivitas kegiatan usaha baik investasi, jual-beli dan lainnya berdasarkan prinsip

²⁹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik...*, h. 25.

³⁰Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, cet. 7, Maret 2010), h. 18-19.

syariah, yakni aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan nilai-nilai syariah yang bersifat makro maupun mikro. Nilai-nilai makro yang dimaksud adalah keadilan, masalah, sistem zakat, bebas dari bunga (riba), bebas dari kegiatan spekulatif yang tidak produktif seperti perjudian (maysir), bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (gharar), bebas dari hal-hal yang rusak atau tidak sah (bathil) dan penggunaan uang sebagai alat tukar. Sedangkan nilai-nilai mikro yang harus dimiliki oleh pelaku perbankan syariah adalah sifat-sifat mulia yang dicontohkan oleh Rasulullah Muhammad Saw., yaitu shiddiq, amanah, tabligh dan fathonah³¹.

Dalam hal akad atau transaksi, Bank Syariah dalam operasinya terutama diturunkan dari kegiatan mencari keuntungan (tijarah) dan sebagian dari kegiatan tolong-menolong (tabarru'). Keterkaitan akad dan produk, secara garis besar produk-produk Bank Syariah dapat dikelompokkan ke dalam produk-produk pendanaan, pembiayaan, jasa perbankan dan kegiatan sosial dengan berbagai prinsip syariah yang digunakan dalam akadnya³². Produk pembiayaan tidak bertentangan dengan prinsip Alquran dan Sunnah Nabi Muhammad Saw.³³.

Industri perbankan syariah membutuhkan Sumber Daya Insani (SDI) yang pandai mengelola dana masyarakat ke dalam bentuk investasi yang mampu menghasilkan profit yang kemudian akan dibagikan (*profit sharing*). Kemudian, keberagaman produk dan jasa Islamic Bank (iB) sebagai ciri khas Bank Syariah harus didukung SDI yang kreatif dan inovatif dalam mengembangkan produk-produk baru atau melakukan modifikasi produk-produk perbankan syariah, sehingga dapat memenuhi kebutuhan masyarakat modern yang selalu berkembang³⁴. Pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian, yakni³⁵:

1. Produk Penyaluran Dana (*Financing*);

³¹Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h.30.

³²*Ibid.*, h. 37-39.

³³Lihat Q.S. Al-Baqarah[2]: 282.

³⁴“BI Masuk Kampus Sosialisasikan Perbankan Syariah”..., h. 13

³⁵Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan...*, h. 97.

2. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*);

3. Produk Jasa (*Service*);

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yakni³⁶:

1) Pembiayaan dengan prinsip jual-beli (*bai'*). Prinsip jual-beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Transaksi jual-beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni sebagai berikut:

a. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah transaksi jual-beli di mana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*).

b. Pembiayaan Salam

Pembiayaan salam adalah transaksi jual-beli di mana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu, barang diserahkan secara tangguh sementara pembayaran dilakukan tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual.

c. Pembiayaan Istishna'

Produk istishna' menyerupai produk salam, tetapi dalam istishna' pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (*termin*) pembayaran. Skim istishna' dalam Bank Syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.

2) Pembiayaan dengan prinsip sewa (*ijarah*). Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi, pada dasarnya prinsip *ijarah* sama

³⁶*Ibid*, h. 97-107.

saja dengan prinsip jual-beli, tetapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual-beli objek transaksinya adalah barang, maka pada ijarah objek transaksinya adalah jasa.

3) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (syirkah). Produk pembiayaan syirkah yang didasarkan prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut:

a. Pembiayaan Musyarakah

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah musyarakah (syirkah atau syarikah). Transaksi musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih di mana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud.

b. Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak di mana pemilik modal (shahibul al-maal) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (mudharib) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerja sama dalam paduan kontribusi 100% modal kas dari shahibul maal dan keahlian dari mudharib.

Secara umum, mudharabah terbagi menjadi dua jenis, yakni: mudharabah muthlaqah dan mudharabah muqayyadah³⁷.

1) Mudharabah muthlaqah

Transaksi mudharabah muthlaqah adalah bentuk kerja sama antara shahibul maal dan mudharib yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.

2) Mudharabah muqayyadah

³⁷Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik...*, h. 97.

Transaksi ini merupakan kebalikan dari mudharabah muthlaqah. Si mudharib dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu atau tempat usaha.

- 4) Pembiayaan dengan prinsip akad pelengkap. Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, tapi ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Berikut ini merupakan jenis pembiayaan dengan prinsip akad pelengkap:
 - a. Hiwalah (alih utang-piutang)

Tujuan fasilitas hiwalah adalah untuk membantu supplier mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank mendapat ganti-biaya atas jasa pemindahan piutang.
 - b. Rahn (gadai)

Tujuan akad rahn adalah memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.
 - c. Qardh adalah pinjaman uang

Aplikasi qardh dalam perbankan biasanya dalam empat hal, yakni:
 - a) Sebagai pinjaman talangan haji, di mana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi penyetoran biaya perjalanan haji. Nasabah akan melunasi pinjaman ini sebelum ia berangkat haji.
 - b) Sebagai pinjaman tunai (*cash advanced*) dari produk kartu kredit syariah, di mana nasabah diberi keleluasaan untuk menarik uang tunai milik bank melalui ATM. Nasabah akan mengembalikannya sesuai waktu yang ditentukan.
 - c) Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil.
 - d) Sebagai pinjaman kepada pengurus bank, di mana bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank.
 - d. Wakalah (perwakilan)

Wakalah dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pembukuan L/C, inkaso dan transfer uang.

e. Kafalah (garansi bank)

Garansi bank dapat diberikan dengan tujuan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran.

4. Pengertian Pembiayaan

Sebagaimana disebutkan dalam Pasal 1 ayat 25 Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008, yang dimaksud pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah;
2. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik;
3. Transaksi jual-beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna’;
4. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang qardh;
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dalam imbalan ujarah, tanpa imbalan atau bagi hasil;

Sedangkan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal, yakni³⁸:

³⁸Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah...*, h.160.

- a. Pembiayaan produktif, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yakni pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Dalam perbankan syariah, sebenarnya penggunaan kata pinjam-meminjam kurang tepat digunakan disebabkan dua hal. Pertama, pinjaman merupakan salah satu metode hubungan finansial dalam Islam. Masih banyak metode yang diajarkan oleh syariah selain pinjaman, seperti jual-beli, bagi hasil, sewa dan sebagainya. Kedua, dalam Islam, pinjam-meminjam adalah akad sosial bukan akad komersial. Artinya, bila seseorang meminjam sesuatu, maka ia tidak boleh disyaratkan untuk memberikan tambahan atas pokok pinjamannya. Hal ini didasarkan pada Hadis Nabi Muhammad Saw. yang mengatakan “bahwa setiap pinjaman yang menghasilkan manfaat adalah riba”. Sedangkan para ulama sepakat bahwa riba itu haram. Oleh karena itu, dalam perbankan syariah, pinjaman tidak disebut kredit, tetapi pembiayaan (*financing*)³⁹.

a. Unsur-Unsur Pembiayaan

Unsur-unsur pembiayaan adalah:

1. Adanya dua pihak, yakni pemberi pembiayaan (shahibul mal) dan penerima pembiayaan (mudharib);
2. Adanya kepercayaan shahibul mal kepada mudharib yang didasarkan atas prestasi dan potensi mudharib;
3. Adanya persetujuan;
4. Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari shahibul mal kepada mudharib;
5. Adanya unsur waktu;

³⁹*Ibid.*, h.170.

6. Adanya unsur risiko;

b. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan antara lain:

1. *Profitability*, yakni tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
2. *Safety*, yakni keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin, sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

c. Fungsi Pembiayaan

Adapun yang menjadi fungsi pembiayaan adalah:

1. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal/uang;
2. Pembiayaan meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang;
3. Pembiayaan meningkatkan peredaran lalu lintas uang;
4. Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat;
5. Pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi;
6. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional;
7. Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional;

5. Pembagian Kelompok Kontrak/Akad

Akad adalah kontrak antara dua belah pihak. Akad mengikat kedua belah pihak yang saling bersepakat, yakni masing-masing pihak terikat untuk melaksanakan kewajiban mereka masing-masing yang telah disepakati terlebih dahulu. Dalam akad, *terms and condition*-nya sudah ditetapkan secara rinci dan spesifik (sudah *well-defined*). Bila salah satu atau kedua pihak yang terikat dalam kontrak itu tidak dapat memenuhi kewajibannya, maka ia/mereka menerima

sanksi seperti yang sudah disepakati dalam akad⁴⁰. Berdasarkan tingkat kepastian dari hasil yang diperolehnya, kontrak/akad dapat dibagi ke dalam dua kelompok besar, yaitu⁴¹:

1. *Natural Certainty Contratcs* (NCC); *Natural certainty contratcs* adalah kontrak/akad dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*)-nya. *Cash flow*-nya bisa diprediksi dengan relatif pasti, karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi di awal akad. Kontrak-kontrak ini secara “sunnatullah” (*by their nature*) menawarkan *return* yang tetap dan pasti. Jadi, sifatnya *fixed and predetermined*. Objek pertukarannya (baik barang maupun jasa) pun harus ditetapkan di awal akad dengan pasti, baik jumlahnya (*quantity*), mutunya (*quality*), harganya (*price*) dan waktu penyerahannya (*time of delivery*). Yang termasuk dalam kategori ini adalah kontrak-kontrak jual-beli, upah-mengupah dan sewa-menyewa.
2. *Natural Uncertainty Contratcs* (NUC); *Natural uncertainty contratcs* adalah kontrak/akad dalam bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (*return*), baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*)-nya. Tingkat *return*-nya bisa positif, negatif atau nol. Yang termasuk dalam kontrak ini adalah kontrak-kontrak investasi (musyarakah, muzara’ah, musaqah dan mukhabarah). Kontrak-kontrak investasi ini secara “sunnatullah” (*by their nature*) tidak menawarkan *return* yang tetap dan pasti. Jadi, sifatnya tidak *fixed and predetermined*.

6. Mendesain Akad Pembiayaan Syariah

Ada empat teknik yang perlu dilakukan untuk mendesain suatu akad pembiayaan syariah, yakni sebagai berikut⁴²:

⁴⁰*Ibid.*, h. 65.

⁴¹*Ibid.*, h. 51-52.

⁴²Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan...*, h. 83-94.

1. Memahami Karakteristik Kebutuhan Nasabah; Dalam hal ini, terdapat dua hal yang perlu diperhatikan, yakni:
 - a. Objek; Apabila objek yang dibutuhkan nasabah adalah berupa barang, harus dilihat dari sisi apakah barang tersebut *ready stock* atau *goods in process*. Jika barang tersebut *ready stock*, maka pembiayaan yang layak diberikan kepada nasabah adalah pembiayaan murabahah. Namun, jika barang tersebut berupa *goods in process*, maka harus dilihat lagi dari sisi apakah waktu yang diperlukan dalam proses barang tersebut pendek atau panjang. Jika proses barang tersebut berjangka pendek, maka pembiayaan yang dapat diberikan adalah pembiayaan salam dengan asumsi nasabah akan mampu menyelesaikan kewajibannya dalam satu kali pembayaran sekaligus.
Namun, jika proses barang tersebut berjangka waktu panjang, maka pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan istishna' dengan asumsi nasabah baru akan mampu menyelesaikan kewajibannya setelah melakukan beberapa kali pembayaran. Di sisi lain, jika objek pembiayaan yang dibutuhkan nasabah bukan berupa barang melainkan jasa, maka pembiayaan yang harus diberikan kepada nasabah adalah pembiayaan ijarah.
 - b. Kegunaan; Dalam hal ini, hal utama yang harus dicermati adalah apakah barang atau jasa yang dibutuhkan nasabah akan digunakan untuk kegiatan produktif atau konsumtif. Jika kegunaan pembiayaan yang dibutuhkan nasabah adalah untuk kegiatan produktif, maka harus dilihat dari sisi apakah barang tersebut digunakan untuk modal kerja atau investasi. Namun, jika kegunaan pembiayaan yang dibutuhkan nasabah adalah bukan untuk kegiatan produktif melainkan konsumtif, maka harus dilihat dari sisi apakah pembiayaan tersebut berbentuk pembelian barang atau jasa.
2. Memahami Kemampuan Nasabah; Dalam hal ini, yang perlu diperhatikan adalah dari sisi *highly predictable*, yakni apakah sumber

pendapatan nasabah sangat diprediksikan atau tidak. Jika sumber pendapatan nasabah *highly predictable*, maka faktor berikutnya yang harus dilihat adalah apakah pembiayaan tersebut untuk pekerjaan konstruksi atau pengadaan barang. Jika sumber pendapatan nasabah tidak termasuk ke dalam kategori *highly predictable*, maka faktor selanjutnya harus dilihat apakah pembiayaan tersebut untuk *ready stock* atau *goods in process*.

3. Memahami Karakteristik Sumber Dana Pihak Ketiga Bagi Bank; Hakikat dari analisis terhadap kebutuhan sumber dana pihak ketiga ditujukan untuk mendapatkan:
 - a. Kepastian bank terhadap pemenuhan kebutuhan *cash out* bank dalam memberikan pembiayaan dapat tertutupi oleh pembayaran (*cash in*) dari debitur.
 - b. Kepastian bank terhadap kewajiban pemberian bagi hasil yang harus diberikan kepada pemegang dana (pihak ketiga) dapat ditutupi oleh pembayaran (*cash in*) dari debitur.

Dalam memahami karakteristik sumber dana pihak ketiga bank harus melakukan analisis arus kas, baik dari sisi *cash in* bank (berarti juga sebagai *cash out* debitur) dan arus kas dari sisi *cash out* bank (berarti juga sebagai *cash in* debitur). Dalam hal *cash in* bank (*cash out* debitur), faktor yang harus diperhatikan adalah apakah ia berbentuk *grace period* atau tidak. Dalam hal *cash out* bank (*cash in* debitur), faktor yang harus diperhatikan adalah apakah berbentuk *lump sum* atau tidak. Jika berbentuk *lump sum*, maka faktor selanjutnya yang dilihat adalah apakah pembiayaan tersebut untuk kebutuhan barang atau jasa. Jika *cash out* bank (*cash in* debitur) tidak berbentuk *lump sum* melainkan termin, maka faktor yang harus dilihat adalah apakah pembiayaan tersebut untuk memenuhi barang atau jasa.

5. Memahami Akad Fiqih Yang Tepat; Penerapan sebuah transaksi tidak boleh bertentangan dengan syariah Islam, baik dilarang karena haram selain zatnya, yakni mengandung *tadlis*, *ihthikar*, *bai' najasy*, *gharar* dan

riba maupun karena tidak sah akadnya, yakni rukun dan syarat yang tidak terpenuhi, terjadi ta'alluq serta terjadi dua akad dalam satu transaksi secara bersamaan.

Dalam perjanjian pembiayaan, diperjanjikan bahwa bank dapat menuntut ganti rugi (ta'widh) atas kerugian yang telah dialami bank yang besarnya sesuai dengan nilai kerugian riil (*real loss*) yang berkaitan dengan upaya bank untuk memperoleh pembayaran dari nasabah⁴³.

7. Penetapan Margin Keuntungan dan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan

Untuk menghasilkan keuntungan, Bank Syariah akan menyalurkan dana pihak ketiga (DPK) berikut dengan modal intinya dalam bentuk berbagai pembiayaan. Dari hasil penyaluran dana, baik yang berasal dari dana pihak ketiga maupun modal, Bank Syariah memperoleh berbagai sumber pendapatan yang terdiri dari pendapatan bagi hasil, pendapatan margin keuntungan jual-beli, pendapatan sewa, pendapatan *fee* dan biaya administrasi. Berbagai pendapatan tersebut akan dibagi secara proporsional antara dana yang berasal dari modal bank dan dana yang berasal dari dana pihak ketiga.

Pendapatan yang berasal dari hasil penyaluran dana pihak ketiga akan didistribusikan kepada para pemilik dana sesuai dengan jenis produk akad yang telah disepakati. Terhadap sumber dana yang menggunakan prinsip wadi'ah, bank dapat mengalokasikan pemberian bonus sekalipun tidak diperjanjikan. Terhadap sumber dana yang menggunakan prinsip mudharabah, bank harus memberikan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.

a. Penetapan Margin Keuntungan

Bank Syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun

⁴³Lihat PBI No. 9/19/PBI/2007 tanggal 17 Desember 2007 jo. Butir V.a, b dan c serta SEBI No. 10/14/DPbS tanggal 17 Maret 2008).

waktu (*timing*), seperti pembiayaan murabahah, ijarah, ijarah muntahia bit tamlik, salam dan istishna'. Yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian. Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual-beli dan atau sewa berdasarkan akad murabahah, salam, istishna' dan atau ijarah disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafon pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam Perjanjian Pembiayaan⁴⁴.

1. Referensi Margin Keuntungan

Yang dimaksud dengan referensi margin keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat Asset Liability Committee (ALCO) Bank Syariah. Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

- a. *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa Bank Syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung atau margin tingkat keuntungan Bank Syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.
- b. *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat.
- c. *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

⁴⁴*Ibid.*, h. 279-283.

- d. *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.
- e. *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

2. Penetapan Harga Jual

Setelah memperoleh referensi margin keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan margin keuntungan.

3. Pengakuan Angsuran Harga Jual

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/pokok dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode, yakni:

- a. Metode margin keuntungan menurun adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.
- b. Margin keuntungan rata-rata adalah margin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.
- c. Margin keuntungan flat adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.
- d. Margin keuntungan annuitas adalah margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran pokok yang

semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.

4. Persyaratan Untuk Perhitungan Margin Keuntungan

Margin keuntungan = f (plafon) hanya bisa dihitung apabila komponen-komponen yang di bawah ini tersedia:

1. Jenis perhitungan margin keuntungan;
2. Plafon pembiayaan sesuai jenis;
3. Jangka waktu pembiayaan;
4. Tingkat margin keuntungan pembiayaan;
5. Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan);

b. Penetapan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan

Bank Syariah menetapkan nisbah bagi hasil terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Uncertainty Contracts* (NUC), yakni akad bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (*return*), baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti mudharabah dan musyarakah. Penetapan nisbah bagi hasil pembiayaan ditentukan dengan mempertimbangkan sebagai berikut⁴⁵:

- a. Referensi tingkat (margin) keuntungan adalah referensi tingkat (margin) keuntungan yang ditetapkan oleh rapat ALCO;
- b. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan sebagai berikut:
 - a. Perkiraan penjualan
 1. Volume penjualan setiap transaksi atau volume penjualan setiap bulan;
 2. Sales *turn-over* atau frekuensi penjualan setiap bulan;
 3. Fluktuasi harga penjualan;

⁴⁵*Ibid.*, h. 286-289.

4. Rentang harga penjualan yang dapat dinegosiasikan;
 5. Margin keuntungan setiap transaksi;
- b. Lama *cash to cash cycle*:
1. Lama proses barang;
 2. Lama persediaan;
 3. Lama piutang;
- c. Perkiraan biaya-biaya langsung adalah biaya-biaya yang langsung berkaitan dengan kegiatan penjualan, seperti biaya-biaya pengangkutan, biaya pengemasan dan biaya-biaya lain yang lazim dikategorikan dalam *cost of goods sold (COGS)*.
- d. Perkiraan biaya-biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak langsung berkaitan dengan kegiatan penjualan, seperti biaya-biaya sewa kantor, biaya gaji karyawan dan biaya-biaya lain yang lazim dikategorikan dalam *overhead cost (OHC)*.
- e. *Delayed factor* adalah tambahan waktu yang ditambahkan pada *cash to cash cycle* untuk mengantisipasi timbulnya keterlambatan pembayaran dari nasabah kepada bank.

Terdapat tiga metode dalam menentukan nisbah bagi hasil pembiayaan, yakni:

a. Penentuan Nisbah Bagi Hasil Keuntungan

Dalam hal ini, nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank ditentukan berdasarkan pada perkiraan keuntungan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan:

1. Perkiraan penjualan;
2. Lama *cash to cash cycle*;
3. Perkiraan biaya-biaya langsung (COGS);
4. Perkiraan biaya-biaya tidak langsung (OHC);
5. *Delayed factor*;

b. Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pendapatan

Dalam hal ini, nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank ditentukan berdasarkan pada perkiraan pendapatan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan tingkat pendapatan bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan:

1. Perkiraan penjualan;
2. Lama *cash to cash cycle*;
3. Perkiraan biaya-biaya langsung (COGS);
4. *Delayed factor*;

c. Penentuan nisbah bagi hasil penjualan. Dalam hal ini, nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank ditentukan berdasarkan pada perkiraan penerimaan penjualan yang diperoleh nasabah dibagi dengan pokok pembiayaan dan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan penerimaan penjualan dihitung dengan mempertimbangkan:

1. Perkiraan penjualan;
2. Lama *cash to cash cycle*;
3. *Delayed factor*;

Berdasarkan kesepakatan nisbah bagi hasil antara bank dengan nasabah, pada umumnya bank akan mengalokasikan penghasilannya dengan tahap-tahap sebagai berikut:

1. Bank menetapkan jumlah relatif masing-masing jumlah simpanan yang berhak atas bagi hasil usaha bank berdasarkan jenis simpanannya dengan cara membagi setiap jenis dana simpanan dengan seluruh jumlah dana yang ada pada bank dikalikan 100%.
2. Bank menetapkan jumlah pendapatan bagi hasil untuk masing-masing jenis simpanan dengan cara mengalikan persentase (jumlah relatif) dari

masing-masing dana simpanan pada tahap I dengan jumlah pendapatan bank.

3. Bank menetapkan porsi bagi hasil untuk masing-masing jenis dana simpanan sesuai dengan nisbah yang diperjanjikan.
4. Bank mendistribusikan bagi hasil untuk setiap pemegang rekening menurut jenis simpanannya sebanding dengan jumlah simpanannya.

Setiap bank dapat mempunyai model distribusi bagi hasil yang berbeda-beda. Namun demikian, harus tetap berpegang pada prinsip-prinsip syariah sesuai dengan fatwa-fatwa yang berkaitan dengan distribusi bagi hasil yang telah dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN)⁴⁶.

8. Murabahah

Berbicara tentang murabahah tidak akan dapat dilepaskan dengan sistem jual-beli yang dalam fikih biasa disebut dengan al-bai'. Ditinjau dari segi harga, al-bai' dapat dikategorikan menjadi beberapa bagian di antaranya adalah murabahah.

Murabahah tidak mempunyai rujukan atau referensi langsung dari Alquran maupun Sunnah, yang ada hanyalah referensi tentang jual-beli atau perdagangan. Jual-beli murabahah hanya dibahas dalam kitab-kitab fikih. Imam Malik dan Imam Syafi'i mengatakan bahwa jual-beli murabahah itu sah menurut hukum walaupun Abdullah Saeed mengatakan bahwa pernyataan ini tidak menyebutkan referensi yang jelas dari hadis⁴⁷.

Dalam hadis Nabi Muhammad Saw., dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah Saw. bersabda: "Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual-beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan

⁴⁶CIMB Niaga Syariah menerapkan prinsip bagi hasil berbasis *revenue sharing*. Prinsip utama bagi hasil dengan sistem *revenue sharing* adalah pendapatan yang dibagihasilkan antara shahibul maal dengan mudharib (bank) adalah pendapatan dari aktiva produktif yang dibiayai oleh dana pihak ketiga.

⁴⁷Ubay Harun, *Murabahah Dalam Perspektif Fiqh Dan Sistem Perbankan Islam*, dalam *Hukum Islam* (Vol. V No. 3, Juli 2006)

Menurut al-Kaff, seorang kritikus kontemporer tentang murabahah bahwa para fukaha terkemuka mulai menyatakan pendapat mereka mengenai murabahah pada awal abad ke-2 H. Karena tidak ada acuan langsung kepadanya dalam Alquran atau dalam Hadis yang diterima umum, para ahli hukum harus membenarkan murabahah berdasarkan landasan lain. Malik mendukung validitasnya dengan acuan pada praktik orang-orang Madinah. Ia berkata: “Penduduk Madinah telah berkonsensus akan legitimasi orang yang membeli pakaian di sebuah toko dan membawanya ke kota lain untuk dijual dengan adanya tambahan keuntungan yang telah disepakati”. Imam Syafi’i menyatakan pendapatnya bahwa: “Jika seseorang menunjukkan sebuah komoditi kepada seseorang dan berkata: belikan sesuatu untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian dan orang itu kemudian membelikan sesuatu itu untuknya, maka transaksi demikian ini adalah sah⁴⁸”.

Dalam kamus istilah Keuangan dan Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia mengemukakan: bai’ murabahah (bai’ul murobahah) adalah jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam bai’ murabahah, penjual harus memberitahu harga pokok yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Dalam Glosari Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional dijelaskan: murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba⁴⁹ atau murabahah adalah istilah dalam fikih Islam yang berarti suatu bentuk jual-beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan⁵⁰.

Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk *lumpsum* atau persentase tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara *spot* (tunai) atau bisa dilakukan dikemudian hari yang disepakati bersama. Oleh karena itu,

⁴⁸*Ibid.*

⁴⁹Wiroso, *Produk Perbankan Syariah: Dilengkapi UU Perbankan Syariah dan Kodifikasi Produk Bank Indonesia* (Jakarta: LPFE Usakti, ed. 1, cet. 1, 2009), 161-162.

⁵⁰Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah...*, h. 81-82.

murabahah tidak dengan sendirinya mengandung konsep pembayaran tertunda (*deferred payment*), seperti yang secara umum dipahami oleh sebagian orang yang mengetahui murabahah hanya dalam hubungannya dengan transaksi pembiayaan di perbankan syariah, tetapi tidak memahami fikih Islam. 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 syariah dengan menambah beberapa konsep lain, sehingga menjadi bentuk pembiayaan⁵¹.

Dalam pembiayaan ini, bank 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 dikemudian hari secara tunai maupun cicil⁵².



Gambar2.7 Skema Murabahah Perbankan Syariah

Kebutuhan barang konsumsi, perumahan atau properti apa saja secara umum dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola jual-beli dengan akad murabahah. Dengan akad ini Bank Syariah memenuhi kebutuhan nasabah dengan membelikan aset yang dibutuhkan nasabah dari supplier, kemudian menjual kembali kepada nasabah dengan mengambil margin keuntungan yang diinginkan.

⁵¹*Ibid.*

⁵²*Ibid.*, h. 83.

Selain mendapat keuntungan margin, Bank Syariah juga hanya menanggung risiko yang minimal. Sementara itu, nasabah mendapatkan kebutuhan asetnya dengan harga yang tetap⁵³.

a. Rukun Murabahah

Rukun yang harus dipenuhi dalam transaksi murabahah ini , yakni:

1. Pelaku akad, yaitu ba'i (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang;
2. Objek akad, yaitu mabi'i (barang dagangan) dan tsaman (harga);
3. Shighah, yaitu ijab dan qabul;

b. Syarat-Syarat Murabahah

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

Secara prinsip, jika syarat dalam (1), (4) atau (5) tidak terpenuhi, maka pembeli memiliki pilihan:

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

c. Tujuan dan Manfaat Murabahah

⁵³*Ibid.*, h. 127.

Bagi bank sebagai salah satu bentuk penyaluran dana dan bank memperoleh pendapatan dalam bentuk margin. Bagi nasabah merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank dan nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

Sesuai dengan sifat bisnis (tjariah), transaksi bai' al-murabahah memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. Bai' al-murabahah (biasa disebut murabahah saja) memberi banyak manfaat kepada Bank Syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem bai' al-murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di Bank Syariah. Di antara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut⁵⁴:

1. Default atau kelalaian; Nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. Fluktuasi harga komparatif; Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah Bank membelikannya untuk nasabah, maka bank tidak bisa mengubah harga jual-beli tersebut.
3. Penolakan nasabah; Barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan, sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, maka barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
4. Dijual; Bai' al-murabahah bersifat jual-beli dengan utang, sebab itu ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut,

⁵⁴Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik...*, h. 106-107.

termasuk menjualnya. Jika terjadi demikian, maka risiko untuk default akan besar.

d. Fitur dan Mekanisme Murabahah

1. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi murabahah dengan nasabah;
2. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati fluktuasinya;
3. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah;
4. Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan di muka;

e. Ketentuan Murabahah

Berikut disampaikan ketentuan murabahah dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 4/DSN-MUI/IX/2000⁵⁵: **Pertama: Ketentuan Umum Murabahah**

Dalam Bank Syariah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba;
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam;
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya;
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba;
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, seperti pembelian dilakukan secara hutang;
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan

⁵⁵*Ibid.*, h. 170-173.

ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan;

7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati;
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah;
9. 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.

Kedua: Ketentuan Murabahah Kepada Nasabah

1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank;
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, maka bank harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang;
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual-beli.
4. Dalam jual-beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan;
5. Jika kemudian nasabah menolak membeli barang tersebut, maka biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut;
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, maka bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah;
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, maka ia tinggal membayar sisa harga;

- b. Jika nasabah batal membeli, maka uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, maka nasabah wajib melunasi kekurangannya;

Ketiga: Jaminan Dalam Murabahah

1. Jaminan dalam murabahah dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya;
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang;

Keempat: Hutang Dalam Murabahah

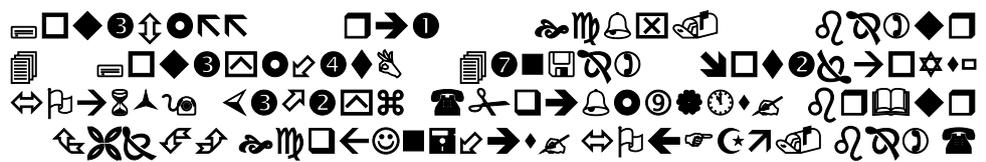
1. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, maka ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank;
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, maka ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya;
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, maka nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan;

Kelima: Penundaan Pembayaran Dalam Murabahah

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya;
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan dalam musyawarah.

Keenam: Bangkrut Dalam Murabahah

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, maka bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan atau jika pemesan yang berhutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai sedangkan ia mampu, maka kreditor (bank) harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali⁵⁶. Dalam hal ini, Allah Swt. telah berfirman:



Artinya: “Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui (Q.S. Al-Baqarah[2]: 280)”.

f. Uang Muka Murabahah

Dalam transaksi murabahah terdapat dua pengertian yang terkait dengan pembayaran di muka ini, yakni⁵⁷:

1. Hamish Gedyyah; Ini adalah jumlah yang dibayar oleh pemesan pembelian atas permintaan pembeli untuk memastikan bahwa si pemesan adalah serius di dalam pesanannya. Tetapi, apabila janji mengikat dan pemesan pembelian menolak membeli aset, maka kerugian sebenarnya bagi pembeli harus dipenuhi dari jumlah ini.
2. ‘Urbun; Ini adalah jumlah yang dibayar oleh nasabah (pemesan) kepada penjual (yakni, pembeli mula-mula) pada saat pemesan membeli sebuah aset dari penjual. Jika nasabah atau pelanggan meneruskan penjualan dan mengambil aset, maka ‘urbun akan menjadi bagian dari harga. Jika tidak, maka ‘urbun akan menjadi hak penjual.

⁵⁶Ibid., h. 106.

⁵⁷Wiroso, *Produk Perbankan Syariah: Dilengkapi UU Perbankan Syariah dan Kodefikasi Produk Bank Indonesia...*, h. 176.

Sesuai pengertian tersebut, yang dimaksud dengan uang muka adalah sebagaimana yang dijelaskan pada pengertian hamish gedyyah walaupun banyak yang memberikan istilah ‘urbun.

g. Piutang Murabahah Bermasalah

Langkah-langkah yang dilakukan berkaitan dengan penanganan hutang nasabah atau piutang murabahah bermasalah dapat dilakukan dengan cara berikut ini, yakni:

1. Perpanjangan jangka waktu pembayaran (*reschedul*); Salah satu cara awal untuk menangani piutang murabahah bermasalah dan melihat kemampuan nasabah dapat dilakukan dengan perpanjangan jangka waktu pembayaran hutang nasabah. Sehubungan dengan hal ini tersebut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 48/DSN-MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah menjelaskan sebagai berikut: Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh melakukan penjadwalan kembali (*rescheduling*) tagihan murabahah bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati dengan ketentuan:
 - a. Tidak menambah jumlah tagihan yang tersisa.
 - b. Pembebanan biaya dalam proses penjadwalan kembali dalam biaya riil.
 - c. Perpanjangan masa pembayaran harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.
2. Konversi akad (*restructur*); Cara lain untuk menangani piutang bermasalah adalah dengan melakukan konversi akad (*restructur*), di mana dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad Murabahah menjelaskan sebagai berikut: LKS boleh melakukan konversi dengan membuat akad baru bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaan murabahah sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, tetapi ia masih prospektif dengan ketentuan:

- 1) Akad murabahah dihentikan dengan cara:
 - a. Objek murabahah dijual oleh nasabah kepada LKS dengan harga pasar.
 - b. Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan.
 - c. Jika hasil penjualan melebihi sisa hutang, maka kelebihan itu dapat dijadikan uang muka untuk akad ijarah atau bagian modal dari mudharabah dan musyarakah.
 - d. Jika hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang, maka sisa hutang tetap menjadi hutang nasabah yang cara pelunasannya disepakati antara LKS dan nasabah.
- 2) LKS dan nasabah eks murabahah tersebut dapat membuat akad baru dengan akad:
 - a. Ijarah muntahiyah bit tamlik atas barang tersebut di atas dengan merujuk kepada Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 27/DSN-MUI/III/2002 tentang Al-Ijarah Al-Muntahiyah Bi Al-Tamlik.
 - b. Mudharabah dengan merujuk kepada Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah (qiradh) atau
 - c. Musyarakah dengan merujuk kepada Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah.
3. Pembelian agunan murabahah (penyelesaian piutang murabahah bagi nasabah tidak mampu membayar); Jika dalam perbankan konvensional dikenal dengan pengambilalihan agunan (gunan yang diambil alih/ AYDA) atas penarikan agunan nasabah yang tidak dapat melakukan penyelesaian kewajibannya, maka secara umum agunan tersebut diakui sebesar seluruh sisa kewajiban nasabah pada bank. Dalam Bank Syariah berkaitan dengan agunan nasabah yang dipergunakan untuk menyelesaikan kewajiban nasabah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Piutang

Murabahah Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar dijelaskan sebagai berikut: “LKS boleh melakukan penyelesaian murabahah bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati” dengan ketentuan:

1. Objek murabahah dan atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati.
2. Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan.
3. Jika hasil penjualan melebihi sisa hutang, maka LKS mengembalikan sisanya kepada nasabah.
4. Jika hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang, maka sisa hutang tetap menjadi hutang nasabah.
5. Jika nasabah tidak mampu membayar sisa hutangnya, maka LKS dapat membebaskannya.

Jika diperhatikan ketentuan fatwa tersebut, maka dalam Bank Syariah tidak dikenal agunan yang diambil alih. Agunan yang dipergunakan untuk penyelesaian kewajiban nasabah dilakukan dengan jual-beli sesuai syariah dan dengan harga wajar atau harga pasar.

9. Pembiayaan Konsumer PKR iB Bank CIMB Niaga Syariah

Pembiayaan konsumer adalah pembiayaan yang diberikan kepada perorangan/individu dan digunakan untuk membeli barang-barang kebutuhan pribadi/perorangan, seperti rumah, kendaraan atau kebutuhan rumah tangga lainnya untuk digunakan sendiri, tidak untuk dijual ke pihak lain dengan karakteristik⁵⁸:

1. Pembiayaan konsumer memenuhi kebutuhan akan penyediaan dana dengan tujuan spesifik, seperti untuk membeli mobil (baru dan bekas), membeli rumah (baru dan bekas), multiguna, *take-over* (pengambil alihan) dan lainnya.

⁵⁸Syariah Banking Program, *Product Knowledge Consumer Lending* (Learning and Knowledge Management Group CIMB Niaga, Vol.1, 2009), h. 2.

2. Pembiayaan konsumen ini memiliki ketentuan yang mengikat sejak awal hingga akhir masa pembiayaan yang menyangkut jangka waktu, angsuran per bulan dan jaminan yang disyaratkan serta plafon pembiayaan.
3. Sebagai produk, pembiayaan konsumen merupakan produk massal karena ditujukan kepada semua nasabah individu yang memenuhi kriteria.
4. Karakteristik lain dari pembiayaan konsumen adalah *collateral lending*, artinya pemberian pembiayaan konsumen tersebut selalu mensyaratkan jaminan, sehingga dalam penentuan jangka waktu pembiayaan harus dipertimbangkan nilai dari jaminan itu sendiri. Jika jaminan yang nilainya semakin lama semakin kecil (misalnya kendaraan), maka bank memberikan jangka waktu pembiayaan yang lebih pendek dibandingkan dengan jaminan yang nilainya semakin lama semakin tinggi (misalnya rumah). Di samping itu penentuan jangka waktu pembiayaan dikaitkan juga dengan semakin lama jangka waktu pembiayaan semakin besar risiko yang dihadapi oleh bank.

Pembiayaan konsumen bermanfaat dalam hal:

1. Pembiayaan konsumen memungkinkan seseorang membeli barang yang diinginkan tanpa harus menunggu cukupnya tabungan yang disimpan. Dengan demikian, pembiayaan konsumen mempercepat peningkatan kesejahteraan masyarakat.
2. Pembiayaan konsumen juga dapat menggerakkan roda perekonomian masyarakat. Hal ini dikarenakan, jika seseorang membeli barang dengan bantuan pembiayaan bank, maka berarti ada permintaan atas barang tersebut, sehingga penjual akan memesan barang yang serupa kepada pemasok dan selanjutnya pemasok akan memesan kepada produsen.
3. Pembiayaan konsumen memberikan bisnis dan keuntungan yang memadai bagi lembaga perbankan yang menyediakannya.

Pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) iB adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh Bank CIMB Niaga Syariah kepada debitur perorangan (konsumer) untuk membiayai pembelian rumahnya dengan menggunakan akad pembiayaan murabahah. Rumah yang dibeli tidak boleh disewakan/dipindahtangankan kepada pihak lain tanpa izin bank selama pembiayaan belum lunas. Jaminan bangunan rumah harus ditutup asuransi kebakaran (minimal sebesar nilai rumah sesuai dengan penilaian bank) dan wajib ditutup asuransi jiwa pembiayaan selama masa pembiayaan. Syarat objek hunian rumah yang dapat dibiayai:

1. Harus bersifat *marketable* baik ditinjau dari segi lokasi, kondisi, harga, luas tanah/bangunan maupun desain bangunan;
2. Bersertifikat hak milik (SHM) atau hak guna bangunan (SHGB) dengan jatuh tempo SHGB lebih besar dari jatuh tempo fasilitas pembiayaan (minimal 2 tahun). Jika jatuh tempo SHGB lebih duluan dari jatuh tempo pembiayaan, maka sertifikat harus ditingkatkan menjadi SHM atau SHGB diperpanjang kembali.

Besar pembiayaan bank yang dapat diperoleh dari KPR Bank CIMB Niaga Syariah adalah:

1. Sesuai kemampuan debitur sehubungan dengan *Ratio Installment* (RI).
2. Sesuai ketentuan Consumer Finance Manual (CFM) Bank CIMB Niaga.

a. Kebijakan Pembiayaan Konsumer

Kebijakan pembiayaan dapat diartikan sebagai tindakan atau langkah yang menjadi pedoman pengambilan keputusan di bidang pembiayaan. Secara berkala, kebijakan pembiayaan akan ditinjau dan disesuaikan dengan perkembangan yang terus berubah sebab kebijakan pembiayaan mencerminkan filosofi pembiayaan yang dianut suatu bank. Oleh karena itu, masing-masing bank akan memiliki kebijakan pembiayaan tersendiri. Sebagaimana telah ditetapkan oleh bank Indonesia bahwa setiap bank umum wajib memiliki kebijakan pembiayaan bank

secara tertulis. Dalam hal ini Bank CIMB Niaga Syariah telah mempunyai Pedoman Pelaksanaan Pemberian Pembiayaan (P4).

b. Tujuan Kebijakan Pembiayaan

Dengan adanya kebijakan pembiayaan tersebut diharapkan dapat tercapai tujuan berikut ini:

1. Menjadi pedoman bagi seluruh satuan tugas pembiayaan di dalam memproses dan mengambil keputusan pembiayaan;
2. Menjamin kepatuhan terhadap ketentuan dan melakukan sikap kehati-hatian di dalam pemberian pembiayaan;
3. Mencapai keseimbangan antara pertumbuhan portfolio pembiayaan konsumen dengan risiko yang terkait;

c. Komponen Kebijakan Pembiayaan

Setiap kebijakan pembiayaan harus memuat komponen-komponen berikut ini:

1. Jenis pembiayaan/debitur pembiayaan yang dikehendaki/dihindari; Setiap bank wajib menghindari pemberian pembiayaan untuk tujuan spekulasi atau pembiayaan kepada debitur bermasalah pada bank lain. Sebaliknya, setiap bank akan memiliki kategori jenis pembiayaan/debitur pembiayaan yang akan menjadi target marketnya.
2. Pejabat pembiayaan; Di Bank CIMB Niaga Syariah terdapat panitia kebijakan pembiayaan yang bertugas antara lain untuk menetapkan arah dan strategi pembiayaan. Di samping itu, terdapat panitia pembiayaan disebut Pemegang Limit Independen (PLI) yang diberi wewenang sampai sejumlah tertentu untuk memberikan persetujuan pembiayaan. Terakhir, ada pejabat pembiayaan (sales officer) yang bertanggung jawab untuk melakukan supervisi terhadap perkembangan *account* yang dikelolanya.

3. Evaluasi pembiayaan; Kebijakan pembiayaan harus menjabarkan cara bank di dalam melakukan evaluasi pembiayaan, seperti kapasitas, karakter, jaminan dan lain-lain.
4. Konsep hubungan total; Kebijakan pembiayaan menganut konsep hubungan total pembiayaan di mana persetujuan pemberian pembiayaan didasarkan atas penilaian seluruh jenis *oustanding* (sisa pembiayaan yang berjalan) pembiayaan debitur.

d. Margin Keuntungan

Pemberlakuan *Base Financing Rate* (BFR) disebut juga margin keuntungan jual-beli PKR iB Bank CIMB Niaga Syariah ditetapkan berdasarkan Memo No. 026/AM/SCPM/VII/11 yang dikeluarkan oleh Syariah Consumer Product Management (SCPM) pada tanggal 28 Juni 2011⁵⁹.

- a. Untuk PKR iB Reguler

Jangka Waktu Pembiayaan	Base Financing Rate (BFR)
1-5 tahun	12.00%
6-10 tahun	13.00%
11-15 tahun	14.00%
16-20 tahun	16.00%

- b. Untuk PKR Multiguna

Jangka Waktu Pembiayaan	Base Financing Rate (BFR)
1-5 tahun	13.00%
6-10 tahun	14.00%

- c. Untuk PKR Program Fixed 5 tahun dan 10 tahun

Jangka Waktu Pembiayaan	Base Financing Rate (BFR)
--------------------------------	----------------------------------

⁵⁹Margin PKR Murabahah yang dikeluarkan Bank CIMB Niaga Syariah ini merupakan margin pembiayaan debitur konsumen periode 28 Juni 2011. Margin disesuaikan dengan jangka waktu pembiayaan (tenor) yang diinginkan debitur, sehingga memudahkan debitur untuk membayar angsuran per bulan. Seperti telah dijelaskan, sampel penelitian ini sebanyak 50 (lima puluh) debitur konsumen (sebagai responden) dari September 2009 sampai Desember 2011 dan dibatasi hanya untuk pembelian rumah saja (rumah baru maupun rumah bekas). Hasil responden berdasarkan margin dapat dilihat di hal. 97-98.

1-5 tahun	11.55%
6-10 tahun	11.99%

Pencairan pembiayaan nasabah yang telah disetujui dilakukan setelah dokumentasi pembiayaan, yakni perjanjian pembiayaan, pengikatan atas jaminan serta dokumentasi pembiayaan lainnya yang disyaratkan telah sesuai dengan ketentuan. Dana hasil pencairan pembiayaan wajib dimasukkan ke dalam rekening tabungan atas nama debitur pembiayaan yang ada pada Bank CIMB Niaga Syariah untuk kemudian langsung dikirim atau ditransfer kepada rekening pihak yang berhak. Misalnya developer, penjual maupun kontraktor pembangunan rumah.

e. Struktur Pembiayaan Konsumer

Salah satu karakter dari pembiayaan konsumer adalah mempunyai tujuan yang jelas dan bersifat konsumer, misalnya untuk:

1. Pembelian tanah dan bangunan (rumah/ruko/rukan);
2. Pembelian mobil;
3. Serbaguna dan lainnya;

Pertama. Jenis Akad Yang digunakan

Jenis akad yang digunakan adalah murabahah.

Kedua. Jumlah Pembiayaan

Jumlah pembiayaan dilakukan berdasarkan permohonan debitur sesuai aplikasi pembiayaan yang diusulkan sesuai dengan kebutuhannya di satu pihak dan persetujuan bank berdasarkan kelayakan evaluasi pembiayaan ditambah pertimbangan jaminan yang akan diusulkan oleh debitur kepada bank di lain pihak.

Ketiga. Margin dan Sistem Margin

Untuk pembiayaan konsumer menggunakan sistem perhitungan margin *annuity in arrears*. Margin keuntungan bank yang tercantum dalam perjanjian adalah keuntungan maksimal yang dapat diperoleh bank selama jangka waktu

pembiayaan (tenor). Oleh karena itu, margin keuntungan yang diambil oleh bank akan tetap selama pembiayaan berlangsung. Bank dilarang mengambil keuntungan melebihi keuntungan yang tercantum dalam perjanjian pembiayaan.

Keempat. Besar Pembiayaan (Plafon)

Besarnya pembiayaan bank ditentukan dengan *judgemental approach* serta kompensasi risiko terhadap jaminan yang diberikan. Di samping itu juga disesuaikan dengan kemampuan dari debitur sendiri. Dilihat dari kompensasi risiko terhadap jaminan yang mungkin timbul, dalam kebijakannya bank tidak memberikan pembiayaan sampai 100% dari nilai jaminan.

Kelima. Jangka Waktu Pembiayaan (tenor)

Salah satu ciri pembiayaan konsumen adalah *collateral lending*, sehingga dalam penentuan jangka waktu pembiayaan harus dipertimbangkan nilai dari jaminan itu sendiri. Untuk jaminan yang nilainya semakin lama semakin kecil (misalnya kendaraan), bank memberikan jangka waktu pembiayaan yang lebih pendek dibandingkan dengan jaminan yang nilainya semakin lama semakin tinggi (misalnya rumah). Di samping itu, penentuan jangka waktu pembiayaan dikaitkan juga dengan risiko karena semakin lama jangka waktu pembiayaan semakin besar risiko yang dihadapi oleh bank.

Keenam. Cara Pembayaran Kembali

Installment basis, debitur akan membayar angsuran selama periode pembiayaan berlangsung.

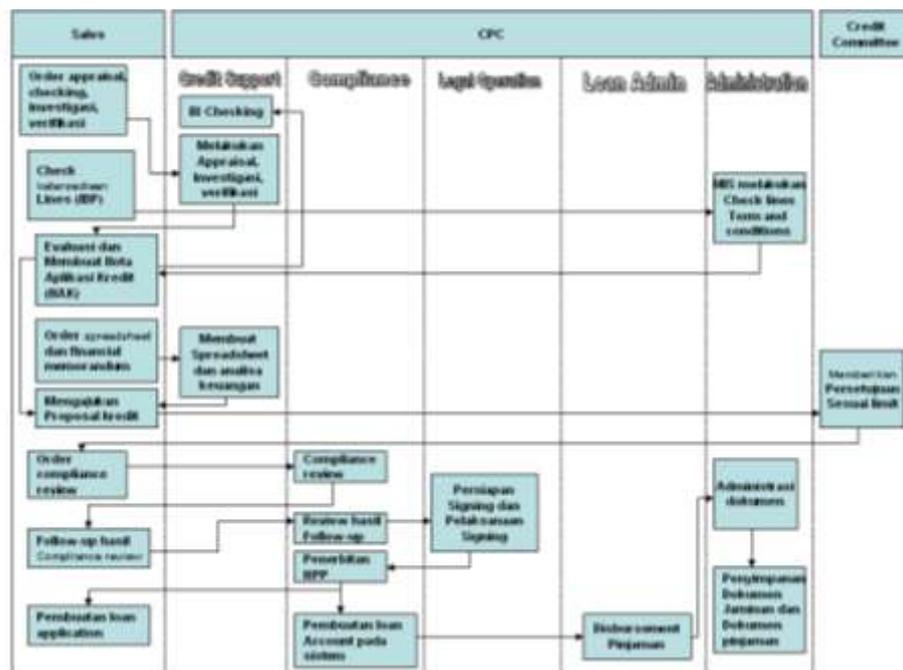
Ketujuh. Jaminan

Dalam mengantisipasi risiko pembiayaan yang perlu diperhatikan adalah sumber pembayaran kembali dan tentu saja *second way out*-nya, yakni jaminan. Jenis dari jaminan yang diberikan sangat mempengaruhi struktur pembiayaan baik jangka waktu, tingkat margin dan pembiayaan bank. Adapun jenis-jenis jaminan yang dapat digunakan adalah deposito, tanah dan bangunan serta kendaraan.

Kedelapan. Asuransi

Asuransi diperlukan karena memberikan nilai tambah baik bagi Bank CIMB Niaga Syariah maupun bagi debitur. Bagi bank, asuransi dapat meningkatkan

komisi bank, sedangkan bagi debitur asuransi merupakan jaminan tambahan sekiranya sampai terjadi hal yang tidak diinginkan (misalnya kematian debitur, kecelakaan yang mengakibatkan kelumpuhan, kebakaran, gempa dan lain-lain). Jika itu terjadi, maka pembiayaan akan di ganti oleh pihak asuransi. Macam-macam asuransi adalah asuransi jiwa pembiayaan, asuransi kendaraan, asuransi kebakaran dan lain-lain.



Gambar2.8 Alur Proses Pembiayaan Konsumen

B. Hasil Penelitian Yang Relevan

Penelitian yang dilakukan Kiki Amalia yang berjudul “Analisis Perilaku Debitur Dalam Proses Keputusan Pembelian KPR di Wilayah Bogor Untuk Pengembangan Produk KPR iB”, diterbitkan oleh Program Studi Manajemen dan Bisnis Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor tahun 2011. Penelitian ini menganalisis perilaku pembelian debitur KPR di wilayah Bogor dan implikasinya terhadap rekomendasi pengembangan produk KPR iB. Teori pada penelitian ini mengacu kepada proses keputusan pembelian yang dikemukakan oleh Sumarwan (2005) yang terbagi atas lima tahapan, yakni pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pasca pembelian.

Penelitian yang dilakukan Claudia yang berjudul “Pembiayaan Murabahah Bank Syariah Mandiri Pada Usaha Kecil”, diterbitkan oleh Fakultas Hukum

Magister Kenotariatan Universitas Indonesia tahun 2010 menjelaskan bahwa Bank Syariah Mandiri (BSM) dalam memberikan pembiayaan murabahah haruslah memenuhi prosedur bank tersebut dan menjalankannya sesuai Undang-Undang serta Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) tentang murabahah. Saat ini persentase pembiayaan murabahah dalam BSM mencapai 70% (segmen usaha kecil mencapai 56%), sedangkan 30% nya adalah pembiayaan bagi hasil.

Penelitian yang dilakukan Sugiawati yang berjudul “Analisis Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Medan”, diterbitkan oleh Fakultas Ekonomi Departemen Akuntansi Universitas Sumatera Utara tahun 2009 menjelaskan bahwa adanya uang muka yang harus dibayar oleh calon penerima pembiayaan, bank menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, transaksi bebas riba, pembiayaan kredit kepemilikan rumah dilakukan dengan cara cicilan hal ini sesuai dengan akad pembiayaan murabahah. Bank sebagai penjual, penerima pembiayaan sebagai pembeli, adanya harga dan barang yang diperjualbelikan dan adanya pernyataan serah terima maka telah memenuhi rukun akad pembiayaan murabahah.

Penelitian yang dilakukan Suri Purnami yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Nisbah Bagi Hasil Sistem Pembiayaan Mudharabah Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Cabang Medan)”, diterbitkan oleh Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Sumatera Utara tahun 2003 menjelaskan bahwa penentuan nisbah bagi hasil sistem pembiayaan mudharabah dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang cukup sulit terukur. Hal ini terbukti, misalnya dengan pemberian nominal pembiayaan yang sama, waktu pembiayaan yang juga sama serta jenis usaha yang sama pula, tetapi nisbah bagi hasil yang diterapkan berbeda. Hasil penelitian juga mengungkapkan bahwa variabel nominal pembiayaan berpengaruh positif walau tidak begitu signifikan mempengaruhi penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Cabang Medan.

C. Hipotesis

Hipotesis adalah asumsi atau dugaan mengenai sesuatu hal yang dibuat untuk menjelaskan hal itu yang sering dituntut untuk melakukan pengecekannya. Setiap hipotesis bisa benar atau tidak benar dan karenanya perlu diadakan penelitian sebelum hipotesis itu diterima atau ditolak. Langkah atau prosedur untuk menentukan apakah menerima atau menolak hipotesis dinamakan pengujian hipotesis⁶⁰. Fungsi dari hipotesis adalah sebagai pedoman untuk dapat mengarahkan penelitian agar sesuai dengan apa yang kita harapkan⁶¹. Hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H₀: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor-faktor yang mempengaruhi debitur konsumen untuk membeli rumah melalui pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) Murabahah Bank CIMB Niaga Syariah.

H_a: Terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor-faktor yang mempengaruhi debitur konsumen untuk membeli rumah melalui pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) Murabahah Bank CIMB Niaga Syariah.

D. Ekonometrika

Ekonometrika dapat diartikan sebagai alat studi sistematis teori ekonomi dalam menarik kesimpulan menggunakan statistik serta matematika terapan dan data yang diamati dianalisa dengan memakai hukum ekonomi. Oleh karena itu, ekonometrika berkaitan dengan penentuan empiris dari hukum ekonomi. Ekonometrika menggunakan ilmu ekonomi, matematika ekonomi dan statistika untuk memperoleh informasi hasil-hasil empiris dari fenomena sesuai dengan hukum-hukum ekonomi⁶². Jika data hasil pengamatan ternyata tidak sesuai

⁶⁰Sudjana, *Metode Statistik* (Bandung: PT. Tarsito, ed. 5, 1989), h. 219.

⁶¹Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi* (Jakarta: Penerbit Erlangga, ed. 3, 2009), 59.

⁶²Ekonometrika digunakan sebagai alat analisis ekonomi yang bertujuan untuk menguji kebenaran teorema-teorema teori ekonomi yang berupa hubungan antar variabel ekonomi dengan data empirik. Teorema-teorema yang bersifat apriori pada ilmu ekonomi dinyatakan terlebih

dengan prediksi-prediksi teori, maka hasil temuan itu ditolak. Teori diterima sekiranya data yang diperoleh sesuai dengan teori. Ilmu ekonometrika memberikan pengukuran data ekonomi dan analisis kuantitatif dari fenomena ekonomi atau hubungan-hubungan ekonomi berdasarkan⁶³:

1. Teori ekonomi;
2. Data ekonomi;
3. Metode-metode untuk membangun model;

Premis utama dari penerapan ekonometri adalah bahwa teori ekonomi merupakan nisbah dari peubah-peubah acak (random) yang dapat diterjemahkan ke dalam formulasi matematika. Kemudian penelitian empiris atas peubah-peubah acak itu dilakukan atas sampel yang ditarik secara acak dari populasi yang digambarkan oleh teorinya. Dengan melakukan observasi serta menerapkan metode inferensi statistika, ekonometrisi mencoba mengestimasi setiap nisbah dari sistem nisbah yang dijelaskan teorinya. Penjelasan empiris itu dilakukan menurut kaidah-kaidah statistik disertai dengan penjelasan kemampuan prediksinya. Mutu estimasi dan kemampuan prediksi itu merupakan umpan-balik yang dapat dipakai untuk memperbaiki teori. Jadi, ada hubungan timbal-balik antara formulasi teori, pengujian dan estimasi empiris⁶⁴.

Analisis regresi sebagai alat pendekatan ekonometrika akan lebih sulit dilakukan sekiranya paket program komputer dan perangkat statistika lainnya tidak tersedia. Perangkat statistika berupa paket program komputer akan

dahulu dalam bentuk matematika, sehingga dapat dilakukan pengujian terhadap teorema-teorema itu. Bentuk matematika teorema ekonomi ini disebut model. Pembuatan model ekonometri merupakan salah satu sumbangan ekonometrika di samping pembuatan prediksi (peramalan atau *forecasting*) dan pembuatan berbagai keputusan alternatif yang bersifat kuantitatif, sehingga dapat mempermudah para pengambil keputusan untuk menentukan pilihan. Salah satu bagian paling penting dari ekonometri adalah analisis regresi. Analisis ini digunakan untuk mengetahui kaitan antara satu variabel dengan variabel yang lain. Berdasarkan data yang digunakan, ekonometri di bagi menjadi tiga analisis, yakni analisis runtun waktu (*time series*), antar wilayah (*cross section*) dan analisis data panel. Penggabungan teori ekonomi dengan matematika dan teori statistika merupakan latar belakang objek utama dari ekonometrika, yakni pengenalan studi dengan penyatuan teori kuantitas dan pendekatan empiris terhadap berbagai masalah ekonomi. Jika statistika ekonomi mencakup pengembangan dan penyajian data ekonomi, maka ekonometrika menggunakan pengembangan dan penyajian data ekonomi tersebut untuk menaksir hubungan variabel-variabel ekonomi dan pengujian hipotesis dalam berbagai respon atau hubungan dan arah antar variabel ekonomi.

⁶³Sarwoko, *Dasar-Dasar Ekonometrika* (Yogyakarta: ANDI, ed. 1, 2005), h. 2-3.

⁶⁴Prpto Yuwono, *Pengantar Ekonometri* (Yogyakarta: ANDI, ed. 1, 2005), h. 1.

memperlancar proses pengolahan data model ekonometrika dan menghasilkan proses pengolahan data secara akurat sekiranya model ekonometrika yang dibangun sangat luas. Beberapa paket statistika yang tersedia dalam bentuk software komputer antara lain: ET, LIMDEP, SHAZAM, MICRO TSP, MINITAB, EViews, SAS, SPSS, STATA, MICROFIT, PcGive, BMD dan lain-lain⁶⁵.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Cara ilmiah mempunyai karakteristik rasional, empiris dan sistematis. Rasional berarti penelitian dilakukan dengan cara-cara masuk akal dan terjangkau penalaran atau logika manusia. Empiris berarti penelitian dilakukan berdasarkan fakta-fakta di lapangan yang dapat diuji oleh orang lain atau pihak lain. Kemudian, sistematis berarti penelitian merupakan proses tertentu yang logis. Penelitian dimulai dengan memunculkan permasalahan, mencari jawaban permasalahan dengan mengkaji literatur untuk

⁶⁵Dalam hal ini seluruh data diolah dengan bantuan aplikasi software SPSS versi 19.

membuat hipotesis, mengumpulkan data dari lapangan, menganalisis data dengan teknik yang relevan, lalu pada akhirnya membuat kesimpulan atau temuan⁶⁶.

Penelitian dapat dikatakan sebagai usaha penyelidikan yang sistematis dan terorganisasi. Alasannya adalah penelitian merupakan suatu proses yang dilakukan melalui tahapan-tahapan tertentu untuk mencapai tujuan penelitian. Metodologi penelitian adalah ilmu yang mengkaji ketentuan atau turunan mengenai metode yang digunakan dalam penelitian⁶⁷. Melalui penelitian manusia dapat menggunakan hasilnya. Secara umum data yang telah diperoleh dari penelitian dapat digunakan untuk memahami, memecahkan dan mengantisipasi masalah. Memahami berarti memperjelas suatu masalah atau informasi yang tidak diketahui dan selanjutnya menjadi tahu. Memecahkan berarti meminimalkan atau menghilangkan masalah dan mengantisipasi berarti mengupayakan agar masalah tidak terjadi⁶⁸.

Pendekatan penelitian yang penulis gunakan ini adalah pendekatan kuantitatif disebut juga metode kuantitatif⁶⁹. Pendekatan kuantitatif mementingkan adanya variabel-variabel sebagai obyek penelitian dan variabel-variabel tersebut harus didefinisikan dalam bentuk operasionalisasi variabel masing-masing. Validitas dan reliabilitas merupakan syarat mutlak yang harus dipenuhi dalam menggunakan pendekatan ini karena kedua elemen tersebut akan menentukan kualitas hasil penelitian dan kemampuan replikasi serta generalisasi penggunaan model penelitian sejenis. Selanjutnya, penelitian kuantitatif memerlukan adanya hipotesa dan pengujian yang kemudian akan menentukan tahapan-tahapan berikutnya, seperti penentuan teknik analisa dan formula statistik yang akan digunakan. Juga, pendekatan ini lebih memberikan makna dalam hubungannya dengan penafsiran angka statistik bukan makna secara kebahasaan

⁶⁶Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Metodologi Penelitian: Pendekatan Praktis Dalam Penelitian* (Yogyakarta: ANDI, 2010), h. 4.

⁶⁷*Ibid.*, h. 5.

⁶⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)* (Bandung: Alfabeta, cet. ke-1, Oktober 2011), h. 5.

⁶⁹Metode kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme yang digunakan untuk meneliti suatu populasi atau sampel tertentu. Pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian dan analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

dan kulturalnya. Istilah pendekatan kuantitatif, yaitu “scientific paradigm (paradigma ilmiah)”.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian⁷⁰ bertempat di Bank CIMB Niaga Kantor Wilayah Medan pada Departemen Credit Processing Centre (CPC) Medan⁷¹ yang beralamat di Jl. Pos No. 7 d/h. Jl. Bukit Barisan Lt. 4 dan di Kantor Cabang Syariah (KCS) Medan yang beralamat di Jl. Gatot Subroto No. 79 dengan alasan:

1. Pencairan pembiayaan PKR iB atau KPR Syariah Lhokseumawe, Medan, Pekanbaru, Padang, Jambi dan Palembang dilakukan di Consumer Credit Compliance (CCC) Medan termasuk pencairan pinjaman atau *loan disbursement* KPR konvensional mortgage Sumatera dan juga pencairan pinjaman KPM (kredit kepemilikan mobil) konvensional dan PKM (pembiayaan kepemilikan mobil) iB Medan.
2. Penulis merupakan karyawan Bank CIMB Niaga Medan pada Direktorat Operation dan IT, Departemen Credit Processing Centre (CPC) Medan yang kesehariannya bertugas di Kantor Wilayah Medan sebagai Consumer Credit Compliance (CCC), yakni bertanggung jawab atas kelengkapan dan kesesuaian dari persetujuan kredit beserta persyaratan yang diberikan oleh pemegang limit, dokumen debitur dan dokumen jaminan dibandingkan dengan ketentuan yang berlaku saat pembiayaan ataupun pinjaman dibukukan.
3. KCS Medan merupakan satu-satunya cabang syariah Bank CIMB Niaga Kota Medan.

⁷⁰Lokasi penelitian adalah tempat ditemukan sumber-sumber data.

⁷¹CPC Medan sebagai center di Area Sumatera terbagi dalam tujuh bagian, yakni Consumer Credit Compliance (CCC), Business Credit Compliance (BCC), Loan Credit and Admin (LCA), Loan Document and Safe Keeping (LDSK), Legal Signing (LS), Quality Assurance (QA) dan Credit Investigation and Appraisal Support (CIAS).

Sesuai data yang diperlukan, di sini penulis akan mengambil data debitur konsumen secara lengkap dan detail. Data yang telah penulis peroleh selanjutnya akan dibagikan ke tiap debitur konsumen yang telah mendapatkan persetujuan PKR Murabahah melalui Bank CIMB Niaga Syariah KCS Medan dengan cara membagikan kuesioner atau angket. CIMB Niaga Syariah Medan (sebagai KCS) diharapkan dapat memberikan andil dan kontribusi besar lewat penjualan rumah di Kota Medan melalui pembiayaan konsumsi PKR Murabahah.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dimulai dari tahapan waktu penyusunan usulan penelitian sampai dengan selesai terlaksananya laporan penelitian, yakni Juli 2011 sampai dengan Desember 2011.

C. Populasi dan Sampel

Totalitas dari semua nilai yang mungkin, hasil menghitung ataupun pengukuran, kuantitatif maupun kualitatif mengenai karakteristik tertentu dari semua anggota kumpulan yang lengkap dan jelas yang ingin dipelajari sifat-sifatnya dinamakan populasi.

Populasi (*population*) acapkali dinamakan *universum (universe)*. Populasi sedemikian merupakan keseluruhan unsur-unsur yang memiliki satu atau beberapa ciri atau karakteristik yang sama. Pada umumnya, penelitian terhadap populasi dilakukan dengan jalan melakukan observasi atau pengukuran terhadap sebagian dari keseluruhan populasi⁷². Adapun sebagian yang diambil dari populasi disebut sampel⁷³ atau sampel adalah bagian dari populasi yang diharapkan dapat mewakili populasi penelitian⁷⁴. Populasi yang penulis ambil adalah debitur konsumen KCS

⁷²Anto Dajan, *Pengantar Metode Statistik Jilid II* (Jakarta: LP3ES, 1986), h. 110.

⁷³Sudjana, *Metode Statistik...*, h. 6.

⁷⁴Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi...*, h. 122.

Medan yang mengambil pembiayaan kepemilikan rumah (PKR) Murabahah. Sampel diambil dengan cara “purposive sample”⁷⁵.

Peneliti memilih sampel berdasarkan penilaian terhadap beberapa karakteristik anggota sampel yang disesuaikan dengan maksud penelitian. Sampelnya 50 (lima puluh) debitur konsumen PKR Murabahah dari September 2009 sampai Desember 2011.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Data diperoleh dengan mengukur nilai satu atau lebih variabel dalam sampel atau populasi. Semua data yang pada gilirannya merupakan variabel yang diukur dapat diklasifikasikan menjadi data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif adalah data yang dapat diukur dalam suatu skala numerik. Sedangkan data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik. Dalam statistik semua data harus dalam bentuk angka. Oleh karena itu, data kualitatif umumnya dikuantitatifkan agar dapat diproses lebih lanjut. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif.

2. Sumber Data

Sumber data terdiri dari data primer dan data sekunder. Sumber data yang penulis ambil adalah data primer. Adapun yang dimaksud dengan data primer dan data sekunder, yaitu:

1. Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui dunia perantara)⁷⁶. Sumber penelitian primer diperoleh para peneliti untuk menjawab pertanyaan penelitian. Data primer ini penulis peroleh dari Departemen Credit Processing Centre (CPC) Medan Bagian Consumer Credit Compliance (CCC) serta melalui KCS Medan.

⁷⁵*Purposive sample* (sampel bertujuan) dilakukan dengan cara mengambil subjek bukan didasarkan atas strata, random atau daerah. Tetapi, didasarkan atas adanya tujuan tertentu dengan pertimbangan alasan keterbatasan waktu, tenaga dan dana, sehingga tidak dapat mengambil sampel yang besar dan jauh.

⁷⁶Nur Indriantoro dan Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Yogyakarta: BPFE, 1999), h. 146.

2. Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain)⁷⁷.

E. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan definisi yang didasarkan pada sifat-sifat dan hal-hal yang dapat diamati dan diukur. Untuk memudahkan dan menghindari kesalahan penulis dalam penelitian terutama dalam pemilihan variabel, diperlukan definisi yang lebih spesifik tentang variabel tersebut, yaitu:

- a. Variabel independen adalah variabel yang dimanipulasi sesuai dengan tujuan eksperimen tersebut⁷⁸. Variabel independen identik dengan variabel bebas. Variabel ini biasanya dianggap sebagai variabel prediktor atau penyebab karena memprediksi atau menyebabkan variabel dependen. Dalam *Structural Equation Modeling*/Pemodelan Persamaan Struktural (SEM), variabel independen disebut sebagai variabel eksogen. Yang menjadi variabel bebas dalam penelitian ini adalah:

1. Margin (%);

Margin pembiayaan PKR Murabahah sudah disepakati di awal ketika transaksi jual-beli ini dilakukan, yakni antara penjual (Bank Syariah) dengan pembeli (debitur), sehingga tidak dimasukkan sebagai alat ukur atau tidak termasuk dalam skala *likert*⁷⁹.

2. Pendapatan (Rp.);

Sama halnya seperti margin, pendapatan masing-masing debitur telah diketahui pada saat review awal permohonan yang diajukan, sehingga tidak dimasukkan sebagai suatu alat ukur.

3. Pelayanan (%);

⁷⁷*Ibid.*, h. 147.

⁷⁸Dermawan Wibisono, *Riset Bisnis: Panduan Bagi Praktisi dan Akademis* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), h. 107.

⁷⁹Skala *likert*, yaitu alat ukur yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau kelompok tentang fenomena sosial.

Untuk mengukur pelayanan, skala yang penulis gunakan adalah skala *likert*. Dalam hal ini, responden diminta untuk memilih jawaban sangat setuju (SS), setuju (S), kurang setuju (KS) dan tidak setuju (TS) terhadap pilihan jawaban dari sepuluh pernyataan yang diajukan yang menurut responden cocok dan benar. Nilai 5 diberikan sekiranya responden memilih “SS”, nilai 4 sekiranya responden memilih “S”, nilai 3 sekiranya responden memilih “KS” dan nilai 2 sekiranya responden memilih “TS”.

4. Religi (%);

Sama halnya seperti pelayanan, skala yang penulis gunakan adalah skala *likert*. Pada skala religi ini, responden diminta untuk memilih jawaban sangat setuju (SS), setuju (S), kurang setuju (KS) dan tidak setuju (TS) terhadap pilihan jawaban dari sepuluh pernyataan yang diajukan yang menurut responden cocok dan benar. Nilai 5 diberikan sekiranya responden memilih “SS”, nilai 4 sekiranya responden memilih “S”, nilai 3 sekiranya responden memilih “KS” dan nilai 2 sekiranya responden memilih “TS”.

- b. Variabel dependen adalah kriteria atau standar dari eksperimen yang akan dinilai⁸⁰. Variabel dependen identik dengan variabel terikat. Dalam *Structural Equation Modeling*/Pemodelan Persamaan Struktural (SEM), variabel dependen disebut sebagai variabel endogen. Variabel terikat dalam penelitian ini, yaitu “debitur konsumen yang mengambil PKR Murabahah di KCS Medan”. Nasabah konsumen ini merupakan debitur PKR yang masih memiliki sisa pinjaman (*outstanding*) di KCS Medan.

F. Instrumen Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data primer, teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan wawancara, kuesioner (angket), observasi (pengamatan) dan gabungan

⁸⁰Lukman Dendawijaya, *Manajemen Perbankan* (Bogor: Ghalian Indonesia, 2005), h. 116.

ketiganya. Sedangkan untuk memperoleh data sekunder dapat dilakukan dengan penelitian arsip (*archival research*) dan studi kepustakaan. Dalam instrumen pengumpulan data ini, penulis menggunakan cara:

a. Kuesioner (angket);

Kuesioner adalah sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya atau hal-hal yang ia ketahui⁸¹. Kuesioner ini merupakan kuesioner tertutup yang sudah disediakan jawabannya, sehingga responden tinggal memilih. Dari bentuknya, kuesioner ini menggunakan “rating-scale” (skala bertingkat), yaitu sebuah pernyataan diikuti oleh kolom-kolom yang menunjukkan tingkatan-tingkatan dari sangat setuju (SS), setuju (S), kurang setuju (KS) sampai tidak setuju (TS) serta ceklis, yaitu sebuah daftar di mana responden tinggal membubuhkan tanda ceklis (√) pada kolom yang sesuai. Kuesioner atau angket akan dibagikan ke tiap debitur konsumen (sebagai responden) yang telah mendapatkan persetujuan PKR Murabahah dan nantinya diisi oleh masing-masing responden. Setelah angket ini diisi oleh responden, barulah angket ini dikumpul kembali untuk seterusnya dilakukan penelitian.

b. Studi dokumentasi;

Memfotocopy buku-buku referensi, tulisan, artikel, jurnal maupun makalah serta dengan men-*download*, *searching* maupun *browsing* bahan dari internet melalui situs resmi instansi terkait.

G. Metode Analisis

Metode analisis data dapat dilakukan dengan analisis data kualitatif dan analisis data kuantitatif. Analisis kualitatif merupakan bentuk analisis data yang dinyatakan dalam bentuk uraian. Analisis ini bertujuan untuk memahami tanggapan dan pengetahuan responden terhadap pertanyaan yang diajukan.

⁸¹Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, ed. revisi VI, Agustus 2006), h. 151.

Sedangkan analisis data kuantitatif dimaksudkan untuk memperkirakan besarnya pengaruh secara kuantitatif suatu kejadian terhadap kejadian lainnya dengan menggunakan statistik. Dalam penelitian ini analisis kuantitatifnya adalah analisis regresi linier berganda. Hasil analisis regresi berupa koefisien regresi untuk masing-masing variabel bebas.

Koefisien tersebut diperoleh dengan memprediksi nilai variabel terikat dengan suatu persamaan. Koefisien regresi dihitung dengan tujuan meminimalisir penyimpangan antara nilai aktual dan nilai estimasi variabel terikat serta mengoptimalkan korelasi antara nilai aktual dan nilai estimasi variabel terikat berdasarkan data yang ada. Untuk mengetahui apakah koefisien regresi yang kita dapatkan telah sah, yaitu benar dan dapat diterima, kita perlu melakukan pengujian terhadap kemungkinan adanya pelanggaran asumsi klasik. Model penelitian ini dijabarkan dalam persamaan analisis regresi berganda dengan model linier menggunakan empat variabel bebas dan satu variabel terikat dengan persamaan:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e \dots \dots \dots (3.1)$$

Di mana:

Y	Debitur konsumer yang mengambil PKR murabahah di KCS Medan (PKR Murabahah)	X ₁	Margin (MAR)
		X ₂	Pendapatan (PDP)
		X ₃	Pelayanan (PEL)
		X ₄	Religi (REL)
a	Konstanta (<i>intercept</i>)	e	Standar eror
b ₁ ,b ₂ ,b ₃	Koefisien regresi		

Nilai a dan b dapat dikatakan valid (tidak bias) apabila telah memenuhi beberapa asumsi yang terkenal dengan sebutan asumsi klasik. Tidak bias artinya nilai a atau nilai b yang sebenarnya. Sebab, jika asumsi tidak terpenuhi, maka nilai a dan b besar kemungkinannya tidak merupakan nilai yang sebenarnya.

1. Pengujian Kualitas Data

Alat ukur yang telah ditetapkan sebelum digunakan terlebih dahulu harus diuji. Pengujian instrumen penelitian dilakukan dengan uji validitas dan reliabilitas.

a. Uji Validitas

Uji validitas mengukur apakah data yang diperoleh dari pengumpulan data melalui metode angket dapat dipercaya atau tidak serta apakah data dapat mewakili apa yang hendak diteliti. Suatu angket dikatakan valid (sah) jika pertanyaan pada suatu angket mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh angket tersebut⁸². Pengambilan kesimpulannya: Jika nilai r_{hitung} lebih besar dari nilai r_{tabel} , maka butir tersebut dinyatakan valid. Perlu diperhatikan karena data adalah satu arah (ke arah positif), oleh karena itu nilai hitung yang bernilai negatif otomatis tidak valid. Beberapa cara untuk mengukur validitas antara lain:

1. Melakukan korelasi antar skor butir pernyataan dengan total skor variabel. Hipotesis yang diajukan adalah:

H_0 : skor butir pernyataan berkorelasi positif dengan total skor konstruk

H_a : skor butir pernyataan tidak berkorelasi positif dengan total skor konstruk

Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r_{hitung} dengan r_{tabel} . Jika r_{hitung} lebih besar dibandingkan r_{tabel} dan nilai positif, maka butir pernyataan atau indikator tersebut valid. Selain dengan cara di atas, untuk menguji signifikansi dapat juga dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} . Jika t_{hitung} lebih besar daripada t_{tabel} , maka r memang memiliki korelasi positif.

2. Melakukan korelasi bivariat antara masing-masing skor indikator dengan total skor konstruk. Jika korelasi antara masing-masing indikator terhadap total skor konstruk menunjukkan hasil signifikan, maka dapat disimpulkan bahwa masing-masing indikator adalah valid.

⁸²Singgih Santoso, *Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2001), h. 270.

Sebenarnya tidak ada ketentuan yang tepat mengenai apakah angka korelasi tertentu menunjukkan tingkat korelasi yang tinggi atau lemah. Namun, bisa dijadikan pedoman sederhana bahwa angka korelasi di atas 0,05 menunjukkan korelasi yang cukup kuat, sedang di bawah 0,05 korelasi lemah⁸³.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas mengukur tingkat kestabilan suatu alat pengukur dalam mengukur suatu gejala atau kejadian. Semakin tinggi reliabilitas suatu alat pengukur, semakin stabil pula alat pengukur tersebut untuk mengukur suatu gejala dan sebaliknya. Jika reliabilitas rendah, maka alat tersebut tidak stabil dalam mengukur suatu gejala. Reliabilitas adalah pengujian alat ukur yang bertujuan untuk melihat stabilitas dan konsistensi dari suatu definisi operasional. Suatu alat ukur dikatakan reliabel apabila kita selalu mendapatkan hasil yang tetap sama dari pengukuran gejala yang sama, meski dilakukan pada waktu yang berbeda-beda. Suatu alat ukur dikatakan memiliki reliabilitas yang tinggi atau dapat dipercaya apabila alat ukur tersebut stabil, sehingga dapat diandalkan dan dapat digunakan untuk meramalkan. Uji reliabilitas dapat dilakukan dengan dua cara, yakni:

1. Pengukuran ulang

Caranya: kepada responden diberikan pernyataan yang sama, namun pada waktu yang berbeda. Darinya akan dilihat apakah jawaban yang diberikan responden dapat konsisten atau tidak.

2. Pengukuran sekali

Pada cara ini pengukuran yang dilakukan hanya sekali kemudian hasilnya dibandingkan dengan pernyataan lain atau dilakukan dengan mengukur korelasi antar jawaban variabel. Uji ini dapat dilakukan dengan uji statistik Cronbach's-Alpha. Suatu variabel dikatakan reliabel (andal) apabila nilai Cronbach's-Alpha lebih besar dari 0,60.

⁸³Singgih Santoso, *Mastering SPSS Versi 19* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2011), h. 310.

Suatu alat ukur dikatakan mantap, jika dipergunakan berulang kali, maka hasilnya tetap sama⁸⁴. Dasar mengambil keputusan:

- a. Jika r alpha positif dan r alpha lebih besar dari r_{tabel} atau r alpha $>$ r_{tabel} , maka butir atau variabel tersebut reliabel.
- b. Jika r alpha positif dan r alpha lebih kecil dari r_{tabel} atau r alpha $<$ r_{tabel} , maka butir atau variabel tersebut tidak reliabel.

2. Pengujian Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik adalah persyaratan statistik yang harus dipenuhi pada analisis [regresi linier berganda](#) yang berbasis pangkat kuadrat terkecil biasa yang disebut “Ordinary Least Square atau OLS” dikemukakan oleh **Carl Friedrich Gauss** seorang ahli matematika dari Jerman. Penduga dalam regresi mempunyai sifat “Best Linier Unbiased Estimate atau BLUE” atau mempunyai sifat yang linier, tidak bias dan varians minimum sekiranya beberapa persyaratan terpenuhi. Dari metode OLS ini, terdapat prinsip-prinsip, yaitu:

1. Analisis dilakukan dengan regresi;
2. Hasil regresi akan menghasilkan garis regresi;

Pengujian asumsi klasik dilakukan untuk mengetahui bagaimana seandainya terjadi hubungan antara variabel bebas di dalam suatu model regresi dan sekiranya tidak terjadi hubungan. Uji asumsi klasik yang sering digunakan, yaitu uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas dan uji otokorelasi⁸⁵. Ada dua asumsi penting tentang perbedaan nilai aktual dan nilai prediksi atau biasa disebut residual yang akan mempengaruhi sifat dan estimator yang BLUE:

1. Varians dari residual adalah tetap atau konstan (homoskedastisitas).
2. Tidak adanya korelasi atau hubungan antara residual atau observasi dengan residual lain atau tidak ada masalah otokorelasi. Jika residual

⁸⁴Suatu data yang punya reliabilitas belum tentu punya validitas. Sedangkan data yang punya validitas sudah tentu punya reliabilitas.

⁸⁵Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan uji normalitas, uji multikolinieritas dan dengan uji heteroskedastisitas.

tidak memenuhi kedua asumsi tersebut, maka estimator yang kita dapatkan dalam metode OLS tidak lagi mengandung sifat BLUE.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki nilai residual yang terdistribusi normal. Jadi, uji normalitas bukan dilakukan pada masing-masing variabel, tetapi pada nilai residualnya. Sering terjadi kesalahan yang jamak, yaitu bahwa uji normalitas dilakukan pada masing-masing variabel. Hal ini tidak dilarang, tetapi model regresi memerlukan normalitas pada nilai residualnya bukan pada masing-masing variabel penelitian.

Uji normalitas dapat dilakukan dengan uji histogram, uji normal probability plot, uji Chi-Square, Skewness dan Kurtosis atau dengan uji Kolmogorov-Smirnov⁸⁶. Tidak ada metode yang paling baik atau paling tepat. Tipsnya adalah bahwa pengujian dengan metode grafik sering menimbulkan perbedaan persepsi di antara beberapa pengamat. Sehingga, penggunaan uji normalitas dengan uji statistik bebas dari keragu-raguan, meskipun tidak ada jaminan bahwa pengujian dengan uji statistik lebih baik dari pada pengujian dengan metode grafik.

Jika residual tidak normal, tetapi dekat dengan nilai kritis (misalnya signifikansi Kolmogorov-Smirnov sebesar 0,049), maka dapat dicoba dengan metode lain yang mungkin memberikan justifikasi normal. Tetapi, jika jauh dari nilai normal, maka dapat dilakukan beberapa langkah, yaitu melakukan transformasi data dan melakukan penambahan data observasi. Transformasi dapat dilakukan ke dalam bentuk logaritma natural, akar kuadrat, invers atau bentuk yang lain tergantung dari bentuk kurva normalnya, apakah condong ke kiri, ke kanan, mengumpul di tengah atau menyebar ke samping kanan dan kiri.

⁸⁶Uji normalitas ini dengan cara uji histogram, uji normal probability plot dan Kolmogorov-Smirnov.

b. Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas adalah hubungan linier antara variabel regresor (variabel bebas) dalam suatu model regresi adalah sempurna. Penyimpangan multikolinieritas artinya antar variabel bebas yang terdapat dalam model memiliki hubungan yang sempurna atau mendekati sempurna. Multikolinieritas sempurna adalah suatu pelanggaran terhadap asumsi bahwa tidak ada hubungan sempurna antar variabel bebas dalam sebuah persamaan regresi. Multikolinieritas sempurna ini jarang terjadi. Sedangkan multikolinieritas tidak sempurna dapat didefinisikan sebagai suatu hubungan fungsional yang bersifat linier antara dua atau lebih variabel bebas yang begitu kuat, sehingga secara signifikan berpengaruh terhadap koefisien-koefisien hasil estimasi dan koefisien-koefisien regresi dari variabel-variabel bebas itu⁸⁷. Bentuk multikolinieritas ditemukan oleh **Ragnar Frisch**.

Uji multikolinieritas adalah untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu model regresi linier berganda. Jika ada korelasi yang tinggi di antara variabel-variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikatnya menjadi terganggu. Alat statistik yang sering dipergunakan untuk menguji gangguan multikolinieritas adalah dengan “variance inflation factor atau VIF”, korelasi Pearson antara variabel-variabel bebas atau dengan melihat “eigenvalues” dan “condition index (CI)”. Beberapa cara untuk mengatasi masalah multikolinieritas adalah sebagai berikut:

1. Mengganti atau mengeluarkan variabel yang mempunyai korelasi yang tinggi;
2. Menambah jumlah observasi;
3. Mentransformasikan data ke dalam bentuk lain, misalnya logaritma natural maupun akar kuadrat;

VIF merupakan suatu cara mendeteksi multikolinieritas dengan melihat sejauh mana sebuah variabel penjelas dapat diterangkan oleh semua variabel

⁸⁷Sarwoko, *Dasar-Dasar Ekonometrika...*, h. 107-110.

penjelas lainnya di dalam persamaan regresi⁸⁸. Uji ini bertujuan untuk menguji apakah nantinya di dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas adalah untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varians dari residual satu ke pengamatan yang lain. Model regresi yang memenuhi persyaratan adalah di mana terdapat kesamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap atau disebut homoskedastisitas. Deteksi heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan metode scatterplot dengan memplotkan nilai ZPRED (nilai prediksi) dengan SRESID (nilai residualnya). Model yang baik didapatkan sekiranya tidak terdapat pola tertentu pada grafik, seperti mengumpul di tengah, menyempit kemudian melebar atau sebaliknya melebar kemudian menyempit. Uji statistik yang dapat digunakan adalah [uji Glesjer](#), uji Park atau uji White⁸⁹.

Beberapa alternatif solusi seandainya model menyalahi asumsi heteroskedastisitas adalah dengan mentransformasikan ke dalam bentuk logaritma yang hanya dapat dilakukan sekiranya semua data bernilai positif atau dapat juga dilakukan dengan membagi semua variabel dengan variabel yang mengalami gangguan heteroskedastisitas. Jika variabel bebas signifikan secara statistik atau tingkat signifikansinya di bawah tingkat kepercayaan 5% atau 0,05, maka ada indikasi terjadi heteroskedastisitas. Akibat adanya heteroskedastisitas, estimator OLS tidak menghasilkan estimator BLUE, namun hanya “Linier Unbised Estimator atau LUE”. Konsekuensinya adalah:

⁸⁸Terdapat satu VIF untuk masing-masing variabel penjelas di dalam sebuah persamaan regresi. VIF adalah suatu estimasi berapa besar multikolinieritas meningkatkan varian pada suatu koefisien estimasi sebuah variabel penjelas. VIF yang tinggi menunjukkan bahwa multikolinieritas telah menaikkan sedikit varian pada koefisien estimasi, akibatnya menurunkan nilai t. Semakin tinggi VIF suatu variabel tertentu, semakin tinggi varian koefisien estimasi pada variabel tersebut (dengan asumsi varian *error term* adalah konstan). Dengan demikian, semakin tinggi VIF, semakin berat dampak dari multikolinieritas. Pada umumnya, multikolinieritas dikatakan berat apabila angka VIF dari suatu variabel melebihi 10.

⁸⁹Uji heteroskedastisitas ini dengan cara uji scatterplot dan uji Glesjer.

1. Jika varians tidak minimum, maka menyebabkan perhitungan standar eror metode OLS tidak lagi bisa dipercaya kebenarannya.
2. Uji hipotesis yang didasarkan pada distribusi t maupun distribusi F tidak lagi bisa dipercaya untuk mengevaluasi hasil regresi.

d. Uji Otokorelasi

Uji otokorelasi adalah untuk melihat apakah terjadi korelasi antara suatu periode t dengan periode sebelumnya ($t-1$). Secara sederhana adalah bahwa analisis regresi adalah untuk melihat pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat, jadi tidak boleh ada korelasi antara observasi dengan data observasi sebelumnya. Uji otokorelasi hanya dilakukan pada data runtut waktu (*time series*) dan tidak perlu dilakukan pada data *cross section* seperti pada kuesioner di mana pengukuran semua variabel dilakukan secara serempak pada saat yang bersamaan. Beberapa uji statistik yang sering dipergunakan adalah uji Durbin-Watson, uji dengan Run Test dan sekiranya data observasi di atas 100 data sebaiknya menggunakan uji Lagrange Multiplier. Beberapa cara untuk menanggulangi masalah otokorelasi adalah dengan mentransformasikan data atau bisa juga dengan mengubah model regresi ke dalam bentuk persamaan beda umum (*generalized difference equation*). Selain itu juga dapat dilakukan dengan memasukkan variabel lagi dari variabel terikatnya menjadi salah satu variabel bebas, sehingga data observasi menjadi berkurang satu.

3. Pengujian Statistik

a. Uji Ketepatan Letak Koefisien Determinasi (R^2)

Penelitian korelasi bertujuan untuk menemukan ada tidaknya hubungan antara dua variabel atau lebih dan apabila ada, betapa eratny hubungan serta berarti atau tidaknya hubungan itu. Untuk menentukan tingkat hubungan-hubungan antara variabel-variabel dapat digunakan suatu alat statistik yang disebut koefisien determinasi yang dipilih adalah mereka yang menampakkan perbedaan dalam beberapa variabel penting yang sedang diteliti. Untuk menghitung besarnya korelasi digunakan statistik teknik statistik ini yang

digunakan untuk menghitung antar dua atau lebih variabel. Ada dua jenis statistik untuk menghitung korelasi⁹⁰:

1. Koefisien korelasi bivariat adalah statistik yang dapat digunakan oleh peneliti untuk menerangkan keeratan hubungan antara dua variabel.
2. Metode korelasi multivariat adalah statistik yang digunakan peneliti untuk menggambarkan dan menentukan hubungan antara tiga variabel atau lebih.

Koefisien determinasi adalah angka yang menunjukkan proporsi variabel terikat yang dijelaskan oleh variabel bebas. Koefisien determinasi dengan simbol R^2 atau R Squared merupakan proporsi variabilitas dalam suatu data yang dihitung didasarkan pada model statistik. R^2 mampu memberikan informasi mengenai variasi nilai variabel terikat yang dapat dijelaskan oleh model regresi yang digunakan. Definisi berikutnya menyebutkan bahwa R^2 merupakan rasio variabilitas nilai-nilai yang dibuat model dengan variabilitas nilai data asli. Secara umum R^2 digunakan sebagai informasi mengenai kecocokan suatu model. Dalam regresi R^2 ini dijadikan sebagai pengukuran seberapa baik garis regresi mendekati nilai data asli yang dibuat model.

Nilai koefisien ini antara nol dan satu. Jika R^2 sama dengan satu atau mendekati satu, maka angka tersebut menunjukkan garis regresi cocok dengan data secara sempurna dan terdapat hubungan yang kuat. Berarti variabel-variabel bebas memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel terikat. Jika hasil lebih mendekati angka nol, maka berarti kemampuan variabel-variabel bebas dalam menjelaskan variasi variabel terikat amat terbatas. Kelemahan mendasar penggunaan koefisien determinasi adalah bias terhadap jumlah variabel bebas yang dimasukkan ke dalam model. Setiap tambahan satu variabel bebas berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat. Oleh karena itu, banyak peneliti menganjurkan untuk menggunakan nilai adjusted R^2 pada saat mengevaluasi mana model regresi terbaik. Tidak seperti R^2 , nilai adjusted R^2 dapat naik atau turun apabila satu variabel bebas ditambahkan ke dalam model.

⁹⁰<http://www.4skripsi.com>. Diakses tanggal 09 Februari 2012 pukul 21:40 Wib.

Dalam hubungannya dengan korelasi, R^2 merupakan kuadrat dari koefisien korelasi yang berkaitan dengan variabel bebas (X) dan variabel Y (terikat). Secara umum dikatakan bahwa R^2 merupakan kuadrat korelasi antara variabel yang digunakan sebagai prediktor (X) dan variabel yang memberikan respon (Y). Bahasa sederhananya adalah R^2 merupakan koefisien korelasi yang dikuadratkan. Oleh karena itu, penggunaan koefisien determinasi dalam korelasi tidak harus diinterpretasikan sebagai besarnya pengaruh variabel X terhadap Y mengingat bahwa korelasi tidak sama dengan kausalitas. Secara bebas dikatakan dua variabel mempunyai hubungan, belum tentu variabel satu mempengaruhi variabel lainnya. Jika dalam konteks korelasi antara dua variabel, maka pengaruh variabel X terhadap Y tidak nampak. Kemungkinannya hanya korelasi merupakan penanda awal bahwa variabel X mungkin berpengaruh terhadap Y. Sedang bagaimana pengaruh itu terjadi dan ada atau tidak, kita akan mengalami kesulitan untuk membuktikannya. Hanya menggunakan angka R^2 kita tidak akan dapat membuktikan bahwa variabel X mempengaruhi Y.

Dengan demikian, jika kita menggunakan korelasi, maka sebaiknya jangan menggunakan koefisien determinasi untuk melihat pengaruh X terhadap Y karena korelasi hanya menunjukkan adanya hubungan antara variabel X dan Y. Jika tujuan riset hanya untuk mengukur hubungan, maka sebaiknya berhenti saja di angka koefisien korelasi. Sedang jika kita ingin mengukur besarnya pengaruh variabel X terhadap Y, maka sebaiknya menggunakan rumus lain, seperti regresi atau analisis jalur.

b. Uji F (Uji Simultan)

Uji F atau ANOVA (analysis of varian) digunakan untuk pengujian lebih dari dua sampel atau uji F untuk menguji apabila variabel bebas secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan atau tidak dengan variabel terikat. Menentukan nilai tabel yang menggunakan level signifikan, yakni 5%. Beberapa asumsi yang harus dipenuhi pada uji F atau ANOVA ini adalah:

1. Sampel berasal dari kelompok yang independen.
2. Varian antar kelompok harus homogen.
3. Data masing-masing kelompok berdistribusi normal.

Uji F dapat diterima secara statistik dengan membandingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} . Hipotesis yang digunakan pada penelitian ini adalah:

1. $H_0: \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4 = 0$, variabel bebas (X) secara simultan tidak ada pengaruh secara nyata terhadap variabel terikat (Y).
2. $H_a: \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4 \neq 0$, variabel bebas (X) secara simultan ada pengaruh secara nyata terhadap variabel terikat (Y).

Pengambilan keputusan (berdasarkan probabilitas):

Jika probabilitas $> 0,05$, maka H_0 diterima.

Jika probabilitas $< 0,05$, maka H_0 ditolak.

Dalam [statistik](#), uji F atau ANOVA adalah kumpulan [model statistik](#) dan prosedur yang terkait, di mana [varian](#) dalam suatu variabel tertentu dipartisi ke dalam komponen yang timbul dari berbagai sumber variasi. Jika nilai $F_{hitung} >$ daripada nilai F_{tabel} , maka hipotesis alternatif yang menyatakan bahwa semua variabel bebas secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

c. Uji t (Uji Parsial)

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel bebas secara individu berpengaruh terhadap variabel terikat. Uji t menilai apakah *mean* dan keragaman dari dua kelompok berbeda secara statistik satu sama lain. Analisis ini digunakan apabila kita ingin membandingkan *mean* dan keragaman dari dua kelompok data dan cocok sebagai analisis dua kelompok rancangan percobaan acak. Uji t merupakan metode pengujian hipotesis secara parsial terhadap koefisien regresi, yaitu dengan membandingkan nilai statistik masing-masing koefisien regresi dengan nilai t_{tabel} sesuai dengan tingkat signifikansi yang digunakan.

Uji t dapat juga dilakukan dengan menggunakan besarnya nilai probabilitas (p-value) masing-masing koefisien regresi variabel bebas. Nilai probabilitas (p-value) adalah besarnya probabilitas menerima hipotesis nol. Pengujian koefisien regresi dengan menggunakan nilai probabilitas dilakukan dengan membandingkan antara nilai probabilitas (p-value) dengan tingkat signifikansi (α) yang digunakan.

Derajat signifikansi yang digunakan adalah 5%. Jika nilai signifikan < dari derajat kepercayaan, maka kita menerima hipotesis alternatif yang menyatakan bahwa suatu variabel bebas secara parsial mempengaruhi variabel terikat.

d. Uji “apriori” Ekonomi

Kriteria ini ditentukan oleh prinsip teori ekonomi dan mengacu pada tanda dan ukuran parameter dari hubungan ekonomi. Jika hasil estimasi berkonfrontasi dengan teori ekonomi, maka hasilnya harus ditolak, kecuali dengan alasan kuat untuk menyatakan bahwa khusus kasus ini prinsip-prinsip ekonomi tidak berlaku. Jika tidak ada alasan yang baik untuk dipercaya, maka dalam kasus khusus prinsip teori ekonomi tidak dapat dipertahankan. Dalam beberapa kasus, alasan untuk menerima hasil estimasi dengan tanda dan besaran yang berkonfrontasi dengan teori ekonomi harus dinyatakan secara jelas. Dalam kebanyakan kasus tanda dan besaran yang salah itu dapat disebabkan oleh kekurangan data empiris yang digunakan untuk mengestimasi model. Dengan perkataan lain, masing-masing pengamatan tidak dapat merepresentasikan sebuah hubungan atau jumlahnya tidak mencukupi atau beberapa asumsi dari metode yang digunakan telah dilanggar (*violated*). Secara umum, jika kriteria “apriori” tidak dipenuhi, maka hasil estimasi menjadi tidak memuaskan (*unsatisfactory*).

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Deskripsi Responden

Responden yang diambil sebagai sampel dalam penelitian ini sebanyak 50 (lima puluh) debitur konsumen yang telah mendapatkan persetujuan pembiayaan

kepemilikan rumah (PKR) Murabahah melalui Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Medan yang penulis peroleh melalui pengisian kuesioner. Dari kuesioner tersebut, karakteristik responden dibagi menjadi beberapa karakteristik, yakni berdasarkan nomor responden⁹¹, latar belakang pendidikan, penggolongan pekerjaan, penggolongan pendapatan, penggolongan usia, martial, jenis kelamin, agama, margin serta tenor (jangka waktu pembiayaan).

1. Responden Berdasarkan Latar Belakang Pendidikan

Pendidikan merupakan suatu kebutuhan dasar dalam kehidupan serta sebagai faktor yang dominan dalam pembentukan sumber daya manusia yang berkualitas. Pendidikan selain penting dalam mengatasi dan mengikuti tantangan zaman serta dapat membawa pengaruh positif dalam berbagai sendi-sendi kehidupan, sehingga tidaklah mengherankan apabila pendidikan senantiasa mendapat banyak perhatian yang lebih. Karakteristik responden berdasarkan latar belakang pendidikan ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Latar Belakang Pendidikan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Strata Satu (Sarjana)	27	54.0	54.0	54.0
SMA/Aliyah	17	34.0	34.0	88.0
Strata Dua (Magister)	4	8.0	8.0	96.0
Diploma/Akademi	2	4.0	4.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber: Data primer yang diolah

⁹¹Pengisian nomor responden akan diisi oleh penulis selaku peneliti.

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa mayoritas debitur latar belakang tingkat pendidikannya sangat tinggi yang didapat melalui perguruan tinggi, yakni sebanyak 33 orang atau 66% dengan perincian sarjana sebanyak 27 orang atau 54%, magister sebanyak 4 orang atau 8% dan diploma/akademi sebanyak 2 orang atau 4%. Sedangkan responden dengan latar belakang tingkat pendidikan tinggi, yakni SMA/Aliyah sebanyak 17 orang atau 34% yang didapat melalui bangku sekolah.

2. Responden Berdasarkan Penggolongan Pekerjaan

Kita adalah manusia. Kita diciptakan Tuhan untuk bekerja. Melalui pekerjaan itulah kita diharapkan dapat mengubah hidup, nasib dan kondisi kita menjadi lebih baik. Karakteristik responden berdasarkan penggolongan pekerjaan dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Penggolongan Pekerjaan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Lain-lain	20	40.0	40.0	40.0
Pegawai Swasta	19	38.0	38.0	78.0
Pengusaha	4	8.0	8.0	86.0
Dokter	3	6.0	6.0	92.0
Pegawai Negeri Sipil	2	4.0	4.0	96.0
Pedagang	1	2.0	2.0	98.0
Dosen	1	2.0	2.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber: Data primer yang diolah

Dari tabel dapat diketahui bahwa sebagian debitur bekerja sebagai lain-lain (wiraswasta dan Pegawai BUMN), yakni berjumlah 20 orang atau 40%, pegawai swasta berjumlah 19 orang atau 38%, pengusaha sebanyak 4 orang atau 8%, dokter sebanyak 3 orang atau 6%, pegawai negeri sipil sebanyak 2 orang atau 4% serta responden yang bekerja sebagai pedagang dan dosen masing-masing sebanyak 1 orang atau 2%.

Dokter, dosen, pengusaha, pegawai BUMN, pegawai swasta dan pegawai negeri sipil merupakan tenaga kerja terdidik karena mereka-mereka ini pada umumnya memperoleh tingkat pendidikan sangat tinggi serta ahli dan mahir dalam bidangnya masing-masing yang didapat melalui perguruan tinggi. Sedangkan wiraswasta dan pedagang merupakan tenaga kerja terlatih dan mereka-mereka ini pada umumnya juga memperoleh tingkat pendidikan sangat tinggi, tingkat pendidikan tinggi dan tingkat pendidikan sedang. Biasanya tenaga kerja terlatih ini adalah tenaga kerja yang memiliki keahlian dalam bidang tertentu yang didapat melalui pengalaman kerja. Yang dibutuhkan adalah latihan dan melakukannya berulang-ulang sampai bisa dan menguasai pekerjaan tersebut.

3. Responden Berdasarkan Penggolongan Pendapatan

Setiap orang berhak untuk mencari nafkah dalam upaya untuk mencukupi kebutuhan hidup, sehingga pendapatan dapat mempengaruhi seseorang untuk mengejar apa yang mereka cita-citakan termasuk dalam membeli rumah. Tentunya pendapatan akan disesuaikan dengan harga rumah, besarnya pembiayaan serta angsuran per bulan yang harus dibayar. Gambaran karakteristik responden berdasarkan penggolongan pendapatan dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Penggolongan Pendapatan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid >Rp. 15 juta-Rp. 25 juta	10	20.0	20.0	20.0
>Rp. 25 juta-Rp.50 juta	10	20.0	20.0	40.0
>Rp. 5 juta-Rp. 6,5 juta	6	12.0	12.0	52.0
>Rp. 6,5 juta-Rp. 8 juta	6	12.0	12.0	64.0
>Rp. 50 juta	5	10.0	10.0	74.0

>Rp. 3,4 juta-Rp. 5 juta	3	6.0	6.0	80.0
>Rp. 8 juta-Rp. 9,5 juta	3	6.0	6.0	86.0
>Rp. 11 juta-Rp. 13 juta	3	6.0	6.0	92.0
>Rp. 13 juta-Rp. 15 juta	3	6.0	6.0	98.0
>Rp. 9,5 juta-Rp. 11 juta	1	2.0	2.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber: Data primer yang diolah

Berdasarkan penggolongannya, mayoritas debitur adalah bergolongan pendapatan sangat tinggi bahkan rata-rata berpendapatan di atas Rp. 3,5 juta per bulannya. Secara rinci debitur yang perbulannya berpendapatan di atas Rp. 15 juta-Rp. 25 juta dan berpendapatan di atas Rp. 25 juta-Rp. 50 juta berjumlah 10 orang atau 20%, di atas Rp. 5 juta-Rp. 6,5 juta dan di atas Rp. 6,5 juta-Rp. 8 juta berjumlah 6 orang atau 12%, di atas Rp. 50 juta berjumlah 5 orang atau 10%, di atas Rp. 3,4 juta-Rp. 5 juta, di atas Rp. 8 juta-Rp. 9,5 juta, di atas Rp. 11 juta-Rp. 13 juta dan di atas Rp. 13 juta-Rp. 15 juta berjumlah 3 orang atau 6%. Sedangkan debitur yang berpendapatan di atas Rp. 9,5 juta-Rp. 11 juta berjumlah 1 orang atau 2%.

4. Responden Berdasarkan Penggolongan Usia

Diperoleh gambaran responden berdasarkan penggolongan usia dari masing-masing responden yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Penggolongan Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 36 tahun-45 tahun	24	48.0	48.0	48.0
26 tahun-35 tahun	20	40.0	40.0	88.0
46 tahun-55 tahun	4	8.0	8.0	96.0
18 tahun-25 tahun	2	4.0	4.0	100.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 36 tahun-45 tahun	24	48.0	48.0	48.0
26 tahun-35 tahun	20	40.0	40.0	88.0
46 tahun-55 tahun	4	8.0	8.0	96.0
18 tahun-25 tahun	2	4.0	4.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber: Data primer yang diolah

Dari tabel responden berdasarkan penggolongan usia ini diperoleh debitur yang berusia 36 tahun-45 tahun berjumlah 24 orang atau 48%, berusia 26 tahun-35 tahun berjumlah 20 orang atau 40%, berusia 46 tahun-55 tahun berjumlah 4 orang atau 8% dan responden yang berusia 18 tahun-25 tahun berjumlah 2 orang atau 4%. Kebanyakan usia debitur ini masih tergolong usia muda, yakni berusia 18 tahun-45 tahun dan jenjang karir masih terbuka, sehingga masih memiliki kesempatan untuk membeli rumah. Pada umumnya rata-rata usia pensiun pegawai adalah 55 tahun. Sedangkan bagi pengusaha dan wiraswasta usia pensiunnya adalah 60 tahun.

5. Responden Berdasarkan Martial

Pernikahan itu adalah sebuah ibadah yang mulia dan agung. Siapa saja melaksanakan pernikahan di atas takwa kepada Allah Swt., insya Allah akan meraih tujuan dari pernikahan dan akan semakin sempurna agamanya. Menikah bukan urusan satu hari. Yang satu hari adalah rangkaian acara akad nikah dan resepsi pernikahannya. Setelah ini selesai, mulailah kehidupan nyata bagi pasangan suami-isteri baru ini termasuk mengidamkan memiliki rumah sendiri. Secara rinci karakteristik responden berdasarkan martial dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 4.5 Responden Berdasarkan Martial

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Menikah	45	90.0	90.0	90.0
Belum Menikah	5	10.0	10.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber: Data primer yang diolah

Dari tabel responden berdasarkan marital ini dapat diketahui bahwa mayoritas debitur telah menikah, yakni berjumlah 45 orang atau 90%. Sedangkan debitur yang belum menikah berjumlah 5 orang atau 10%. Bagi orang yang sudah [menikah](#), memiliki rumah termasuk salah satu cita-cita dan dambaan terbesar dalam kehidupannya walau tiap bulannya masih mengangsur KPR di Bank Syariah.

6. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Secara rinci karakteristik responden menurut jenis kelamin dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 4.6 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pria	40	80.0	80.0	80.0
Wanita	10	20.0	20.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber: Data primer yang diolah

Debitur berjenis kelamin pria sangat mendominasi, yakni berjumlah 40 orang atau 80% dan responden berjenis kelamin wanita berjumlah 10 orang atau 20%. Pria di sini diidentikkan suami. Ketika seorang pria mengajak pasangannya menikah, hal itu dapat diartikan bahwa pria tersebut siap menjalankan tanggung jawab sebagai seorang suami. Siap memeras keringat untuk menafkahi istrinya secara lahiriah dan menyediakan berbagai keperluan termasuk pemenuhan rumah sebagai tempat tinggal. Sedangkan wanita di sini diidentikkan istri. Istri hanya

simbolis sebagai debitur pembiayaan KPR Syariah ini, tetap yang membayar angsuran adalah suami selaku kepala rumah tangga⁹².

7. Responden Berdasarkan Agama

Secara rinci karakteristik responden berdasarkan agama dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 4.7 Responden Berdasarkan Agama

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Islam	38	76.0	76.0	76.0
Budha	7	14.0	14.0	90.0
Kristen	3	6.0	6.0	96.0
Katholik	2	4.0	4.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber: Data primer yang diolah

Dari tabel dapat diketahui secara berurut bahwa debitur yang beragama Islam berjumlah 38 orang atau 76%, beragama Budha berjumlah 7 orang atau 14%, beragama Kristen berjumlah 3 orang atau 6% dan debitur yang beragama Katholik berjumlah 2 orang atau 4%. Dengan adanya produk KPR Syariah, Bank Syariah sesungguhnya dapat menetapkan target market yang jelas lagi tepat. Bank Syariah dapat menjadikan umat Islam menjadi pasar tujuan utama produk KPR Syariah ini. Dari hasil penelitian ini, mayoritas yang menjadi responden sekaligus debitur PKR Murabahah ini adalah yang beragama Islam.

8. Responden Berdasarkan Margin

Diperoleh gambaran responden berdasarkan margin dari masing-masing responden yang dapat dilihat dari tabel berikut:

⁹²Lihat Q.S. An-Nisa[4]: 34.

Tabel 4.8 Responden Berdasarkan Margin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 11.99%	19	38.0	38.0	38.0
13.00%	16	32.0	32.0	70.0
12.00%	9	18.0	18.0	88.0
11.55%	3	6.0	6.0	94.0
14.00%	3	6.0	6.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber: Data primer yang diolah

Pilihan margin yang paling diminati oleh debitur adalah pilihan margin 11,99% berjumlah 19 orang atau 38%, pilihan margin 13% berjumlah 16 orang atau 32%, pilihan margin 12% sebanyak 9 orang atau 18% serta pilihan margin 11.55% dan 14% masing-masing berjumlah 3 orang atau 6%. Margin yang diberikan Bank Syariah ini di atas 10%. Meskipun tinggi, peminatnya tetap ada bukan hanya umat Islam, tetapi di luar Islam juga. Dari hasil penelitian ini, sebanyak 12 orang atau 24 % debitur di luar Islam yang mengambil KPR Syariah. Dengan KPR Syariah memudahkan debitur mengatur keuangan keluarga karena cicilan dan pokok akan tetap hingga lunas karena harga jual-beli telah ditetapkan di awal. Meskipun suku bunga bergolak, cicilan KPR Syariah tetap sama karena margin bersifat tetap.

9. **Responden Berdasarkan Tenor (Jangka Waktu Pembiayaan)**

Diperoleh gambaran responden berdasarkan tenor dari masing-masing responden yang dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 4.9 Responden Berdasarkan Tenor

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 120	28	56.0	56.0	56.0
60	10	20.0	20.0	76.0
96	4	8.0	8.0	84.0
84	3	6.0	6.0	90.0
180	2	4.0	4.0	94.0
18	1	2.0	2.0	96.0
48	1	2.0	2.0	98.0
156	1	2.0	2.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Sumber: Data primer yang diolah

Lamanya jangka waktu pembiayaan 120 bulan (10 tahun) adalah jangka waktu yang paling banyak diminati oleh debitur dengan jumlah debitur sebanyak 28 orang atau 56% diikuti jangka waktu pembiayaan 60 bulan (5 tahun) berjumlah 10 orang atau 20%, jangka waktu pembiayaan 96 bulan (8 tahun) berjumlah 4 orang atau 8%, jangka waktu pembiayaan 84 bulan (7 tahun) berjumlah 3 orang atau 6%, jangka waktu pembiayaan 180 bulan (15 tahun) berjumlah 2 orang atau 4% dan debitur yang memilih lamanya jangka waktu pembiayaan 18 bulan (1,5 tahun), 48 bulan (4 tahun) dan 156 bulan (13 tahun) masing-masing berjumlah 1 orang atau 2%.

Jika dihubungkan antara margin pembiayaan dan tenor, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa mayoritas debitur lebih memilih margin 11,99% dengan lama tenor antara 6 tahun-10 tahun (60 bulan-120 bulan).

B. Analisis Data

1. Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas

a. Hasil Pengujian Validitas

Uji validitas mengukur apakah data yang diperoleh dari pengumpulan data melalui metode angket dapat dipercaya atau tidak serta apakah data dapat mewakili apa yang hendak diteliti. **Pengujian pertama:** Melakukan korelasi antar

skor butir pernyataan dengan total skor variabel⁹³. Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r_{hitung} dengan r_{tabel} . Jika r_{hitung} lebih besar dibandingkan r_{tabel} dan nilai positif, maka butir pernyataan atau indikator tersebut valid. Untuk menguji signifikansi dapat juga dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} . Jika t_{hitung} lebih besar daripada t_{tabel} , maka r memang memiliki korelasi positif.

Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Butir Pernyataan1	66.0800	36.565	.742	.885
Butir Pernyataan2	66.0600	36.588	.734	.885
Butir Pernyataan3	66.1000	37.235	.610	.889
Butir Pernyataan4	66.0000	36.857	.732	.886
Butir Pernyataan5	66.1000	36.867	.661	.887
Butir Pernyataan6	65.9200	38.565	.562	.891
Butir Pernyataan7	66.0400	36.692	.714	.886
Butir Pernyataan8	65.9200	43.177	-.166	.908
Butir Pernyataan9	65.9000	40.459	.255	.899
Butir Pernyataan10	66.1200	37.128	.631	.888
Butir Pernyataan_1	65.9200	38.565	.562	.891
Butir Pernyataan_2	65.9200	39.504	.407	.895
Butir Pernyataan_3	65.8600	39.960	.341	.896
Butir Pernyataan_4	66.0400	36.284	.774	.884
Butir Pernyataan_5	65.9000	40.092	.314	.897
Butir Pernyataan_6	66.0800	36.973	.642	.888
Butir Pernyataan_7	65.8800	40.353	.274	.898
Butir Pernyataan_8	66.1000	37.520	.608	.889
Butir Pernyataan_9	65.8800	39.822	.360	.896
Butir Pernyataan_10	65.9200	39.096	.474	.893

Sumber: Data primer yang diolah

Pada Tabel 4.10 di atas (lihat kolom Corrected Item-Total Correlation), nilai-nilai tersebut menunjukkan nilai korelasi butir-butir pernyataan terhadap skor totalnya, yakni nilai r_{hitung} . Dalam penelitian ini diperoleh nilai r_{tabel} sebesar 0,288. Lalu, bandingkan nilai r_{hitung} dengan nilai r_{tabel} . Diperoleh rangkuman uji validitas ini:

⁹³Butir pernyataan di sini merupakan butir pernyataan variabel PEL dan variabel REL.

Tabel 4.11 Rangkuman Uji Validitas

Variabel	Butir Pernyataan	Nilai r_{hitung}	Nilai r_{tabel}	Status
Pelayanan	Butir Pernyataan1	0,742	0,288	Valid
	Butir Pernyataan2	0,734	0,288	Valid
	Butir Pernyataan3	0,610	0,288	Valid
	Butir Pernyataan4	0,732	0,288	Valid
	Butir Pernyataan5	0,661	0,288	Valid
	Butir Pernyataan6	0,562	0,288	Valid
	Butir Pernyataan7	0,714	0,288	Valid
	Butir Pernyataan8	-0,166	0,288	Tidak Valid
	Butir Pernyataan9	0,255	0,288	Tidak Valid
	Butir Pernyataan10	0,631	0,288	Valid
Religi	Butir Pernyataan_1	0,562	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_2	0,407	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_3	0,341	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_4	0,774	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_5	0,314	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_6	0,642	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_7	0,274	0,288	Tidak Valid
	Butir Pernyataan_8	0,608	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_9	0,360	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_10	0,474	0,288	Valid

Sumber: Data primer yang diolah

Dari Tabel 4.11, terdapat 3 butir pernyataan yang tidak valid, yakni butir pernyataan8, butir pernyataan9 dan butir pernyataan_7 dimana nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$ dan juga bertanda negatif⁹⁴. Diperoleh kembali uji validitas ulang dan rangkumannya:

⁹⁴Ketiga butir pernyataan yang tidak valid ini dikeluarkan dan proses analisis diulang kembali untuk butir yang valid saja.

Tabel 4.12 Hasil Uji Validitas Ulang

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Butir Pernyataan1	55.4000	34.204	.738	.906
Butir Pernyataan2	55.3800	34.281	.721	.906
Butir Pernyataan3	55.4200	34.534	.652	.909
Butir Pernyataan4	55.3200	34.549	.718	.907
Butir Pernyataan5	55.4200	34.289	.687	.907
Butir Pernyataan6	55.2400	36.064	.571	.911
Butir Pernyataan7	55.3600	34.317	.712	.907
Butir Pernyataan10	55.4400	34.496	.663	.908
Butir Pernyataan_1	55.2400	36.064	.571	.911
Butir Pernyataan_2	55.2400	36.962	.417	.915
Butir Pernyataan_3	55.1800	37.375	.355	.916
Butir Pernyataan_4	55.3600	34.031	.755	.905
Butir Pernyataan_5	55.2200	37.604	.311	.917
Butir Pernyataan_6	55.4000	34.327	.677	.908
Butir Pernyataan_8	55.4200	34.902	.638	.909
Butir Pernyataan_9	55.2000	37.388	.349	.916
Butir Pernyataan_10	55.2400	36.635	.472	.913

Sumber: Data primer yang diolah

Tabel 4.13 Rangkuman Uji Validitas Ulang

Variabel	Butir Pernyataan	Nilai r_{hitung}	Nilai r_{tabel}	Status
Pelayanan	Butir Pernyataan1	0,738	0,288	Valid
	Butir Pernyataan2	0,721	0,288	Valid
	Butir Pernyataan3	0,652	0,288	Valid
	Butir Pernyataan4	0,718	0,288	Valid
	Butir Pernyataan5	0,687	0,288	Valid
	Butir Pernyataan6	0,571	0,288	Valid
	Butir Pernyataan7	0,712	0,288	Valid
	Butir Pernyataan10	0,663	0,288	Valid
Religi	Butir Pernyataan_1	0,571	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_2	0,417	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_3	0,355	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_4	0,755	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_5	0,311	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_6	0,677	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_8	0,638	0,288	Valid
	Butir Pernyataan_9	0,349	0,288	Valid
Butir Pernyataan_10	0,472	0,288	Valid	

Sumber: Data primer yang diolah

Dari Tabel 4.13 di atas dapat diambil kesimpulan bahwa uji validitas dari masing-masing butir pernyataan variabel PEL dan variabel REL hanya 17 butir pernyataan yang menunjukkan hasil valid (sah) dari 20 butir pernyataan yang diuji. Sedangkan butir pernyataan yang gugur sebanyak 3 butir pernyataan.

Pengujian kedua: Uji validitas ini dengan membandingkan nilai r_{hitung} dengan nilai r_{tabel} yang merupakan hasil dari analisis korelasi Pearson dengan melihat nilai Pearson Correlation dan Sig. (2-tailed). Jika nilai Pearson Correlation lebih besar dari nilai pembanding berupa r_{kritis} , maka item tersebut valid atau jika nilai Sig. (2-tailed) lebih kecil dari 0,05, maka berarti item tersebut valid dan berlaku sebaliknya.

Tabel 4.14 Hasil Analisis Korelasi Bivariat

		PKR Murabahah	Margin	Pendapatan	Pelayanan	Religi
PKR Murabahah	Pearson Correlation	1	-.134	.832**	.153	.075
	Sig. (2-tailed)		.353	.000	.289	.607
	N	50	50	50	50	50
Margin	Pearson Correlation	-.134	1	-.103	-.142	-.065
	Sig. (2-tailed)	.353		.476	.325	.653
	N	50	50	50	50	50
Pendapatan	Pearson Correlation	.832**	-.103	1	.079	-.022
	Sig. (2-tailed)	.000	.476		.585	.882
	N	50	50	50	50	50
Pelayanan	Pearson Correlation	.153	-.142	.079	1	.863**
	Sig. (2-tailed)	.289	.325	.585		.000
	N	50	50	50	50	50
Religi	Pearson Correlation	.075	-.065	-.022	.863**	1
	Sig. (2-tailed)	.607	.653	.882	.000	
	N	50	50	50	50	50

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber: Data primer yang diolah

Dari Tabel 4.14 ini analisis dan kesimpulannya adalah:

1. Dari kolom korelasi Pearson (Pearson Correlation) hanya variabel MAR saja yang nilai korelasi Pearson-nya $< 0,05$ dan bertanda negatif, yakni $-0,134$. Nilai tersebut menunjukkan lemahnya korelasi (hubungan) antara variabel PKR Murabahah dengan variabel MAR dan dinyatakan tidak valid. Hipotesisnya adalah tidak ada korelasi antara variabel MAR terhadap variabel PKR Murabahah. Sedangkan variabel PDP, variabel PLY dan variabel REL nilai korelasi Pearson-nya masing-masing $> 0,05$ dan bertanda positif. Hal ini menunjukkan adanya korelasi yang saling terkait antara variabel PKR Murabahah dengan variabel PDP, variabel PLY serta variabel REL. Hipotesisnya adalah adanya korelasi antara variabel PDP, variabel PLY serta variabel REL terhadap variabel PKR Murabahah. Berarti yang valid hanya variabel PDP, variabel REL dan variabel PLY.
2. Dari kolom Sig. (2-tailed) hanya satu pasangan variabel yang berkorelasi secara signifikan, yakni variabel PDP yang nilai sig. $< 0,05$. Dapat disimpulkan yang berkorelasi secara signifikan dan valid hanya variabel PKR Murabahah dengan PDP saja.

b. Hasil Pengujian Reliabilitas

Uji reliabilitas sebenarnya alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal sekiranya jawaban seseorang terhadap pernyataan yang dijawab adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Analisis reliabilitas menunjukkan sejauh mana suatu instrumen dapat memberikan hasil pengukuran yang konsisten, apabila pengukuran diulang dua kali atau lebih. Nilai batas sebesar $0,60$. Jika $r_{\alpha}^{95} > 0,60$, maka variabel yang diteliti adalah reliabel.

⁹⁵Nilai r_{α} diperoleh dari Cronbach's Alpha if Item Deleted pada Tabel 4.10 h. 100.

Tabel 4.15 Hasil Uji Reliabilitas

Butir Pernyataan	Nilai r alpha	Nilai Batas	Keterangan
Butir Pernyataan1	0,885	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan2	0,885	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan3	0,889	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan4	0,886	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan5	0,887	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan6	0,891	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan7	0,886	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan8	0,908	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan9	0,899	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan10	0,888	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan_1	0,891	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan_2	0,895	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan_3	0,896	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan_4	0,884	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan_5	0,897	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan_6	0,888	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan_7	0,898	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan_8	0,889	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan_9	0,896	0,60	Reliabel
Butir Pernyataan_10	0,893	0,60	Reliabel

Sumber: Data primer yang diolah

Dari Tabel 4.15 ini dapat disimpulkan bahwa dari semua butir pernyataan yang diajukan semuanya dinyatakan reliabel.

2. Hasil Pengujian Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

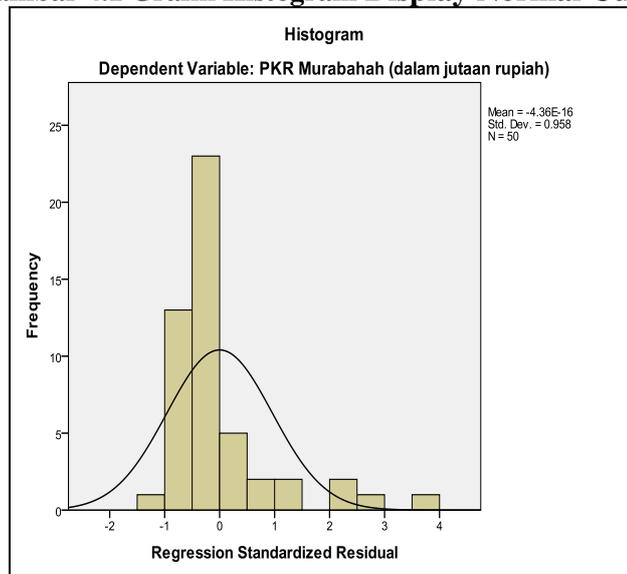
Uji normalitas data dipergunakan untuk menentukan apakah data terdistribusi secara normal atau tidak. Residu yang ada seharusnya berdistribusi normal. **Pengujian pertama:** Dengan Histogram Display Normal Curve dan Grafik Normal Probability Plot. Dasar pengambilan keputusan tentang sebaran data dalam penelitian ini adalah:

1. Jika sumbu menyebar sekitar garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

2. Jika data menyebar jauh dari garis diagonal atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

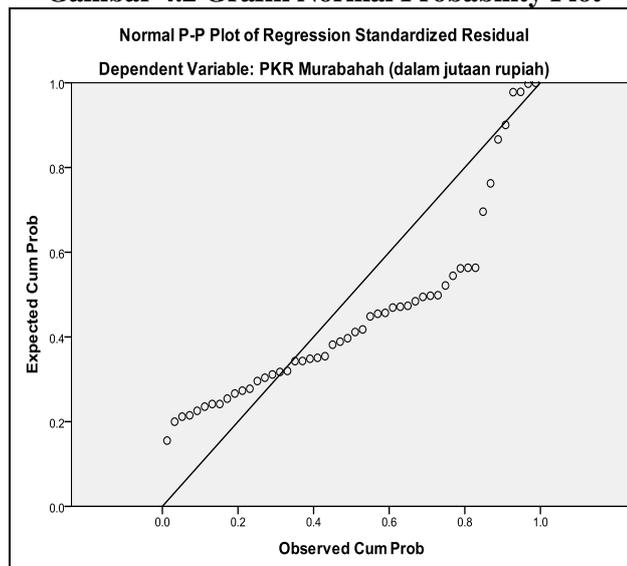
Dari hasil penelitian ini diperoleh gambar grafik histogram display normal curve dan gambar grafik normal probability plot:

Gambar 4.1 Grafik Histogram Display Normal Curve



Sumber: Data primer yang diolah

Gambar 4.2 Grafik Normal Probability Plot



Sumber: Data primer yang diolah

Dengan melihat tampilan gambar kedua grafik di atas dapat disimpulkan bahwa grafik histogram display normal curve memberikan pola distribusi normal. Sedangkan grafik normal probability plot terlihat titik-titik menyebar di sekitar garis diagonal serta arah penyebarannya mengikuti arah garis diagonal dan sebaran eror (berupa titik) masih ada di sekitar garis lurus. Kedua grafik tersebut menunjukkan bahwa model regresi layak dipakai dan memenuhi asumsi normalitas. **Pengujian kedua:** Uji Kolmogorov Smirnov (K-S):

Tabel 4.16 Uji One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		PKR Murabahah	Marjin	Pendapatan	Pelayanan	Religi
N		50	50	50	50	50
Normal	Mean	432.7860	12.4092	41.4230	85.1898	87.7776
Parameters ^{a,b}	Std. Deviation	588.62824	.64265	115.04581	11.28987	7.71467
Most Extreme	Absolute	.282	.358	.371	.157	.117
Differences	Positive	.282	.358	.371	.157	.078
	Negative	-.269	-.201	-.371	-.145	-.117
Kolmogorov-Smirnov Z		1.996	2.530	2.623	1.107	.830
Asymp. Sig. (2-tailed)		.001	.000	.000	.172	.497

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber: Data primer yang diolah

Untuk menganalisisnya lihat pada baris “Asymp. Sig. (2-tailed)” baris paling bawah. Jika nilai tiap variabel $> 0,05$, maka uji normalitas bisa terpenuhi. Dari Tabel 4.16 ini hanya variabel PEL dan variabel REL yang nilainya $> 0,05$. Kesimpulannya adalah hipotesis nol diterima atau variabel berdistribusi normal. Di luar variabel tersebut (variabel PDP dan variabel MAR), hipotesis nol ditolak atau variabel tidak berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas dilakukan dengan menggunakan nilai “Variance Inflation Factor (VIF)”. Model dinyatakan terbebas dari gangguan multikolinieritas sekiranya nilai VIF di bawah 10 dan tidak lebih dari 10 dan nilai toleransi tidak kurang dari 0,1. Hasil uji multikolinieritas ini adalah:

Tabel 4.17 Hasil Uji Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Margin	.962	1.040
Pendapatan	.957	1.045
Pelayanan	.240	4.160
Religi	.245	4.079

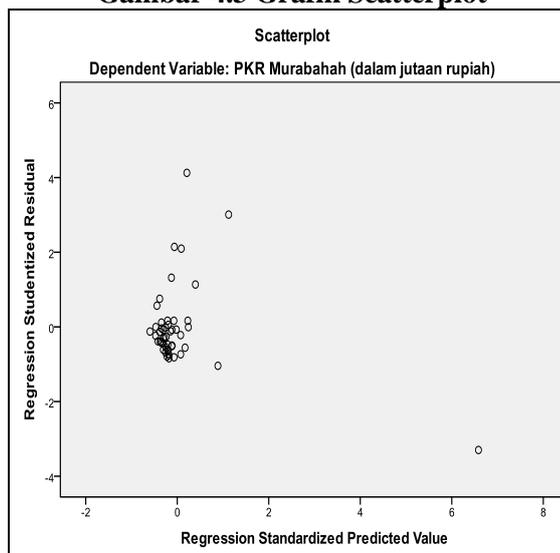
Sumber: Data primer yang diolah

Dari Tabel 4.17 ini semua nilai VIF di bawah 10 dan nilai toleransi di atas 0,1. Berarti dalam model penelitian ini tidak terdapat gejala multikolinieritas dan menyimpulkan uji multikolinieritas ini terpenuhi.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan dengan memplotkan grafik antara SRESID dengan ZPRED di mana gangguan heteroskedastisitas akan tampak dengan adanya pola tertentu pada grafik. Berikut adalah hasil uji heteroskedastisitas:

Gambar 4.3 Grafik Scatterplot



Sumber: Data primer yang diolah

Dari Gambar 4.3 di atas terlihat grafik tidak mempunyai gangguan heteroskedastisitas karena tidak ada pola tertentu pada grafik. Titik-titik pada grafik relatif menyebar baik di atas sumbu nol maupun di bawah sumbu nol. Uji heteroskedastisitas ini dapat juga diuji dengan uji Glejser.

Tabel 4.18 Hasil Uji Glejser

Variabel	Sig.
(Constant)	.895
MAR	.619
PDP	.000
PLY	.924
REL	.645

Sumber: Data primer yang diolah

Dari tabel di atas, nilai sig. keseluruhan variabel bebas $> 0,05$, kecuali variabel PDP saja. Dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada model regresi.

3. Pengujian Statistik

a. Uji Ketepatan Letak Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur proporsi variasi variabel terikat yang dijelaskan oleh variabel penjelas (variabel bebas). Pada intinya koefisien determinasi mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat. Besarnya nilai R^2 adalah di antara 0 dan 1 ($0 < R^2 < 1$). Semakin tinggi nilai R^2 (mendekati 1), berarti estimasi model regresi yang dihasilkan semakin mendekati keadaan sebenarnya atau menunjukkan tepatnya letak taksiran garis regresi yang diperoleh. Berikut adalah hasil perhitungan uji R^2 yang ditunjukkan dalam Tabel 4.19:

Tabel 4.19 Hasil Uji R^2

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.838	.703	.677	334.78813

Sumber: Data primer yang diolah

Dari hasil estimasi model diperoleh nilai R sebesar 0,838 dan R^2 sebesar 0,703 yang merupakan hasil kuadrat dari koefisien korelasi ($0,838 \times 0,838 = 0,703$). Ini berarti bahwa sebesar 70,30% proporsi variabel MAR, variabel PDP, variabel PLY serta variabel REL yang digunakan mampu menjelaskan variasi variabel PKR Murabahah dalam model tersebut. Sisanya sebesar 29,70% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini. Adapun nilai adjusted R square sebesar 0,677.

b. Uji F (Uji Simultan)

Uji F disebut juga uji ANOVA digunakan untuk melihat pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikatnya secara serempak. Uji F ini bertujuan untuk mengidentifikasi apakah garis regresi dapat digunakan sebagai penaksir. Taraf signifikansi 5%.

Tabel 4.20 Hasil Uji F

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	11933937.953	4	2983484.488	26.619	.000
	Residual	5043739.047	45	112083.090		
	Total	16977677.000	49			

Sumber: Data primer yang diolah

Diperoleh nilai sig. < 0,05. Dari tabel distribus F nilai F_{tabel} sebesar 4,03. F_{hitung} penelitian ini sebesar 26,619. Jadi, $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Berarti garis regresi bermakna sebagai penaksir atau variabel MAR, variabel PDP, variabel PLY serta variabel REL dengan variabel PKR Murabahah memiliki hubungan berupa garis linier. Dapat disimpulkan bahwa garis regresi bermakna sebagai penaksir atau variabel penjelas (variabel bebas) secara serentak berpengaruh terhadap variabel terikat secara signifikan pada taraf signifikansi 5%.

Hipotesisnya adalah terdapat pengaruh yang signifikan antara “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Debitur Konsumer Untuk Membeli Rumah Melalui Pembiayaan Kepemilikan Rumah (PKR) Murabahah Bank CIMB Niaga Syariah”.

c. Uji t (Uji Parsial)

Uji t digunakan untuk melihat pengaruh variabel-variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikatnya. Uji t ini bertujuan untuk mengidentifikasi apakah koefisien regresi dari variabel penjelas (variabel bebas) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel tergantung (variabel terikat). Pada taraf signifikansi 5%, diperoleh nilai t_{tabel} sebesar 2,021. Berikut adalah hasil perhitungan uji t yang ditunjukkan dalam Tabel 4.21:

Tabel 4.21 Hasil Uji t

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	148.432	1115.725		.133	.895
	MAR	-37.968	75.892	-.041	-.500	.619
	PDP	4.238	.425	.828	9.972	.000
	PLY	.827	8.640	.016	.096	.924
	REL	5.805	12.521	.076	.464	.645

Sumber: Data primer yang diolah

Nilai t_{hitung} variabel MAR, variabel PLY serta variabel REL $< 2,021$. H_0 diterima dan H_a ditolak. Berarti MAR, PLY serta REL tidak berpengaruh terhadap PKR Murabahah, sehingga variabel MAR, variabel PLY serta variabel REL ini dapat diabaikan. Nilai t_{hitung} variabel PDP $> 2,021$. H_0 ditolak dan H_a diterima. Berarti hanya variabel PDP saja yang berpengaruh terhadap PKR Murabahah.

Selain besarnya nilai t_{hitung} , dapat dilihat juga nilai signifikansinya. Dari tabel di atas hanya variabel PDP yang memiliki nilai sig. $< 0,05$. Asumsinya variabel PDP berpengaruh secara signifikan terhadap PKR Murabahah. Sedangkan variabel MAR, variabel PLY serta variabel REL memiliki nilai sig. $> 0,05$. Asumsinya ketiga variabel ini tidak berpengaruh secara signifikan terhadap PKR Murabahah.

d. Uji “apriori” Ekonomi

Uji kriteria “apriori” ekonomi dilakukan dengan cara membandingkan kesesuaian tanda antara koefisien parameter regresi dengan teori yang ada. Jika tanda koefisien parameter regresi sesuai dengan prinsip-prinsip teori ekonomi, maka parameter tersebut telah lolos dari pengujian.

a. Koefisien Variabel MAR terhadap PKR Murabahah

Besarnya koefisien variabel MAR mempunyai pengaruh negatif terhadap PKR Murabahah. Tanda negatif menunjukkan bahwa variabel MAR mempunyai hubungan yang berlawanan arah terhadap PKR Murabahah sesuai dengan teori. Namun, hasil penelitian ini tidak signifikan karena nilai sig. $0,619 > 0,05$ yang berarti; tidak ada pengaruh antara margin terhadap PKR Murabahah.

Walaupun secara statistik tidak signifikan, tetapi debitur tetap tertarik dengan margin pembiayaan kepemilikan rumah (KPR) syariah karena dengan akad murabahah, margin akan tetap selama masa pembiayaan meskipun margin KPR syariah tidak turun mengikuti suku bunga KPR konvensional⁹⁶. Cicilan KPR syariah tetap sama karena margin bersifat tetap.

Dari hasil pengamatan, margin KPR syariah Bank CIMB Niaga Syariah masih tergolong tinggi di mana rata-rata margin di atas 10%. Marginnya dari 11,55% sampai 14% yang kesemuanya disesuaikan dengan tenor (jangka waktu pembiayaan). Meskipun margin tergolong tinggi, debitur masih tertarik dengan margin bank ini.

b. Koefisien variabel PDP terhadap PKR Murabahah

Besarnya koefisien variabel PDP dalam mempengaruhi PKR Murabahah sebesar 4,238 yang berarti; jika pendapatan debitur naik Rp. 1 juta, maka akan menaikkan PKR Murabahah sebesar Rp. 4,238 juta. Hal ini telah sesuai dengan teori dan hasil penelitian yang terdahulu.

Tingkat pendapatan masih menjadi indikator utama tingkat kesejahteraan masyarakat di samping berbagai indikator sosial ekonomi lainnya. Besar kecilnya

⁹⁶Taufik Rachman, “Margin Tetap Menjadi Daya Tarik Utama KPR Syariah”, dalam <http://www.republika.co.id>. Diakses tanggal 09 Maret 2012 pukul 21:14 Wib.

pendapatan berpengaruh kepada kemampuan daya beli seseorang termasuk dalam membeli rumah. Walaupun secara signifikan daya beli masyarakat tidak mengalami peningkatan, tetapi kebutuhan akan rumah bagi masyarakat masih tetap tinggi.

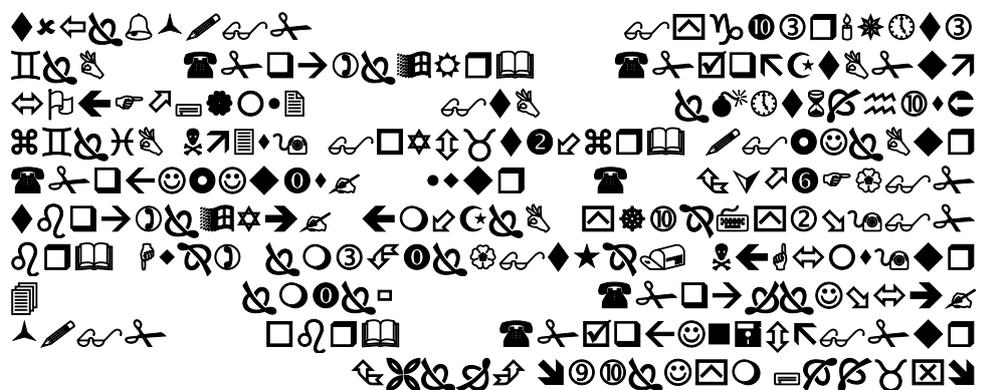
Tingginya permintaan akan rumah murah berdampak pada kenaikan harga rumah sekitar 7 sampai 10 persen⁹⁷. Diproyeksi jumlah penduduk Kota Medan pada tahun 2012 akan meningkat menjadi 2.174.292 jiwa dengan tingkat pertumbuhan penduduk 0,89 persen⁹⁸. Ini berarti bahwa; masih banyak penduduk Kota Medan yang tidak memiliki rumah.

c. Koefisien variabel PLY terhadap PKR Murabahah

Besarnya koefisien variabel PLY berpengaruh positif terhadap PKR Murabahah. Walaupun PLY berpengaruh positif terhadap PKR Murabahah, tetapi secara statistik hasil penelitian ini tidak signifikan karena nilai sig. 0,924 > 0,05 yang berarti; tidak ada pengaruh antara pelayanan terhadap PKR Murabahah.

Meskipun secara statistik tidak signifikan, tetapi dari hasil pengamatan diketahui bahwa nilai pelayanan yang diberikan debitur kepada Bank CIMB Niaga Syariah KCS Medan sebesar 85,19%. Hal ini menunjukkan bahwa; debitur sangat puas dengan kualitas pelayanan yang diberikan bank ini. Sisanya sebesar 14,81% yang berarti; kualitas pelayanan bank ini harus lebih ditingkatkan lagi.

Islam sendiri mengajarkan, dalam memberikan pelayanan atau jasa kepada orang lain hendaknya berikanlah yang berkualitas. Jangan memberikan yang buruk. Dalam Q.S. Al-Baqarah[2]: 267, Allah Swt. berfirman:



⁹⁷<http://www.hariansumutpos.com>. Diakses tanggal 21 Maret 2012 pukul 22:31 Wib.
⁹⁸<http://www.medanbisnisdaily.com>. Diakses tanggal 21 Maret 2012 pukul 22:16 Wib.

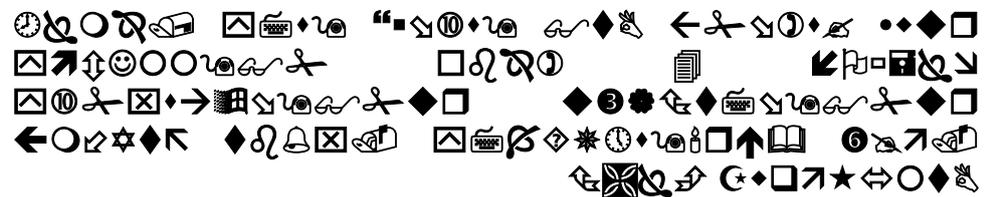
Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memincingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji”.

d. Koefisien variabel REL terhadap PKR Murabahah

Besarnya koefisien variabel REL berpengaruh positif terhadap PKR Murabahah. Walaupun REL berpengaruh positif terhadap PKR Murabahah, tetapi secara statistik hasil penelitian ini tidak signifikan karena nilai sig. 0,645 > 0,05, yang berarti; tidak ada pengaruh antara religi terhadap PKR Murabahah.

Dari hasil pengamatan diketahui bahwa tingkat religius debitur PKR Murabahah ini sebesar 87,78% lebih tinggi dari nilai pelayanan yang hanya 85,19%. Hal ini menunjukkan bahwa; religius berpengaruh terhadap PKR Murabahah.

Allah Swt. berfirman dalam Q.S. Al-Isra’[17]: 36:



Artinya: “Dan janganlah kamu mengikuti apa yang kamu tidak mempunyai pengetahuan tentangnya. Sesungguhnya pendengaran, penglihatan dan hati, semuanya itu akan diminta pertanggung jawabnya”.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dari bab sebelumnya, kesimpulan yang penulis ambil adalah sebagai berikut:

1. Margin berpengaruh negatif terhadap PKR Murabahah sesuai dengan teori. Semakin rendahnya margin suatu Bank Syariah akan berdampak dengan semakin banyaknya debitur yang membeli rumah melalui PKR iB atau KPR Syariah. Sebaliknya, semakin tinggi margin suatu Bank Syariah akan berdampak dengan semakin sedikitnya debitur yang membeli rumah melalui PKR iB. Walaupun secara statistik margin tidak berpengaruh signifikan terhadap PKR Murabahah, namun dari hasil penelitian diketahui bahwa; debitur masih tertarik dengan margin Bank CIMB Niaga Syariah, meskipun margin bank ini tergolong tinggi.
2. Pendapatan berpengaruh positif terhadap PKR Murabahah sesuai dengan teori dan hasil penelitian yang terdahulu. Secara statistik, pendapatan berpengaruh signifikan terhadap PKR Murabahah. Besar kecilnya pendapatan berpengaruh terhadap kemampuan daya beli seseorang termasuk dalam membeli rumah. Dari hasil penelitian diketahui bahwa; mayoritas pendapatan debitur PKR Murabahah ini di atas Rp. 3,5 juta per bulan.
3. Pelayanan berpengaruh positif terhadap PKR Murabahah sesuai dengan teori dan hasil penelitian yang terdahulu. Sikap Bank Syariah senantiasa peduli kepada setiap debitur, senantiasa ringan tangan dan

siap membantu debitur serta melayani debitur tidak sekedar karena aspek komersil saja. Semakin baik pelayanan yang diberikan Bank Syariah kepada setiap debitur, akan semakin baik pula hasil yang diperoleh. Walaupun secara statistik pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap PKR Murabahah, namun dari hasil penelitian diketahui bahwa; nilai pelayanan yang diberikan debitur kepada Bank CIMB Niaga Syariah KCS Medan sebesar 85,19%. Sisanya sebesar 14,81% yang berarti kualitas pelayanan bank ini harus ditingkatkan lagi.

4. Religi berpengaruh positif terhadap PKR Murabahah sesuai dengan teori dan hasil penelitian yang terdahulu. Pembiayaan KPR berbasis syariah lebih aman buat seorang muslim yang sangat berhati-hati dalam masalah bunga bank. Walaupun secara statistik religi tidak berpengaruh signifikan terhadap PKR Murabahah, namun dari hasil penelitian diketahui bahwa; tingkat religius debitur PKR Murabahah ini sebesar 87,78%. Hal ini menunjukkan bahwa religius berpengaruh terhadap PKR Murabahah.
5. Secara bersama-sama, margin, pendapatan, pelayanan dan religi berpengaruh terhadap PKR Murabahah sesuai dengan teori dan hasil penelitian yang terdahulu.

B. Saran-saran

Agar penelitian ini mendekati kesempurnaan, saran penulis adalah:

1. Program Studi Ekonomi Islam Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Sumatera Utara (Prodi Ekni PPs. IAIN-SU) Medan;
 - a. Agar kajian ekonomi Islam lebih fokus dan tepat sasaran, perlu dipikirkan ke depan untuk membuka konsentrasi-konsentrasi baru, misalnya Bank Islam, Asuransi Islam, Pegadaian Islam, Sekuritas Islam dan sebagainya.
 - b. Kurikulum Prodi Ekni ini terasa kurang tepat. Hal ini dapat dilihat dengan terbatasnya sks mata kuliah wajib program studi dan terlalu

banyaknya sks mata kuliah wajib program. Seharusnya sks mata kuliah wajib program studi lebih banyak ketimbang sks mata kuliah wajib program.

- c. Agar terus melahirkan sumber daya insani (SDI), sudah saatnya Prodi Ekni PPs. IAIN-SU Medan membuka program doktor (S3).
 - d. Sulitnya mencari literatur ekonomi Islam di perpustakaan PPs. IAIN-SU Medan.
2. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dan atau Perbankan Syariah;
- a. Perlunya sosialisasi dan pemasyarakatan perbankan syariah di tengah-tengah masyarakat. Selama ini masyarakat umumnya beranggapan bahwa LKS dan atau perbankan syariah sama saja dengan bank konvensional hanya tukar luarnya saja. Hal ini menjadi pekerjaan rumah dan tanggung jawab semua pihak, tidak saja perbankan syariah, akademisi dan intelektual muslim, tetapi juga pemerintah selaku pemegang kuasa di negara ini baik daerah maupun pusat dan serta seluruh umat Islam.
 - b. LKS dan atau perbankan syariah diharapkan untuk terus mampu memberikan pelayanan terbaiknya kepada masyarakat perbankan dan mampu menyediakan produk-produk syariahnya dengan kelengkapan dan kesempurnaan produk, sehingga produk perbankan syariah ini mendapat hati masyarakat luas. Sangat diperlukan upaya dan kemauan serta kesungguhan yang keras dari pihak LKS dan atau perbankan syariah sendiri dalam melengkapi produk-produk dan jasa perbankannya.
 - c. Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia selaku bank sentral juga selaku otoritas moneter terus memberikan perhatian dan dorongan yang serius terhadap keberadaan dan perkembangan LKS dan atau perbankan syariah di Indonesia sebagaimana perbankan konvensional yang lebih dahulu ada. Hal ini sangat penting mengingat potensial Bank Syariah cukup besar dan tidak kalah sekiranya diberi kesempatan yang sama dalam segala hal.

3. Masyarakat; Sebagai masyarakat muslim, sangat diharapkan peran aktifnya tidak hanya sebagai debitur ataupun nasabah, tetapi juga sebagai mitra LKS dan atau perbankan syariah serta dengan berlahan mulai meninggalkan perbankan konvensional yang bernotaben riba dan bunga. Padahal tawaran memilih perbankan syariah di mata orang muslim jelas halal dan baik karena tidak menggunakan hitungan bunga yang masuk kategori riba. Tinggalkan yang riba, beralihlah ke jalan halal. Memang tak bisa dipungkiri, dewasa ini masyarakat muslim masih lebih memilih bank konvensional daripada bank syariah.
4. Akademisi; Diharapkan kepada akademisi dan juga para pakar ekonomi Islam agar terus mendalami sekaligus terus melakukan penelitian tentang LKS dan atau perbankan syariah ini dan hasilnya memberikan masukan yang bermanfaat serta berguna untuk kebaikan dan kesempurnaan LKS dan atau perbankan syariah nantinya.

DAFTAR PUSTAKA

Alquranul Karim.

Al Kaaf, Abdullah Zaky. *Ekonomi Dalam Perspektif Islam*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2002.

Amalia, Kiki. *Analisis Perilaku Debitur Dalam Proses Keputusan Pembelian KPR di Wilayah Bogor Untuk Pengembangan Produk KPR iB*. Tesis tidak diterbitkan. Bogor: Program Studi Manajemen dan Bisnis Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor, 2011.

Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, cet. 1, 2001.

- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, ed. revisi VI, 2006.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2008.
- BI Masuk Kampus Sosialisasikan Perbankan Syariah* (Harian Analisa, 09 Januari 2012).
- BI Klaim Keuangan Syariah RI Peringkat ke-4 Dunia* (Harian Analisa, 14 Oktober 2011).
- Bank Indonesia. *Outlook Perbankan Syariah*, 2011.
- Corporate News. *CIMB Niaga Syariah Meraih 5 Islamic Finance Award 2011*. Internal Communication-Corporate Communication (17 November 2011).
- Claudia. *Pembiayaan Murabahah Bank Syariah Mandiri Pada Usaha Kecil*. Tesis tidak diterbitkan. Jakarta: Fakultas Hukum Magister Kenotariatan Universitas Indonesia, 2003.
- Dajan, Anton. *Pengantar Metode Statistik Jilid II*. Jakarta: LP3ES, 1986.
- Dendawijaya, Lukman. *Manajemen Perbankan*. Bogor: Ghalian Indonesia, 2005.
- Firdaos, Awang. *Analisis Pengaruh Jarak ke Jalan Lingkar Luar Terhadap Nilai Jual Properti Perumahan di Kecamatan Depok Sleman Yogyakarta*. Jakarta, Jurnal Survey dan Penilaian Vol. 001, 2005.
- <http://www.4skripsi.com>. Diakses tanggal 09 Februari 2012.
- <http://www.hariansumutpos.com>. Diakses tanggal 21 Maret 2012.
- <http://www.medanbisnisdaily.com>. Diakses tanggal 21 Maret 2012.
- Harun, Ubay. *Murabahah Dalam Perspektif Fiqh dan Sistem Perbankan Islam*. Jakarta, Hukum Islam Vol. V No. 3, 2006.
- Indriantoro, Nur dan Supomo, Bambang. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: BPFE, 1999.
- Karim, Adiwarmanto A. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, cet. 7, 2010.
- _____. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. The International Institute of Islamic Thought (IIIT). 2002.

- Kinarso, Yuni Yoga. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Rumah Sederhana di Kotamadya Bandung*. Jakarta, Jurnal Survey dan Penilaian Vol. 028, 2004.
- Kuncoro, Mudrajad. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Penerbit Erlangga, ed. 3, 2009.
- Mannan, M. Abdul. *Islamic Economic, Theory dan Practice*, terj. M. Nastangin, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1997.
- Oktarianisa, Sefti. *KPR Syariah CIMB Niaga Tumbuh 80 Persen* (Harian Republika, 23 September 2011).
- Purnami, Suri. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Nisbah Bagi Hasil Sistem Pembiayaan Mudharabah Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Cabang Medan*. Tesis tidak diterbitkan. Medan: Program Studi Ekonomi Islam Pascasarjana IAIN-SU Medan, 2003).
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2007.
- Rachman, Taufik. *Margin Tetap Menjadi Daya Tarik Utama KPR Syariah*. <http://www.republika.co.id>. Diakses tanggal 09 Maret 2012.
- Rahma, Intan Sari Zaitun. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Perumahan Tipe Cluster (Studi Kasus Perumahan Taman Sari) di Kota Semarang*. Skripsi tidak diterbitkan. Semarang: Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang, 2010).
- Rivai, Veithzal dan Buchari, Andi, *Islamic Economics: Ekonomi Syariah Bukan Opsi, Tetapi Solusi!* Jakarta: Bumi Aksara, 2009.
- Syariah Banking Program. *Product Knowledge Consumer Lending* (Learning and Knowledge Management Group CIMB Niaga Vol. 1, 2009).
- Sangadji, Etta Mamang dan Sopiah. *Metodologi Penelitian: Pendekatan Praktis Dalam Penelitian*. Yogyakarta: ANDI, 2010.
- Santoso, Singgih. *Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2001.
- _____ *Mastering SPSS Versi 19*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2011.
- Sarwoko. *Dasar-Dasar Ekonometrika*. Yogyakarta: ANDI, ed. 1, 2005.

- Sudjana. *Metode Statistik*. Bandung: PT. Tarsito, ed. 5, 1989.
- Sugawaty. *Analisis Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Medan*. Skripsi tidak diterbitkan. Medan: Fakultas Ekonomi Departemen Akuntansi Universitas Sumatera Utara, 2009.
- Suhendar. *Wuih! Kebutuhan Rumah Capai 2,6 Juta Unit Per Tahun*. <http://finance.detik.com>. Diakses tanggal 16 Februari 2012.
- Sukirno, Sadono. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, ed. 3, 2005
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta, cet. 1, 2011.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, cet. 5, 2010.
- Wibisono, Dermawan. *Riset Bisnis: Panduan Bagi Praktisi dan Akademis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003.
- Wiroso. *Produk Perbankan Syariah: Dilengkapi UU Perbankan Syariah dan Kodefikasi Produk Bank Indonesia*. Jakarta: LPFE Usakti, ed. 1, cet. 1, 2009.
- Yogaswara, Rhesa. *Skema Pembiayaan Perumahan Syariah*. <http://www.scribd.com/doc/33564431/Skema-Pembiayaan-Perumahan-Syariah-Rhesa-Yogaswara>. Diakses tanggal 04 Januari 2012.
- Yuwono, Prpto. *Pengantar Ekonometri*. Yogyakarta: ANDI, ed. 1, 2005.