

BAB II

STUDI KEPUSTAKAAN

A. Kerangka Teoritik

1. Teori Pendapatan

Dalam konsep mengukur kondisi ekonomi seseorang atau rumah tangga, salah satu yang paling sering digunakan adalah melalui tingkat pendapatannya. Pendapatan atau penghasilan menunjukkan seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi.

Dan dalam bahasa lain pendapatan dapat juga diuraikan sebagai keseluruhan penerimaan yang diterima pekerja atau karyawan baik berupa fisik maupun non fisik atau makanan atau non makanan selama ia melakukan pekerjaan di dalam suatu perusahaan, instansi atau pada tempat ia bekerja. Setiap orang melakukan aktifitas kerja berusaha untuk memperoleh pendapatan dengan jumlah yang maksimal agar bisa memenuhi kebutuhan-kebutuhan hidupnya. Maksud utama para tenaga kerja yang bersedia melakukan pekerjaan tersebut adalah untuk mendapatkan pendapatan yang cukup baginya dan bagi keluarganya. Dengan terpenuhi kebutuhan-kebutuhan hidupnya ataupun rumah tangganya maka kehidupan yang sejahtera akan tercapai.¹

Dan dapat dikatakan bahwa pendapatan itu terdiri dari upah atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan deviden, serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran atau pensiunan. Tetapi di sini penulis hanya menjabarkan pendapatan yang berupa upah atau gaji yang diterima tenaga kependidikan.

Untuk lebih jelasnya dalam hal ini penulis akan menguraikan pengertian upah atau gaji. Upah adalah segala macam bentuk penghasilan (*earnings*) yang diterima buruh atau pekerja baik berupa uang maupun barang dalam jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi.² Menurut peraturan pemerintah tahun 1980 tentang perlindungan upah dalam pasal 1 yaitu : Upah adalah suatu penerimaan sebagai imbalan dari pengusaha kepada buruh untuk sesuatu pekerjaan atau jasa yang telah dilakukan, dinyatakan atau dinilai dalam bentuk uang yang ditetapkan

¹ F.Winarni dan G. Sugiyarso. (2008). *Administrasi Gaji dan Upah*, Buku ke-2, Edisi Revisi. Yogyakarta : Penerbit Pustaka Widyatama. h.28

² Hasibuan, Nurimansyah, *Upah Tenaga Kerja Dan Konsentrasi Pada Sektor Industri*, (Jakarta: Prisma, 1981), h. 3

menurut suatu persetujuan atau peraturan perundang-undangan dan dibayarkan atas dasar suatu perjanjian kerja antara pengusaha dengan buruh, termasuk tunjangan baik untuk buruh sendiri maupun keluarganya.³

Definisi pendapatan menurut Niswonger memberikan penekanan pada konsep pengaruh terhadap ekuitas pemilik, yaitu : “Pendapatan (*revenue*) adalah peningkatan ekuitas pemilik yang diakibatkan oleh proses penjualan barang dan jasa kepada pembeli”.⁴

Dari beberapa pengertian tersebut kita telah mendapatkan gambaran yang jelas mengenai upah meskipun ungkapan kalimatnya sedikit berbeda antara satu sama lain. Sering dijumpai perbedaan pengertian antara upah dan gaji menurut waktu dan golongan pekerja yang tertera dalam banyak *text book* antara lain : *wages are costumarity distinguished from salaries, with wages being used for payments to factory or blue-collar workers and salaries being used for payment to supervisory or professional workers*. Pengertian ini menyebutkan bahwa upah diberikan kepada pekerja pabrik atau buruh sedangkan gaji diberikan kepada mereka yang digolongkan kepada pekerja profesional seperti pengawas, mandor dan manajer.

Dengan adanya penafsiran yang berbeda terhadap pengertian pendapatan bagi pihak yang berkompeten disebabkan karena latar belakang disiplin yang berbeda dengan penyusunan konsep pendapatan bagi pihak tertentu. Konsep pendapatan belum dapat dijelaskan secara universal karena perbedaan sudut pandang dari para ahli yang merumuskan sesuai dengan disiplin ilmu yang dimilikinya.

Secara garis besar Teori pendapatan dapat ditinjau dari :

1. Teori Pendapatan Menurut Ilmu Ekonomi.

Pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam seminggu dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pengertian tersebut menitikberatkan pada pola kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Secara garis besar, pendapatan adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi. Definisi pendapatan menurut ilmu ekonomi menutup

³ Sekretariat Negara, *Himpunan Peraturan Negara*, (Jakarta: 1981), Triwulan I, h. 51

⁴ Niswonger, *et. all, Prinsip-Prinsip Akuntansi*, edisi 19, Alih Bahasa: Alfonsus Sirait, (Jakarta: Erlangga, 1999), h. 45

kemungkinan perubahan lebih dari total harta kekayaan, badan usaha awal periode dan menekankan pada jumlah nilai yang statis pada akhir periode.⁵

Teori pendapatan menurut ilmu ekonomi dikemukakan oleh Wild, "*economic income is typically measured as cash flow plus the change in the fair value of net assets. Under this definition, income includes both realized (cash flow) and unrealized (holding gain or loss) competents*". Menurut Wild, pendapatan secara khusus diukur sebagai aliran kas ditambah perubahan dalam nilai bersih aktiva. Wild memasukkan pendapatan yang dapat direalisasikan sebagai komponen pendapatan.⁶

Dari definisi yang dikemukakan di atas, pendapatan menurut ekonomi mengindikasikan adanya suatu aliran dana (kas) yang terjadi dari satu pihak kepada pihak lainnya. Menurut Rosyidi "pendapatan harus didapatkan dari aktivitas produktif".⁷

Pendapatan bagi masyarakat (upah, bunga, sewa dan laba) muncul sebagai akibat jasa produktif (*productive service*) yang diberikan kepada pihak *business*. Pendapatan bagi pihak *business* diperoleh dari pembelian yang dilakukan oleh masyarakat untuk memperoleh barang dan jasa yang dihasilkan atau diproduksi oleh pihak *business*, maka konsep pendapatan (*income*) menurut ekonomi pada dasarnya sangat berbeda dengan konsep pendapatan (*revenue*) menurut akuntansi.

2. Teori Pendapatan Menurut Ilmu Akuntansi.

Konsep pendapatan menurut ilmu akuntansi dapat ditelusuri dari dua sudut pandang yaitu :

- 1) Pandangan yang menekankan pada pertumbuhan atau peningkatan jumlah aktiva yang timbul sebagai hasil dari kegiatan operasional perusahaan pendekatan yang memusatkan perhatian kepada arus masuk atau *inflow*. Menurut SFAC (Statement of Financial Accounting Concepts) No. 6 dalam Kieso "*Revenue are inflows or other enchancement of assets of an entity or settlement of its liabilities (a combination of*

⁵ Bronson, William H., *Macroeconomics Theory and Policy*, (London: Harper and Row Publisher, 1972), h. 135

⁶ Wild, Jhon J., dan Robert F. Halsen, *Financial Statement Analysis*, (New York: Mc. Graw-Hill, 2003), h. 311

⁷ Rosjidi, *Teori Akuntansi, Tujuan, Konsep, dan Struktur*, edisi I (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1999), h. 100

2) Pandangan yang menekankan kepada penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan serta penyerahan barang dan jasa atau *outflow*. Dalam PSAK nomor 23 paragraf 06 Ikatan Akuntansi Indonesia menyatakan bahwa “Pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal”⁹

Menurut kaidah Islam pendapatan atau dalam bahasa agama sama dengan rezeki adalah sesuai dalam Alquran Surat Al Baqarah ayat 60 yang berbunyi:

Artinya : “Dan (ingatlah) ketika Musa memohon air untuk kaumnya, lalu Kami berfirman: "Pukullah batu itu dengan tongkatmu". Lalu memancarlah daripadanya dua belas mata air. Sungguh tiap-tiap suku telah mengetahui tempat minumnya (masing-masing) Makan dan minumlah rezki (yang diberikan) Allah, dan janganlah kamu berkeliaran di muka bumi dengan berbuat kerusakan.”¹⁰

[illegible]

¹⁰ Q.S. Al Baqarah/2: 60

Artinya : *“Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu.”*¹¹

Berdasarkan ayat di atas dapat disimpulkan bahwa :

- a) Allah SWT memerintahkan kita untuk mencari rezeki di muka bumi ini dengan bebas.
- b) Kebebasan yang diberikan Allah SWT harus tetap berada dalam nilai-nilai Islam.
- c) Nilai-nilai tersebut adalah, baik dan halal.
- d) Pemanfaatan rezeki atau pendapatan tersebut juga harus dimanfaatkan dengan baik dan halal pula.
- e) Konsep konsumsi dari yang tidak tepat dapat dikatakan tidak baik seperti konsumsi secara berlebihan.¹²

2. Sumber Pendapatan

Ada tiga sumber pendapatan rumah tangga yaitu:

- a. Pendapatan dari gaji dan upah.

Gaji dan upah adalah balas jasa terhadap kesediaan menjadi tenaga kerja. Besar gaji atau upah seseorang secara teoritis sangat tergantung dari produktivitasnya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi produktivitas yaitu :

- 1) Keahlian (*skill*) adalah kemampuan teknis yang dimiliki seseorang untuk mampu menangani pekerjaan yang dipercayakan. Makin tinggi jabatan seseorang, keahlian yang dibutuhkan semakin tinggi, karena itu gaji atau upahnya juga semakin tinggi
- 2) Mutu modal manusia (*human capital*) adalah kapasitas pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dimiliki seseorang, baik karena bakat bawaan maupun hasil pendidikan dan penelitian
- 3) Kondisi kerja (*working conditions*) adalah lingkungan dimana seseorang bekerja. Bila risiko kegagalan atau kecelakaan makin tinggi, walaupun tingkat keahlian yang dibutuhkan tidak jauh berbeda.¹³

- b. Pendapatan dari aset produktif.

¹¹ Q.S. Al Baqarah/2: 168

¹² Ascarya.2007.*Akad dan Produk Bank Syariah*.Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.h.36

¹³ Malayu S.P Hasibuan,. *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi revisi*. Penerbit Bumi Aksara. Jakarta

Aset produktif adalah aset yang memberikan pemasukan atas batas jasa penggunaannya. Ada dua kelompok aset produktif yaitu:

- 1) *Asset Financial* seperti deposito yang menghasilkan pendapatan bunga, saham, yang menghasilkan deviden dan keuntungan atas modal bila diperjualbelikan.
 - 2) *Non Asset Financial* seperti rumah yang memberikan penghasilan sewa.
- c. Pendapatan dari pemerintah.

Pendapatan dari pemerintah atau penerimaan transfer adalah pendapatan yang diterima bukan sebagai balas jasa input yang diberikan. Atau pembayaran yang dilakukan oleh pemerintah misalnya pembayaran untuk jaminan sosial yang diambil dari pajak yang tidak menyebabkan pertambahan dalam output.

B. Teori Biaya Transportasi

Transportasi adalah kegiatan pemindahan penumpang dan barang dari satu tempat ke tempat lain. Dalam transportasi terdapat unsur pergerakan (*movement*), dan secara fisik terjadi perpindahan tempat atas barang atau penumpang dengan atau tanpa alat angkut ke tempat lain.

Dalam konteks transportasi perkotaan, masyarakat perkotaan dapat dibedakan dalam dua kelompok:

1. Kelompok pertama adalah kelompok masyarakat yang mempunyai kemampuan untuk memilih apakah akan menggunakan kendaraan pribadi atau menggunakan angkutan umum dalam melakukan perjalanan (*Choice Users*).
2. Kelompok kedua adalah kelompok masyarakat yang karena alasan tertentu hanya tergantung kepada sarana angkutan umum untuk melakukan perjalanan (*Captive Users*).

Kegiatan transportasi melibatkan berbagai pihak yang mempunyai kepentingan yang berbeda. Masing-masing pihak mempunyai pandangan tersendiri mengenai performansi transportasi kota. Dalam konteks ini, performansi sistem transportasi dapat dilihat dari beberapa sudut pandang (perspektif), yaitu :

- a. Dari sudut pandang pengguna jasa (users)

Atribut tingkat pelayanan yang biasanya menjadi indikator penilaian adalah total waktu perjalanan, total waktu menunggu, total ongkos, probabilitas kerusakan atau kehilangan barang dan jarak berjalan kaki untuk menjangkau kendaraan disamping aspek kenyamanan dalam kendaraan.

- b. Dari sudut pandang penyedia jasa (operator)

Pada umumnya operator memandang performansi berdasarkan dimensi finansial dari sub sistem yang mereka tangani, yaitu performansi dari sarana, tenaga kerja dan fasilitas operasi yang digunakan.

- c. Dari sudut pandang pihak lain (selain operator dan users)

Mereka ini adalah kelompok orang yang tidak terlibat secara langsung dalam kegiatan transportasi tetapi turut merasakan dampak dari kegiatan transportasi, seperti dampak pencemaran lingkungan, dampak sosial dan dampak ekonomi yang timbul akibat adanya konsumsi berbagai sumber daya untuk kegiatan transportasi.

1. Biaya langsung

Yaitu kelompok biaya yang secara langsung dapat dihitung per km kendaraan, tetapi ada sebagian biaya lagi yang dihitung per km kendaraan setelah dihitung biaya per tahun. Pedoman perhitungan komponen-komponen biaya langsung adalah sebagai berikut :

1. Biaya penyusutan kendaraan produktif
2. Biaya bunga modal kendaraan produktif
3. Awak bus
4. Bahan bakar minyak
5. Ban
6. Servis kecil
7. Servis besar
8. Pemeriksaan
9. Penambahan oli
10. Suku cadang dan bodi
11. Cuci bus
12. Retribusi terminal
13. STNK/Pajak kendaraan
14. Kir

15. Asuransi

2. Biaya tidak langsung

Yaitu kelompok biaya yang secara tidak langsung mempengaruhi produksi jasa angkutan umum. Komponen biaya tidak langsung dapat dibagi menjadi 2 yaitu :

1. Biaya pegawai selain awak kendaraan
2. Biaya pengelolaan

Transportasi memiliki banyak peran di masyarakat, baik ekonomi, social, politik maupun dalam menjaga pertahanan keamanan serta mempertahankan negara kesatuan. Secara rinci peranan transportasi tersebut seperti di bawah ini.

1. Peranan Ekonomi

Dalam pertumbuhan ekonomi, kebutuhan akan transportasi pasti meningkat pula, secara umum dapat dilihat dari 3 faktor.

- a. Produksi meningkat → bahan baku yang diangkut dari lokasi bahan / pertanian meningkat, demikian juga hasil produksi yang diangkut ke konsumen meningkat pula.
- b. Peningkatan volume produksi → berarti perluasan wilayah eksploitasi sumber bahan baku dan wilayah pemasaran
- c. Peningkatan kegiatan ekonomi → meningkatkan mobilitas

Pada prinsipnya jika sistem transportasi dapat diselenggarakan secara optimum, maka nilai tambah ekonomis dapat diperbesar. Selain itu penyediaan sarana transportasi tidak sama dengan barang yang lain, dimana sarana ini dapat disimpan untuk dilayankan pada waktu dan tempat lain. Jika kelebihan mubazir dan hilang begitu saja

2. Peranan Sosial

Manusia sebagai makhluk sosial butuh interaksi dengan sesama dalam memenuhi kebutuhan sosialnya, misal berkunjung ke sanak saudara/teman, menengok orang sakit, menghindari undangan pesta dan lain-lain. Dalam hal ini transportasi menyediakan berbagai kemudahan yaitu :

- a) memperpendek jarak antara rumah dan pusat kegiatan lainnya
- b) menyediakan berbagai sarana dan prasarana
- c) perluasan wilayah kota ke daerah pinggiran
- d) pelayanan untuk perorangan atau kelompok

- e) perjalanan rekreatif
- f) perluasan jangkauan perjalanan social

3. Peranan Politik

Indonesia sebagai negara kepulauan, secara politis rentan terhadap masalah kesatuan dan persatuan bangsa. Oleh karena itu dibutuhkan peranan politik untuk mengembangkan sistem transportasi yang handal dalam rangka meningkatkan persatuan dan kesatuan bangsa. Beberapa peranan transportasi secara politik antara lain:

- a) meningkatkan kualitas persatuan dan kesatuan dengan meniadakan daerah isolasi
- b) meratakan hasil-hasil pembangunan
- c) memudahkan mobilitas dalam pertahanan dan keamanan
- d) untuk memudahkan mobilitas jika terjadi bencana alam

4. Peranan lingkungan.

Penyelenggaraan transportasi saat ini masih terfokuskan pada bidang teknologi, ekonomi, dan pelayanan atas jasa transportasi. Seperti halnya jasa pelayanan lainnya, penyediaan transportasi membawa sejumlah dampak sampingan yang tidak dikehendaki seperti, kecelakaan, polusi udara, kebisingan, getaran, debu yang melampaui batas. Pertumbuhan ekonomi yang menuntut penambahan transportasi ternyata membawa dampak yang tidak diinginkan. Oleh karena itu diharapkan sistem transportasi selain dapat melayani pengguna sistem secara optimal, juga tidak merusak lingkungan. Sangat diharapkan sistem transportasi dapat memperbaiki kualitas lingkungan hidup masyarakat.

Selain peranan tersebut di atas transportasi juga berperan dalam bidang hukum, perkembangan wilayah dan peranan geografi serta dalam pertahanan keamanan.

Prinsip dasar dari pengembangan teknologi transportasi adalah usaha peningkatan kinerja pergerakan penumpang dan barang dengan berpatokan pada indikator jenis dan karakteristik teknologi transportasi dalam hal ini tingkat pelayanan dan operasi sistem dan kompleksnya permasalahan. Hal ini tercermin dari keterbatasan kapasitas, jarak tempuh dan kecepatan pergerakan serta kenyamanannya. Kemudian disusun konsep perbaikan dan pengembangan teknologi transportasi.

Dalam perkembangannya selain untuk mengatasi masalah di atas, teknologi transportasi dituntut untuk dapat meningkatkan kinerja nya sehingga dapat menekan biaya transportasi. Kinerja transportasi ini tercermin dalam biaya per ton-km atau orang/km dari masing-masing alat angkut.

Sampai saat ini belum dihasilkan suatu bentuk teknologi transportasi yang benar-benar mampu memenuhi setiap aspek tuntutan kapasitas dukung, jarak tempuh, kecepatan pergerakan, kenyamanan dan keringanan biaya secara sempurna.

Sebagai gambaran perkembangan teknologi transportasi secara singkat seperti berikut :

a. Transportasi Darat

Awalnya manusia memindahkan barang dengan tangan dan punggungnya, tapi kemampuannya sangat terbatas. Kemudian mulai menggunakan hewan (kuda, keledai, unta dll) sehingga produktivitas, jarak tempuh, kecepatan perpindahan meningkat, Sejalan dengan kemajuan teknologi, mulai dikembangkan kereta kuda / pedati, selanjutnya perkembangan teknologi otomotif, metal dan elektronika membuat orang dapat memanfaatkan sumber daya alam untuk membuat bermacam-macam kendaraan bermotor dan lokomotif yang cukup berhasil memenuhi kebutuhan pergerakan penumpang dan barang.

b. Transportasi Laut

Sebelum dapat memanfaatkan tenaga angin, manusia menggunakan rakit dan sampan sebagai sarana pengangkut penumpang dan barang melalui laut. Dengan dukungan perkembangan teknologi dapat dibuat perahu motor, kapal laut berbagai jenis ukuran dan

fungsi sehingga keterbatasan kapasitas, jarak tempuh, kecepatan dan lain-lain dapat diatasi.

c. Transportasi Udara

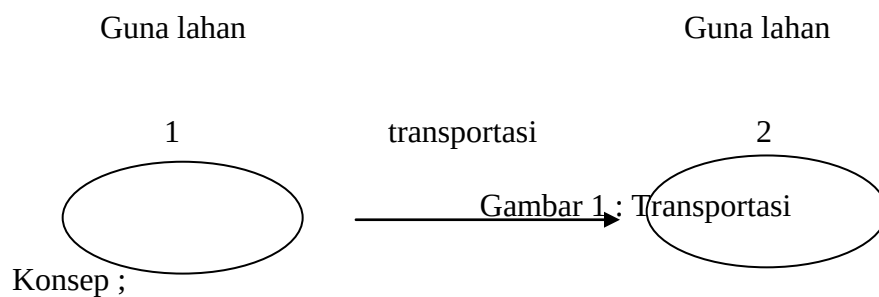
Seperti angkutan yang lain, transportasi udara juga berkembang. Pemanfaatan burung merpati untuk sarana transportasi informasi memiliki keterbatasan daya angkut. Perkembangan teknologi yang ada sudah dapat menciptakan pesawat terbang, helicopter, hidrofoil dan jenis-jenis angkutan udara lainnya bukti kerja keras manusia dalam rangka melawan keterbatasan angkutan udara, sehingga sekarang transportasi udara mampu mengangkut penumpang dan barang dalam jumlah yang lebih banyak dengan aman, cepat, nyaman ke tempat-tempat yang jauh.

Pengembangan teknologi masa mendatang diarahkan kepada kemampuan mengatasi keterbatasan kapasitas angkut, jarak tempuh, kecepatan pergerakan, kenyamanan, keselamatan, biaya ringan dan tidak merusak lingkungan. Dengan kata lain perbaikan sistem transportasi diharapkan mampu mengurangi total biaya transportasi serta mampu mengurangi kerusakan lingkungan.

Transportasi merupakan jasa (industri jasa) yang mempunyai karakteristik khusus, antara lain :

- a. *Intangible* : dpt dirasakan, tapi tidak dapat dipegang seperti material
- b. *Perishable* : sekali digunakan maka selesai, konsumen / penumpang hanya dapat membawa pulang kesan
- c. *Immediate* : kebutuhan akan jasa transportasi tidak dapat ditangguhkan
- d. *Complex* : transportasi melibatkan banyak orang, sarana dan prasarana (lihat penjelasan di muka)
- e. *Amorphous* : penilaian mutu pelayanan transportasi bervariasi tergantung pendapat perseorangan.

Dalam sistem transportasi, tata guna lahan merupakan salah satu hal yang mempunyai pengaruh besar. Letak daerah pemukiman, pertanian, industri dll yang berbeda tiap daerah menghasilkan pola dan karakteristik pergerakan/transportasi yang berbeda pula masing-masing daerah. Perubahan dan perkembangan daerah baru akan menimbulkan arus pergerakan orang dan barang, artinya timbul transportasi baru untuk melayani daerah tersebut. Termasuk dalam hal ini adalah pemekaran kota sebagai akibat bertambahnya jumlah penduduk dan aktifitas manusia.



Konsep yang digunakan dalam interaksi antara guna lahan dan transportasi adalah seperti berikut.

- A. → guna lahan dan fasilitas transportasi merupakan sistem tertutup
 - kegiatan guna lahan memerlukan pengadaan prasarana transportasi
 - sedang pengadaan prasarana transportasi mendorong timbulnya kegiatan guna lahan.
- B. → besarnya lalu lintas yang terjadi tergantung tingkat kegiatan guna lahan dan karakteristik fisik fasilitas transportasi.

Dengan demikian seorang *Land Use Planner* dapat *menghidupkan dan mematikan* suatu daerah dengan mengubah tata guna lahannya. Pengadaan prasarana dan sarana transportasi memacu timbulnya kegiatan guna lahan tampak pada daerah yang baru dibuka, keramaian / perkembangan terjadi di sekitar jalan baru. Pembuatan jalan baru dapat memacu perkembangan daerah, demikian juga sebaliknya keramaian suatu daerah atau pembangunan fasilitas umum baru (mall, pasar, kampus dll) akan menyebabkan dibukanya jalan baru. Oleh karena itu

pembangunan fasilitas umum yang baru pada daerah yang sudah padat perlu hati-hati. Sebab akan membangkitkan arus lalu lintas. Lebih jauh dapat dilihat lagi pada “*land use transportation cycle*”.

Tujuan :

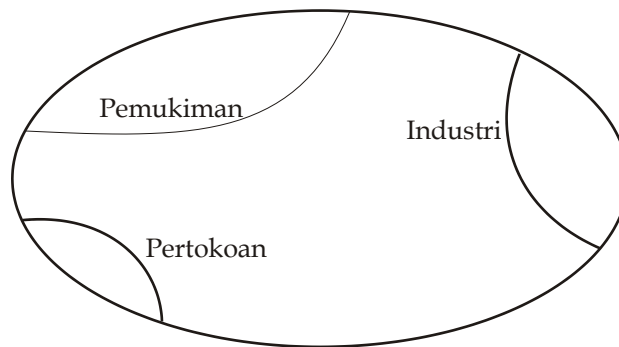
Perencanaan sistem interaksi *land use* dan transportasi ini adalah untuk mencapai keseimbangan yang efisien antara kegiatan guna lahan dan kemampuan transportasi. Dengan kata lain, tidak bisa merencanakan suatu tata guna lahan tanpa sekaligus merencanakan sistem transportasinya.

Contoh Ploting tata guna lahan ;

1. EXPLICIT

Pada sistem ini tiap jenis peruntukan / kegiatan dibedakan lokasinya ;

- pemukiman
- industri
- pertokoan



Gambar 2 : Tata Guna Lahan

- Keuntungan ;
- kegiatan tersentralisir
 - rumah tidak terganggu polusi
 - arah yang dituju lebih jelas
- Kerugian ;
- lalu lintas searah
 - kalau siang ramai, kalau malam sepi
 - terjadi “*lonely street*”

2. MIX LAND USE

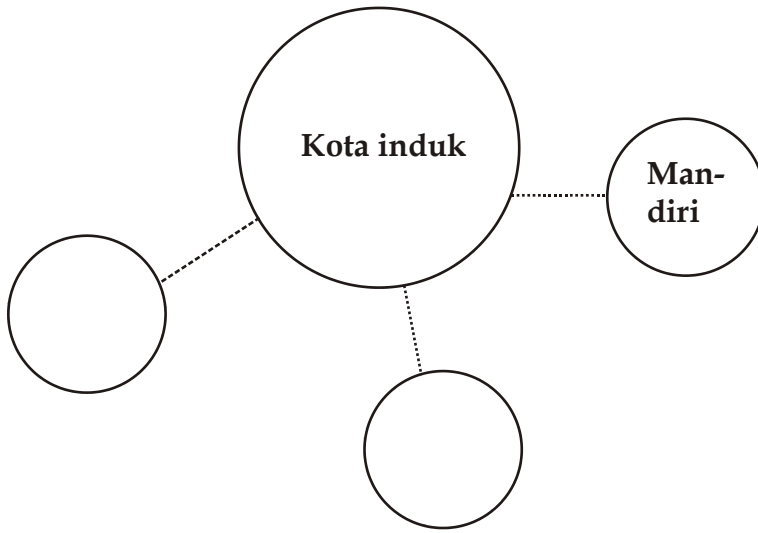
Pada sistem ini tiap kegiatan tidak dibedakan lokasinya, jadi lokasi perumahan, pertokoan dan bahkan industri bisa jadi ada di lokasi yang sama. Konsep dasar yang digunakan adalah orang bekerja sedekat mungkin dengan rumah. Sehingga banyak perumahan pegawai yang satu lokasi dengan kantor tempatnya bekerja. Bahkan secara ekstrem ada bangunan bertingkat dimana lantai teratas untuk perumahan, lantai bawahnya untuk kantor dan lantai dasar untuk super market sedang basement untuk parkir. Kondisi seperti ini banyak terjadi pada daerah-daerah pusat perdagangan, perkantoran dimana sering terjadi kemacetan lalu lintas dan harga tanah yang sangat mahal sehingga orang memanfaatkan tanah seefisien mungkin (sistem Blok / super blok). Pada skala kecil dikenal istilah rumah-toko (ruko) atau rumah kantor (rukan) yang banyak dijumpai di daerah urban.

Ditinjau dari segi transportasi sistem *mix-land-use* menguntungkan karena akan mengurangi jumlah pergerakan kendaraan di jalan raya yang pada akhirnya mengurangi kemacetan lalu lintas.

3. GUNA LAHAN DOMINASI

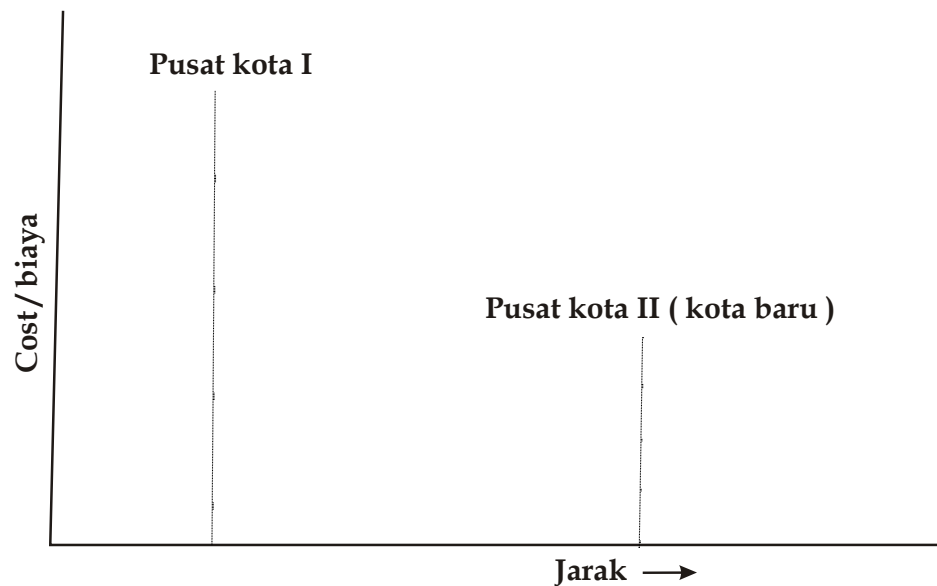
Merupakan gabungan dari sistem 1 dan 2. Misalnya suatu lokasi dengan dominasi perumahan, tetapi ada juga pertokoan, bengkel, kantor dll, atau sebaliknya suatu lokasi perkantoran tapi ada toko, bengkel dan pemukiman. Ditinjau dari sisi transportasi hal ini tidak baik, karena misalnya bengkel berkembang maka trotoar akan dipakai untuk kegiatan bengkel dan ini akan mengganggu fungsi dari trotoar sebagai fasilitas pejalan kaki.

Konsep ini menjadi dasar berkembangnya kota mandiri, dengan harapan semua kegiatan yang ada (bekerja, belanja, bertempat tinggal, belajar dll.) difasilitasi di kota mandiri sehingga tidak menjadi beban kota yang sudah ada. Berkembangnya juga kota-kota satelit di daerah urban yang diharapkan nantinya berkembang sebagai kota sendiri.



Gambar 3 : Lahan Dominasi

Tetapi kota mandiri yang direncanakan banyak yang belum sepenuhnya berhasil karena ternyata orang-orang yang tinggal di kota mandiri, bekerjanya masih di Jakarta (kota induk) sehingga jalan-jalan ke Jakarta tetap saja macet.

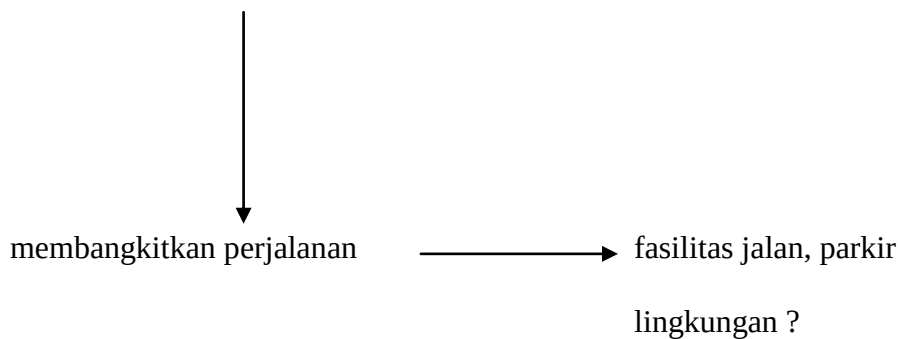


Gambar 4 : Grafik Hubungan Biaya dan Jarak

Pada pusat kota, harga tanah untuk perkantoran sangat mahal, semakin jauh dari pusat kota harga tanah semakin murah, hal ini akan berbeda jika di luar kota ada daerah/kota satelit atau kota mandiri. Sebaliknya biaya untuk transportasi semakin dekat dengan tempat bekerja, biaya makin murah.

Dengan demikian perlu pertimbangan yang matang bagi pemerintah untuk memberikan izin peruntukan suatu lahan. Sebagai contoh adalah pembangunan fasilitas umum (mall) dll.

1). Pembangunan Mall



2). Penyebaran lokasi “kampus” di sekitar kota / di luar kota akan banyak mengurangi kepadatan kota.

3). Munculnya lokasi-lokasi perumahan yang lagi marak akan membangkitkan perjalanan.

Penentuan zona-zona dalam tata guna tanah (zona industri, jasa perumahan dsb) sebetulnya merupakan “*transport demand*” yang perlu dilayani (lihat “*land use transportation cycle*”).

C. Teori Pelayanan

Secara harfiah, menurut Kamus Umum Bahasa Indonesia karya WJS Poerwadarminta, pelayanan adalah menolong menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain, seperti tamu

atau pembeli. Di bidang manajemen, beberapa pakar menguraikannya secara beragam yang diolah dari kata service, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. *Self Awareness & Self Esteem* : Menanamkan kesadaran diri bahwa melayani adalah tugasnya dan melaksanakannya dengan menjaga martabat diri dan pihak lain yang dilayani.
- b. *Empathy & Enthusiasm* : Mengetengahkan empati dan melayani pelanggan dengan penuh kegairahan.
- c. *Reform* : Berusaha untuk memperbaiki pelayanan.
- d. *Vision & Victory* : berpandangan ke masa depan dan memberikan layanan yang baik untuk memenangkan semua pihak.
- e. *Initiative & Impressive* : Memberikan layanan dengan penuh inisiatif dan mengesankan pihak yang dilayani.
- f. *Care & Cooperative* : Menunjukkan perhatian kepada pelanggan dan membina kerja sama yang baik.
- g. *Empowerment & Evaluation* : Memberdayakan diri secara terarah dan selalu mengevaluasi setiap tindakan yang telah dilakukan.¹⁴

Dari uraian masing-masing kata di atas, maka dalam pelayanan (*service*) ada beberapa dimensi/persyaratan yang harus dipenuhi, antara lain adalah: kesadaran untuk melayani, empati kepada pelanggan, selalu memperbaiki pelayanan, berpandangan ke masa depan, penuh inisiatif, menunjukkan perhatian dan selalu melakukan evaluasi. Sehingga makna dari pelayanan itu adalah suatu proses bantuan kepada orang lain dengan cara- cara tertentu yang memerlukan kepekaan dan hubungan interpersonal agar terciptanya kepuasan dan keberhasilan.

Hasil pelayanan berupa jasa tidak dapat diinventarisasi, ditumpuk atau digudangkan, melainkan diserahkan secara langsung kepada pelanggan ataupun konsumen. Dalam hal

¹⁴ Muhammad Iqbal, *Pelayanan Yang Memuaskan* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2007), h. 53

pelayanan diberikan dengan tidak optimal maka pelayanan tidak dapat diulangi, karena pelayanan diberikan secara langsung kepada pelanggan. Sedangkan pelayanan umum terkait dengan tugas aparatur pemerintah, baik pemerintah tingkat pusat maupun daerah, termasuk BUMN dan BUMD.

Oleh karena itu, pengertian pelayanan umum menurut Keputusan Menteri Negara Pendayagunaan Aparatur Negara (Men-PAN) No.81 Tahun 1993 adalah segala bentuk kegiatan pelayanan umum yang oleh instansi pemerintah di pusat, di daerah dan di lingkungan BUMN dan BUMD dalam bentuk barang atau jasa, baik dalam rangka upaya pemenuhan kebutuhan masyarakat maupun dalam rangka pelaksanaan ketentuan peraturan perundang-undangan.

1. Dimensi Kualitas Pelayanan dalam Perspektif Islam

Kualitas adalah sebuah kata yang bagi penyedia jasa merupakan suatu yang harus dikerjakan dengan baik. Aplikasi kualitas sebagai sifat dari penampilan produk atau kinerja merupakan bagian utama strategi perusahaan dalam rangka meraih keunggulan sebagai strategi untuk terus tumbuh. Keunggulan suatu produk jasa adalah tergantung dari keunikan serta kualitas yang diperlihatkan oleh jasa tersebut, apakah sudah sesuai dengan harapan dan keinginan pelanggan.

Kualitas pelayanan merupakan *driver* kepuasan pelanggan yang bersifat multidimensi. Banyak studi yang mencoba untuk melakukan eksplorasi terhadap dimensi dari kualitas pelayanan. Pada intinya, setiap studi ingin memberikan jawaban atas dua pertanyaan, yaitu apakah dimensi dari kualitas pelayanan dan dimensi manakah yang terpenting dalam mempengaruhi kepuasan pelanggan.

Salah satu studi mengenai dimensi dari kualitas pelayanan yang saat ini masih populer adalah konsep ServQual yang dikembangkan oleh Velarie A. Zeithaml dan Leonard L. Berry sejak 15 tahun yang lalu. Ketika pertama konsep dari dimensi pelayanan ini diformulasikan, terdapat 10 dimensi. Setelah itu, disederhanakan menjadi 5 dimensi, yaitu *Tangible*, *Reliability*, *Responsiveness*, *Assurance*, *Emphaty*.¹⁵ Kelebihan dari konsep ini adalah karena didasarkan atas suatu riset yang sangat komprehensif, mudah dipahami dan mempunyai instrument yang jelas untuk melakukan pengukuran.

¹⁵ Handi Irawan, *10 Prinsip kepuasan Pelanggan* (Jakarta: PT. Gramedia, 2005), h. 57- 58

Adapun 5 dimensi dari kualitas pelayanan menurut konsep ServQual adalah sebagai berikut:

- a. Dimensi *Tangible*, yakni karena suatu service tidak bisa dilihat, tidak bisa dicium dan tidak bisa diraba, maka aspek *tangible* sangat penting sebagai ukuran terhadap kualitas pelayanan. Pelanggan akan menggunakan indra penglihatan untuk menilai kualitas suatu pelayanan.
- b. Dimensi *Reliability*, yaitu dimensi yang mengukur kehandalan dari perusahaan dalam memberikan pelayanan kepada pelanggannya. Ada dua aspek dari dimensi ini. Pertama adalah kemampuan perusahaan untuk memberikan pelayanan seperti yang dijanjikan. Kedua adalah seberapa jauh suatu perusahaan mampu memberikan pelayanan yang akurat.
- c. Dimensi *Responsiveness*, yakni dimensi kualitas pelayanan yang paling dinamis. Dimana terdapat hubungan yang berbeda antara mutu, pelayanan pelanggan, dan kepuasan pelanggan. Perbedaan tersebut semakin nyata apabila perusahaan mempertimbangkan bahwa mutu dan pelayanan ditentukan oleh persepsi pelanggan, bukan pandangan perusahaan. Sedangkan kepuasan adalah persepsi pelanggan bahwa harapannya telah terpenuhi.
- d. Dimensi *Assurance*, yaitu dimensi kualitas yang berhubungan dengan kemampuan perusahaan dan perilaku *front-line* staf dalam menanamkan rasa percaya dan keyakinan kepada para pelanggannya. Berdasarkan banyak riset yang dilakukan, ada empat aspek dari dimensi ini, yaitu keramahan, kompetensi, kredibilitas dan keamanan.
- e. Dimensi *Emphaty*, yaitu pelanggan mau egonya seperti gengsinya dijaga dan mereka mau statusnya di mata banyak orang dipertahankan dan apabila perlu ditingkatkan terus-menerus oleh perusahaan. Dimensi ini memberikan peluang besar untuk memberikan pelayanan yang bersifat “*surprise*”. Sesuatu yang tidak diharapkan pelanggan, ternyata diberikan oleh perusahaan.¹⁶

¹⁶ *Ibid.*, 58- 73

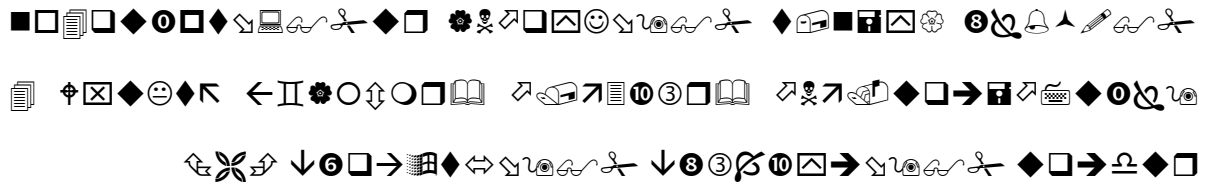
Oleh karena itu, tidak ada perbedaan antara layanan atau produk karena pelanggan memiliki harapan yang jelas akan pengalaman yang luar biasa dari produk, layanan atau keduanya sebagaimana yang digambarkan oleh Berry dan Prasuratman tentang lima faktor penentu kualitas di atas bahwa:

- a. Kepercayaan, yakni layanan dilaksanakan secara akurat dan konsisten.
- b. Responsif, yaitu layanan diberikan dengan tepat disertai dengan kemauan.
- c. Jaminan, yakni kepercayaan dan keyakinan pelanggan diperoleh lewat layanan yang luar biasa dari staf
- d. Empati, yaitu perhatian secara individu pada pelanggan dan pemenuhan harapan spesifik mereka.
- e. Nyata, yaitu staf, perangkat, tempat, tampilan materi yang superior.¹⁷

Amal saleh dalam pandangan Islam dapat juga diartikan dengan pengertian kualitas jasa atau pelayanan. Namun pengertian amal saleh mencakup makna yang sangat luas sekali. Lebih dari sekedar kualitas jasa/pelayanan. Karena pengertian amal saleh erat kaitannya dengan kewajiban makhluk terhadap sang penciptanya, yaitu Allah SWT.

Meskipun istilah amal saleh berasal dari bahasa arab, akan tetapi ia sudah menjadi bahasa yang sangat populer dalam bahasa Indonesia. Amal saleh artinya: perbuatan baik, karya yang berguna, aktivitas yang berkualitas, atau amal yang bermanfaat. Dalam kamus besar bahasa Indonesia, amal saleh diartikan sebagai : perbuatan yang sungguh-sungguh dalam menjalankan ibadah atau menunaikan kewajiban agama seperti perbuatan baik sesama manusia. Dalam hal ini Allah SWT berfirman dalam surah Al-Mulk ayat 2 :

¹⁷ Charlie In. *Crafting Marketing Strategy to Improve Your Business and Profit*. Terj. Septia Yuda, Mengukur Strategy Pemasaran untuk Meningkatkan Bisnis dan Profit Anda, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2006), h. 120- 121



Artinya : “Dialah Allah yang menciptakan kematian dan kehidupan. Untuk menguji kamu, siapakah diantaramu paling baik amalnya. Dan Allah maha perkasa lagi maha pengampun”.

Dalam pandangan Islam yang dijadikan tolak ukur untuk menilai kualitas pelayanan terhadap konsumen yaitu standarisasi syariah. Islam mensyari’atkan kepada manusia agar selalu terikat dengan hukum syara’ dalam menjalankan setiap aktivitas ataupun memecahkan setiap permasalahan. Di dalam Islam tidak mengenal kebebasan beraqidah ataupun kebebasan beribadah, apabila seseorang telah memeluk Islam sebagai keyakinan aqidahnya, maka baginya wajib untuk terikat dengan seluruh syari’ah Islam dan diwajibkan untuk menyembah Allah SWT sesuai dengan cara yang sudah ditetapkan.

Oleh karena itu, variabel-variabel yang diuji tidaklah murni menggunakan teori konvensional saja. Namun menjadikan syariah sebagai standar penilaian atas teori tersebut.

1) *Responsiveness* (daya tanggap) adalah suatu respon / kesiapan karyawan dalam membantu konsumen dan memberikan pelayanan yang cepat dan tanggap. Dalam Islam kita harus selalu menepati komitmen seiring dengan promosi yang dilakukan oleh perusahaan. Apabila perusahaan tidak bisa menepati komitmen dalam memberikan pelayanan yang baik, maka resiko yang akan

terjadi akan ditinggalkan oleh pelanggan. Lebih dari itu, Allah SWT telah berfirman dalam surah Al-Maidah ayat 1 :

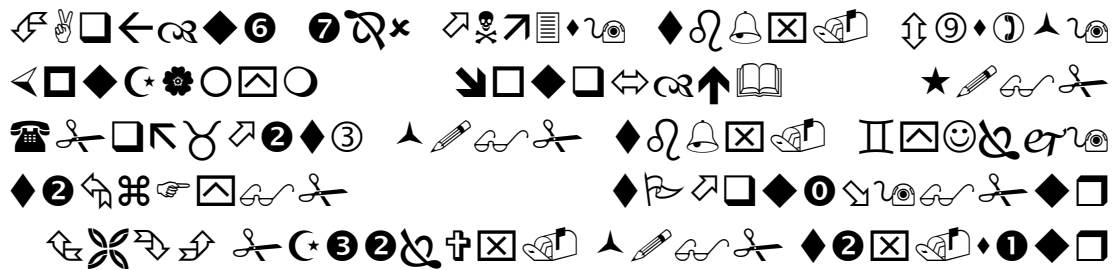




Artinya:

“ Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”

2) *Reliability* (keandalan) adalah suatu kemampuan untuk memberikan jasa yang dijanjikan dengan akurat dan terpercaya. Artinya pelayanan yang diberikan handal dan bertanggung jawab, karyawan sopan dan ramah. Bila ini dijalankan dengan baik maka konsumen merasa sangat dihargai. Sebagai seorang muslim, telah ada contoh teladan yang tentunya bisa dijadikan pedoman dalam menjalankan aktifitas perniagaan/muamalah. Allah SWT telah berfirman dalam surah Al-Ahzab ayat 21:



Artinya:

“Sesungguhnya telah ada pada (diri) Rasulullah itu suri teladan yang baik bagimu (yaitu) bagi orang yang mengharap (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari kiamat dan dia banyak menyebut Allah”.

Di dalam sebuah Hadist, Rasulullah SAW telah mempraktikkan dan memerintahkan supaya setiap muslim senantiasa menjaga amanah yang diberikan kepadanya. Karena profesionalitas beliau pada waktu berniaga maupun aktifitas kehidupan lainnya, maka beliau dipercaya oleh semua orang dan mendapatkan gelar Al-Amin.

- 1) *Assurance* (jaminan) adalah kemampuan karyawan atas pengetahuan terhadap produk secara tepat, kualitas, keramah-tamahan, perkataan atau kesopanan dalam memberikan pelayanan, keterampilan dalam memberikan informasi dan kemampuan dalam menanamkan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan. Dalam memberikan pelayanan kepada konsumen hendaklah selalu memperhatikan etika berkomunikasi, supaya tidak melakukan manipulasi pada waktu menawarkan produk maupun berbicara dengan kebohongan. Sehingga perusahaan tetap mendapatkan kepercayaan dari konsumen, dan yang terpenting adalah tidak melanggar syariat dalam bermuamalah. Allah SWT telah mengingatkan tentang etika berdagang sebagaimana yang termaktub dalam

Q.S. Asy-Syu'araa': 181-182:



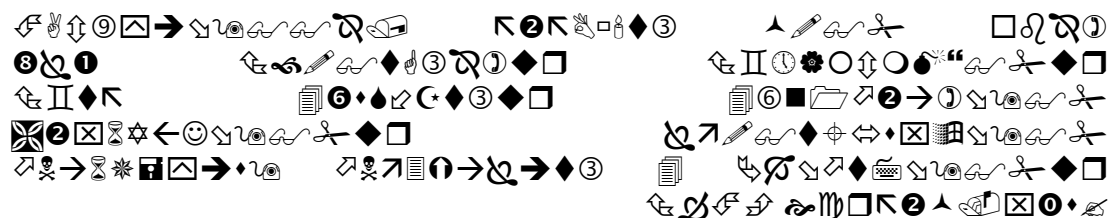
Artinya:

“Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu merugikan orang lain; dan timbanglah dengan timbangan yang benar”.

- 4) *Empathy* (perhatian) adalah kemampuan perusahaan dalam memberikan perhatian yang bersifat individual atau pribadi kepada konsumennya.

Perhatian yang diberikan oleh perusahaan kepada konsumen haruslah dilandasi dengan aspek keimanan dalam rangka mengikuti seruan Allah SWT untuk selalu berbuat baik kepada orang lain. Allah SWT telah berfirman dalam

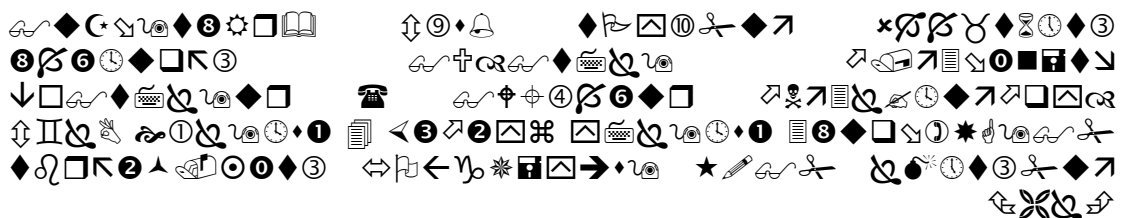
surah An-Nahl ayat 90:



Artinya :

“ Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberikan kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.”

5) Tangibles (kemampuan fisik) adalah suatu bentuk penampilan fisik, peralatan personal, media komunikasi dan hal-hal yang lainnya yang bersifat fisik. Salah satu catatan penting bagi pelaku lembaga keuangan syariah, bahwa dalam menjalankan operasional perusahaannya harus memperhatikan sisi penampilan fisik para pengelola maupun karyawannya dalam hal berbusana yang santun, beretika, dan syariah. Hal ini sebagaimana yang telah Allah SWT firmankan dalam Q.S Al-A'raf ayat 26 :



Artinya :

“Hai anak Adam ,sesungguhnya Kami telah menurunkan kepadamu pakaian untuk menutup auratmu dan pakaian indah untuk perhiasan. Dan pakaian takwa itulah yang paling baik. Yang demikian itu adalah sebahagian dari tanda-tanda kekuasaan Allah, mudah-mudahan mereka selalu ingat.”

2. Mengelola Kualitas Jasa

Suatu cara perusahaan jasa untuk tetap dapat unggul bersaing adalah memberikan jasa dengan kualitas yang lebih tinggi dari pesaingnya secara konsisten. Harapan pelanggan dibentuk oleh pengalaman masa lalunya, pembicaraan dari mulut kemulut serta promosi yang dilakukan oleh perusahaan jasa, lalu dibandingkan.

Model kualitas jasa yang menyoroti syarat-syarat utama untuk memberikan kualitas jasa yang diharapkan. Adapun model di bawah ini mengidentifikasi lima kesenjangan yang mengakibatkan kegagalan penyampaian jasa¹⁸, yaitu :

- a. Kesenjangan antara harapan konsumen dan persepsi manajemen. Manajemen tidak selalu memahami benar apa yang menjadi keinginan pelanggan.
- b. Kesenjangan antara spesifikasi kualitas jasa dan penyampaian jasa. Para personil mungkin tidak terlatih baik dan tidak mampu memenuhi standar.
- c. Kesenjangan antara persepsi manajemen dan spesifikasi kualitas jasa. Manajemen mungkin benar dalam memahami keinginan pelanggan, tetapi tidak menetapkan standar pelaksanaan yang spesifik.
- d. Kesenjangan antara penyampaian jasa dan komunikasi eksternal. Harapan konsumen dipengaruhi oleh pernyataan yang dibuat wakil-wakil dan ikatan perusahaan.
- e. Kesenjangan antara jasa yang dialami dan jasa yang diharapkan. Hal ini terjadi, bila konsumen mengukur kinerja perusahaan dengan cara yang berbeda dan memiliki persepsi yang keliru mengenai kualitas jasa.

Terdapat lima determinan jasa sebagai berikut:

- a. Keandalan (*reliability*) adalah kemampuan untuk melaksanakan jasa yang dijanjikan dengan tepat dan terpercaya.
- b. Ketanggapan (Keresponsifan) adalah kemauan untuk membantu pelanggan dan memberikan jasa dengan cepat atau ketanggapan.
- c. Keyakinan (*confidence*) adalah pengetahuan dan kesopanan pegawai serta kemampuan mereka untuk menimbulkan kepercayaan dan keyakinan (*assurance*).
- d. Empati (*empathy*) adalah syarat untuk peduli, memberi perhatian pribadi bagi pelanggan.

¹⁸ Zethaml Parasuraman dan Berry, *A Conceptual Model of Service Quality and Implication for Future*, *Research Journal of Marketing* (Toronto: Harper Business, 2005), h. 240

- e. Berwujud (*tangible*) adalah penampilan fasilitas fisik, peralatan, personel dan media komunikasi.¹⁹

Berbagi hasil studi menunjukkan, bahwa perusahaan jasa yang dikelola dengan sangat baik memiliki sejumlah persamaan, di antaranya adalah:

- a. Konsep strategi, dimana perusahaan jasa ternama memiliki pengertian yang jelas mengenai pelanggan sasaran dan kebutuhan pelanggan yang akan mereka puaskan. Untuk itu dikembangkan strategi khusus untuk memuaskan kebutuhan ini yang menghasilkan kesetiaan pelanggan.
- b. Sejarah komitmen kualitas manajemen puncak, yang tidak hanya melihat pada prestasi keuangan bulanan, melainkan juga pada kinerja jasa.
- c. Penetapan standar tinggi, dimana penyedia jasa terbaik menetapkan standar kualitas jasa yang tinggi, antara lain berupa kecepatan respon terhadap keluhan pelanggan.
- d. Sistem untuk memonitor kinerja jasa dengan rutin memeriksa kinerja perusahaan maupun pesaingnya.
- e. Sistem untuk memuaskan keluhan pelanggan dengan menanggapi keluhan pelanggan dengan cepat dan ramah.
- f. Memuaskan karyawan sama seperti pelanggan, yakin percaya bahwa hubungan karyawan akan mencerminkan hubungan pelanggan. Manajemen menjalankan pemasaran internal dan menciptakan lingkungan yang mendukung dan menghargai prestasi pelayanan karyawan yang baik. Secara teratur manajemen memberikan kepuasan karyawan akan pekerjaan.

¹⁹ J Supranto, *Pengukuran Tingkat Kepuasan pelanggan Untuk meningkatkan Pangsa Pasar* (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), h. 231.

D. Pembiayaan KPR

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) adalah suatu fasilitas kredit yang diberikan oleh perbankan kepada para nasabah perorangan yang akan membeli atau memperbaiki rumah.

Di Indonesia, saat ini dikenal ada 2 jenis KPR:

1. *KPR Subsidi*, yaitu suatu kredit yang diperuntukan kepada masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah dalam rangka memenuhi kebutuhan perumahan atau perbaikan rumah yang telah dimiliki. Bentuk subsidi yang diberikan berupa: Subsidi meringankan kredit dan subsidi menambah dana pembangunan atau perbaikan rumah. Kredit subsidi ini diatur tersendiri oleh pemerintah, sehingga tidak setiap masyarakat yang mengajukan kredit dapat diberikan fasilitas ini. Secara umum batasan yang ditetapkan oleh pemerintah dalam memberikan subsidi adalah penghasilan pemohon dan maksimum kredit yang diberikan.
2. *KPR Non Subsidi*, yaitu suatu KPR yang diperuntukan bagi seluruh masyarakat. Ketentuan KPR ditetapkan oleh bank, sehingga penentuan besarnya kredit maupun suku bunga dilakukan sesuai kebijakan bank yang bersangkutan.

1. KPR Syari'ah

Salah satu produk pembiayaan yang telah dikembangkan oleh Bank Syariah adalah pembiayaan rumah, atau yang sering dikenal dengan istilah KPR Syariah. Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan rumah (tempat tinggal) dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan. Harga jualnya biasanya sudah ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan pembeli.

Harga jual rumah ditetapkan di awal ketika nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan jual beli rumah, dengan angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan. Dengan adanya kepastian jumlah angsuran bulanan yang harus dibayar sampai masa angsuran selesai, nasabah tidak akan dipusingkan dengan masalah naik/turunnya angsuran ketika suku bunga bergejolak. Nasabah juga diuntungkan ketika ingin melunasi angsuran sebelum masa kontrak berakhir, karena Bank Syariah tidak akan mengenakan pinalti. Bank Syariah tidak memberlakukan sistem pinalti karena harga KPR sudah ditetapkan sejak awal.

Pembiayaan rumah ini dapat digunakan untuk membeli rumah (rumah, ruko, rukan, apartemen) baru maupun bekas, membangun atau merenovasi rumah, dan untuk pengalihan pembiayaan KPR dari bank lain. Perbedaan pokok antara KPR Konvensional dengan Syariah terletak pada akadnya. Pada Bank Konvensional, kontrak KPR didasarkan pada suku bunga tertentu yang sifatnya bisa fluktuatif, sedangkan KPR Syariah bisa dilakukan dengan beberapa pilihan akad alternatif sesuai dengan kebutuhan nasabah, di antaranya KPR iB Jual Beli (skema murabahah), KPR iB sewa (skema ijarah), KPR iB Sewa Beli (skema Ijarah Muntahia Bittamlik-

IMBT), dan KPR iB Kepemilikan Bertahap (musyarakah mutanaqisah). Namun yang banyak ditawarkan oleh Bank Syariah adalah skema jual beli (skema murabahah).

2. KPR dalam Perspektif Hukum Islam

Konsep KPR merupakan produk Barat dimana transaksi pembelian rumah dengan perjanjian hutang piutang. Caranya, pihak yang hendak membeli rumah mengajukan proposal kepada salah satu bank untuk menjaminkannya sejumlah uang seharga rumah tersebut. Pihak Bank membayarkan biaya rumah tersebut bagi si pembeli, dan bank menarik pembayarannya secara kredit bulanan dari si pembeli dengan bunganya, yang jumlahnya pada akhirnya nanti bisa mencapai tiga kali lipat atau lebih sesuai dengan lamanya pembayaran.

Para ulama ahli fatwa telah sepakat bahwa pembelian rumah melalui pendanaan bank (perjanjian hutang) itu hukumnya haram, karena dalam perjanjian tersebut dianggap sebagai pinjaman berbunga yang jelas sekali mengandung riba.²⁰ Transaksi ini jelas merugikan pihak pembeli karena dalam pembayaran angsuran setiap bulan bergantung pada fluktuasi suku bunganya. Konsep kredit rumah ini masih banyak diterapkan di Bank-Bank Konvensional di Indonesia.

Perbankan Islam kemudian mengadopsi konsep kredit rumah ini kedalam jenis produk pendanaan dengan akad *murabahah*. Pihak bank membeli rumah yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga beli ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati oleh bank dan nasabah. Produk pembiayaan ini dikenal sebagai kredit rumah syariah.

²⁰ Ash-Shawi, Shalah dan al-Muslih, Abdullah. 2001. Fikih ekonomi Keuangan Islam. Jakarta: Darul Haq. H. 363

Fatwa DSN MUI No 4/DSN-MUI/IV/2000 telah menjamin keabsahan dan diperbolehkannya transaksi murabahah, termasuk dalam hal ini pembiayaan rumah di Bank Syariah.

Dasar hukum Murabahah:

Firman Allah SWT dalam Al Qur'an:

Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba... ” (Al-Baqarah: 275)

Hadist:

“Dari Shuhaib ra: bahwa Rosulullah SAW bersabda tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan yaitu (1) menjual secara kredit, (2) Muqaradhadh, dan (3) mencampurkan tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah bukan umum untuk dijual”. H.R Ibnu Majah.

Hadis Nabi riwayat `Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam:

“Rasulullah SAW. ditanya tentang ‘urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya.”

Kaidah fiqh:

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

Kredit kepemilikan rumah haruslah terhindar dari praktek maisir (perjudian), gharar (ketidak jelasan), riba (tambahan), dan batil (ketidak adilan). Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan. Nasabah kemudian membayar harga

barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

Dalam Bank Konvensional, riba ditemui ketika nasabah meminjam uang untuk membeli rumah. Sedangkan pada Bank Syariah tidak meminjamkan uang tetapi menjual rumah tersebut kepada nasabah.²¹ Akad yang dipakai adalah jual dan beli. Ulama-ulama yang berkeberatan dengan praktek jual beli dengan kredit (murabahah) adalah ulama-ulama yang bermahzab Hanafi dan Syafi'i, mereka berpendapat bahwa pembelian dengan kredit adalah sebagai riba naziyah, yaitu berwujud tambahan yang dibebankan kepada pihak kreditur (orang yang berhutang), dan tentunya hal ini sangat memberatkan bagi pihak yang berhutang.

Sedangkan ulama yang menyatakan bahwa pembelian dengan kredit dibolehkan antara lain seperti Imam Thawus, Al Hakam, Hammad, serta Yusuf Qardhawi dan kebanyakan ulama, asalkan perbedaan harga tunai dengan harga kredit tersebut tidak terpaut jauh sehingga memberatkan kreditur. Jual beli kredit diperbolehkan, sebab dengan pembelian kredit dapat meningkatkan kesejahteraan hidup seseorang, dan dapat memperlancar usahanya. Hukum Islam memandang fenomena pembiayaan KPR Syariah sudah sesuai dengan syariat Islam, namun yang perlu diperhatikan adalah mengenai margin flat, yang dapat mendatangkan manfaat, tetapi juga mendatangkan mudharat pada pihak nasabah. Margin flat akan memberikan keuntungan kepada nasabah pada saat suku bunga BI stabil sehingga kesepakatan pembiayaan tidak mengalami perubahan sampai akhir pembiayaan, jika terjadi keadaan sebaliknya akan berpengaruh terhadap nasabah.

3. Akad dalam KPR Syariah

²¹ Muhammad.2002. *Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*. Yogyakarta : UII Press. h. 147

Menurut Deputi gubernur Bank Indonesia, Maulana Ibrahim, prinsip yang digunakan untuk KPR syariah adalah *Murabahah*, *Istishna*, *Muadharabah*, dan juga *Musyarakah Mutanaqisah*. Secara umum, akad yang sering digunakan dalam pembiayaan rumah ini antara lain adalah *murabahah* (jual beli dengan margin profit), terutama untuk rumah yang telah dibangun, dan akad *istishna*, yaitu pemesanan barang (rumah) dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati, serta pembayaran dengan nilai tertentu yang disepakati pula.

Bisa pula menggunakan akad *musyarakah mutanaqishoh*. Pada akad ini, Bank Syariah dan nasabah berkontribusi modal dengan persentase tertentu, dan nasabah kemudian membeli “saham/bagian” yang menjadi milik bank secara bertahap, sampai kepemilikan rumah tersebut sepenuhnya berada di tangan nasabah. KPR Syariah dengan akad *murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli rumah yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga beli ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati oleh bank dan nasabah. Ada juga yang menambahkan akad wakalah dalam KPR Syariah ini (BTN Syariah).

Bentuk lain, KPR iB sewa beli (*Ijarah*). Skema ini memberi pilihan kepada nasabah untuk menyewa rumah yang akhirnya dapat dimiliki hingga akhir masa sewa. Dalam skema ini, harga sewa ditentukan secara berkala berdasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah. Umumnya skema ini digunakan untuk pembiayaan KPR iB berjangka waktu panjang misalnya 15 tahun. Pada akhir tahun jatuh tempo, nasabah dapat membeli rumah yang disewa. Skema lain yang saat ini banyak diminati adalah skema KPR iB kepemilikan bertahap. Bank dan nasabah berserikat dalam kepemilikan rumah. Secara bertahap nasabah akan menambah porsi kepemilikannya melalui angsuran setiap bulannya, sementara bank secara bertahap mengurangi porsi kepemilikannya, sehingga di akhir periode rumah menjadi milik nasabah.

4. Perbedaan KPR Konvensional dan KPR Syariah

Perbedaan pokok antara KPR Konvensional dengan Syariah terletak pada akadnya. Pada Bank Konvensional, kontrak KPR didasarkan pada suku bunga tertentu yang sifatnya bisa fluktuatif, sedangkan KPR Syariah bisa dilakukan dengan beberapa pilihan akad alternatif sesuai dengan kebutuhan nasabah.

KPR Konvensional akadnya adalah prinsip pinjam meminjam dengan bunga sebagai variabelnya. Di dalam transaksi ini jelas sekali terdapat unsur riba didalamnya, karena menggunakan sistem bunga yang fluktuatif dan meningkat seiring lamanya pelunasan hutang tersebut. Transaksi ini hukumnya adalah haram dan sebaiknya ditinggalkan. Dalam bunga KPR, pihak Bank Konvensional hanya meminjamkan uang dan tidak memiliki rumah secara lahir, walau nantinya berhak menyitanya jika pihak yang berhutang tidak mampu membayarnya. Dengan KPR Syariah yang diberikan oleh Bank Syariah dapat menghindari resiko naik turunnya bunga. KPR Syariah tidak mengenal bunga namun memakai harga penjualan rumah yang disepakati, ditambah dengan keuntungan bagi bank yang berkisar 15-20% per tahun.

Secara hitungan matematis, KPR Syariah sebenarnya tidak berbeda jauh dalam jumlah cicilan bulanan KPR Konvensional, walaupun umumnya sedikit lebih mahal. Namun keuntungan menggunakan KPR Syariah adalah jika suku bunga naik bergejolak, karena sudah sepakat mengenai harga jual dan keuntungan pertahun di awal perjanjian, nasabah selamanya akan mencicil sejumlah yang disepakati dari awal hingga berakhirnya masa jangka waktu kredit. Status Bank Syari'ah dalam pembiayaan KPR adalah sebagai pedagang, karena bank membeli langsung dari pihak developer secara penuh. Setelah rumah tersebut dibeli oleh Bank Syari'ah, secara otomatis rumah tersebut menjadi milik bank secara penuh. Kemudian kita nasabah membelinya dari bank secara berangsur.

Sebagian Bank Syariah ada yang menjadikan bunga sebagai “benchmark” margin profit yang diambilnya. Sesungguhnya tujuan Bank Syariah itu agar margin profit yang diambilnya bisa tetap kompetitif dan tidak lebih mahal, sehingga bisa bersaing dengan “bunga” yang ditawarkan oleh Bank Konvensional. Kalau terlalu tinggi marjinnya, nasabah akan lari, dan kalau terlalu rendah, Bank Syariah bisa merugi. Fungsinya hanya sebagai benchmark, tidak lebih dari itu. Proses akad/transaksinya tetap berbeda.

Pada KPR Bank Syariah, ada 3 pihak yang terlibat yaitu nasabah, bank dan pihak developer. Dalam prosesnya, pihak bank dianggap membeli properti dari developer kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan margin tertentu dan dibayar secara angsuran. Jadi pada transaksi ini skema yang terjadi antara nasabah dan pihak bank adalah skema jual beli secara leasing. Dalam jual beli, pihak penjual diperbolehkan mengambil untung dengan besaran tertentu atau yang kita sebut dengan margin. Dengan demikian pada skema ini tidak ada unsur riba di dalamnya. Dalam memperhitungkan besarnya margin profit maupun bagi hasil, ada beberapa variabel yang diperhitungkan oleh pihak Bank Syariah. Variabel-variabel tersebut antara lain adalah biaya tenaga kerja dan operasional, biaya bagi hasil untuk nasabah penabung, deviden, dan lain-lain.

Konsep pembiayaan Islam menekankan bahwa bank tidak dapat memastikan keuntungan seperti halnya Bank Konvensional yang menentukan pendapatan bunga deposito bunga di muka. Bank juga tidak dapat menanggung resiko atas satu pihak (debitur) saja melainkan pihak pemilik dana (kreditur) juga ikut menanggung resiko (loss sharing). Oleh karena itu konsep pembiayaan Islam tidak membenarkan adanya pihak yang lepas tangan terhadap resiko yang terjadi. Dengan demikian konsep resiko dalam pembiayaan Islam ini didistribusikan kepada pelaku-pelaku ekonomi.

Pembiayaan KPR Syariah sebagaimana pembiayaan pada produk-produk perbankan syariah lain didalamnya terdapat akad tertulis yang merupakan perjanjian kesepakatan antara kedua belah pihak mengenai produk pembiayaan yang diinginkan termasuk juga didalamnya jumlah nominal, persyaratan peminjaman, waktu pembayaran dan cara pembayaran dalam pembiayaan. Konsep pembiayaan murabahah pada KPR Syariah di perbankan Islam mencoba membantu masyarakat yang berpenghasilan rendah ataupun terbatas untuk mendapatkan sebuah rumah hunian tempat tinggal yang layak. Jangka waktu pembayaran KPR Syariah yang ditawarkan perbankan syariah umumnya sangat panjang sekitar 10-15 tahun.

5. Manfaat KPR Syariah

Keuntungan nasabah yang diperoleh dari KPR Syariah, sebagai berikut:

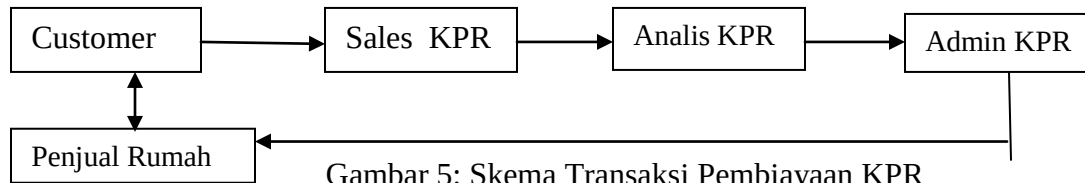
- Nasabah tidak harus menyediakan dana secara tunai untuk membeli rumah. Nasabah cukup menyediakan uang muka.
- Karena KPR memiliki jangka waktu yang panjang, angsuran yang dibayar dapat diiringi dengan ekspektasi peningkatan penghasilan.
- Skim pembiayaan adalah jual beli (*Murabahah*), adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh Bank dan Nasabah (*fixed margin*)
 1. Cicilan tetap dan meringankan selama jangka waktu, serta tidak ada unsur spekulatif
 2. Bebas pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo

6. Proses Pembiayaan KPR

KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu anda untuk memiliki rumah (ready stock/bekas), apartemen, ruko, rukan, kios maupun pengalihan take-over KPR dari bank lain. Pembiayaan rumah indent, pembangunan dan renovasi. peruntukkan : perorangan

(WNI) cakap hukum yang berusia minimal 21 tahun atau maksimal 55 tahun untuk karyawan dan 60 tahun untuk wiraswasta atau profesional pada saat jatuh tempo pembiayaan.

Skema Transaksi Pembiayaan KPR



Gambar 5: Skema Transaksi Pembiayaan KPR

Keterangan skema

1. Nasabah atau pihak debitur datang langsung ke sales KPR, dengan melampirkan dokumen serta persyaratan yang diperlukan.
2. Sales KPR memberikan penjelasan mengenai KPR kepada calon nasabah dan memeriksa kelengkapan dokumen KPR. Bila dokumen KPR telah lengkap, maka sales KPR akan meneruskannya ke bagian analis KPR.
3. Analis KPR melakukan verifikasi data calon nasabah, memeriksa BI checking dan mengecek kondisi dan nilai rumah yang akan dijaminkan (melalui appraisal Indepen). Bila permohonan disetujui maka analis KPR akan meneruskan dokumen KPR tersebut kepada bagian admin KPR untuk dilakukan penjadwalan akad kredit.
4. Pada hari H jadwal akad kredit yang telah di-set oleh admin kredit, maka dilakukanlah penandatanganan akta jual beli (antara calon nasabah dengan pihak bank) serta penandatanganan pengikatan dokumen jaminan (SKMHT/APHT).
5. Bagian admin KPR melakukan pencairan / realisasi kredit saat calon nasabah menandatangani akad kredit. Dana realisasi langsung di transfer ke rekening penjual rumah.

E. Religi (Perilaku Keagamaan)

Religi adalah kata kerja yang berasal dari kata benda religion. Religi itu sendiri berasal dari kata re dan ligare artinya menghubungkan kembali yang telah putus, yaitu menghubungkan kembali tali hubungan antara Tuhan dan manusia yang telah terputus oleh dosa-dosanya.

Religi berasal dari bahasa latin religio yang

berasal dari akar kata religare yang berarti mengikat. Religi adalah kecenderungan rohani manusia untuk berhubungan dengan alam semesta, nilai yang meliputi segalanya, makna yang terakhir, dan hakekat dari semuanya. Maka religi sebagai suatu kepercayaan terhadap kekuasaan suatu zat yang mengatur alam semesta ini.

Istilah religi menunjukkan pada aspek religi yang telah dihayati oleh individu dalam hatinya. Dalam religi terdapat unsur internalisasi agama dalam diri individu. Definisi lain menyatakan bahwa religi merupakan perilaku terhadap agama yang berupa penghayatan terhadap nilai-nilai agama yang dapat ditandai tidak hanya melalui ketaatan dalam menjalankan ibadah ritual tetapi juga dengan adanya keyakinan, pengamalan, dan pengetahuan mengenai agama yang dianutnya. Religi merupakan sebuah komitmen beragama, yang dijadikan sebagai kebenaran beragama, apa yang dilakukan seseorang sebagai bagian dari kepercayaan, bagaimana emosi atau pengamalan yang disadari seseorang tercakup dalam agamanya, dan bagaimana seseorang hidup dan terpengaruh berdasarkan agama yang dianutnya.

Terdapat dua istilah yang dikenal dalam agama yaitu kesadaran beragama (religious conciousness) dan pengalaman beragama (religious experience). Kesadaran beragama adalah segi agama yang terasa dalam pikiran dan dapat diuji melalui introspeksi atau dapat dikatakan sebagai aspek mental dari aktivitas agama, sedangkan pengalaman beragama adalah unsur perasaan dalam kesadaran beragama yaitu perasaan yang membawa kepada keyakinan yang dihasilkan oleh tindakan. Dapat ditarik kesimpulan bahwa religi adalah internalisasi dan penghayatan seorang individu terhadap nilai-nilai agama yang diyakini dalam bentuk ketaatan dan pemahaman terhadap nilai-nilai tersebut untuk kemudian dapat diimplentasikan dalam perilaku sehari-hari. Sehingga tingkat religi seseorang dapat dilihat dari tingkah laku, sikap, dan perkataan, serta kesesuaian hidup yang dijalani dengan ajaran agama yang dianutnya.

Religi (religiosity) meliputi lima dimensi yaitu keyakinan beragama (beliefs), praktik keagamaan (practice), rasa keberagamaan (feelings), pengetahuan agama (knowledge), dan konsekuensi (effect) dari keempat dimensi tersebut;

1. Keyakinan beragama (beliefs) adalah kepercayaan atas doktrin teologis, seperti percaya terhadap adanya Tuhan, malaikat, hari akhirat, surga, neraka, takdir, dan lain-lain (Djarir, 2005). Ancok dan Surosa (2008) menyatakan bahwa orang religi berpegang teguh pada pandangan teologis tertentu dan mengakui kebenaran doktrin-doktrin tersebut. Indikator dari dimensi keyakinan adalah:
 - a. Keyakinan tentang Allah
 - b. Keyakinan tentang malaikat Allah
 - c. Keyakinan tentang kitab-kitab Allah
 - d. Keyakinan tentang Nabi/Rasul Allah
 - e. Keyakinan tentang hari akhir
 - f. Keyakinan tentang qadha dan qadar Allah
 - g. Keyakinan tentang syurga dan neraka
2. Praktik agama (practice) merupakan dimensi yang berkaitan dengan seperangkat perilaku yang dapat menunjukkan seberapa besar komitmen seseorang terhadap agama yang diyakininya. Indikator dari dimensi ini adalah
 - a. Melaksanakan shalat wajib dan shalat sunnah
 - b. Melaksanakan puasa wajib maupun sunnah
 - c. Menunaikan zakat, infak, dan shodaqoh
 - d. Melaksanakan haji dan umrah
 - e. Membaca Alquran
 - f. Membaca doa dan dzikir
 - g. Melakukan I'tikaf di bulan Ramadhan
3. Rasa/pengalaman keberagamaan (feelings) adalah dimensi yang berkaitan dengan pengalaman keagamaan, perasaan-perasaan, persepsi-persepsi, dan sensasi-sensasi yang dialami oleh seseorang perasaan yang dialami oleh orang beragama, seperti rasa tenang,

tenteram, bahagia, syukur, patuh, taat, takut, menyesal, bertobat, dan lain-lain. Dalam kacamata Islam dimensi ini berkaitan dengan pengalaman-pengalaman yang unik dan yang merupakan keajaiban. Contohnya, doa yang dikabulkan, diselamatkan dari suatu bahaya, dan lain-lain. Indikator dari dimensi ini adalah :

- a. Perasaan dekat dengan Allah
- b. Perasaan doa-doanya terkabul
- c. Perasaan tentram bahagia karena menuhankan Allah
- d. Perasaan bertawakal kepada Allah
- e. Perasaan khusyuk ketika melaksanakan shalat dan berdoa
- f. Perasaan bergetar ketika mendengar adzan atau ayat-ayat Alquran
- g. Perasaan bersyukur kepada Allah
- h. Perasaan mendapatkan peringatan atau pertolongan dari Allah.

4. Pengetahuan agama (knowledge) merupakan dimensi yang mencakup informasi yang dimiliki seseorang mengenai keyakinannya. Ancok dan Suroso (2008) mengatakan bahwa dimensi pengetahuan berkaitan erat dengan keyakinan, karena pengetahuan mengenai suatu keyakinan adalah syarat bagi penerimaannya. Indikator dari dimensi ini adalah :

- a. Pengetahuan tentang isi Alquran
- b. Pokok-pokok ajaran Islam yang harus diimani dan dilaksanakan
- c. Pengetahuan tentang hukum-hukum Islam
- d. Pengetahuan tentang sejarah Islam
- e. Mengikuti aktivitas untuk menambah pengetahuan agama.

5. Konsekuensi keberagamaan (effect) merupakan dimensi yang mengacu pada identifikasi akibat-akibat keyakinan keagamaan, praktik, pengalaman, dan pengetahuan seseorang dalam

kehidupan sehari-hari. Dimensi konsekuensi ini mestinya merupakan kulminasi dari dimensi lain. Dalam Islam dimensi ini memiliki arti sejauh mana perilaku seseorang dalam kehidupan sehari-hari didorong oleh ajaran agama. Kenyataannya dimensi itu tidak selalu lengkap ada pada seseorang, sedangkan sikap, ucapan dan tindakan seseorang tidak selalu atas dorongan ajaran agama. Indikator dari dimensi ini adalah :

- a. Suka menolong
- b. Suka bekerjasama
- c. Suka menyumbangkan sebagian harta
- d. Memiliki rasa empati dan solidaritas kepada orang lain
- e. Berperilaku adil
- f. Berperilaku jujur
- g. Suka memaafkan
- h. Menjaga lingkungan hidup
- i. Menjaga amanah
- j. Tidak berjudi, menipu, dan korupsi
- k. Mematuhi norma-norma Islam dalam berperilaku

Berdasarkan paparan diatas, dapat dikatakan bahwa dimensi religi terdiri dari 5 yaitu: kepercayaan seseorang terhadap ajaran agama (beliefs), pelaksanaan ajaran agama dalam bentuk praktek ibadah-ibadah ritual (practice), pemahaman seseorang terhadap nilai- nilai dan ajaran agama yang dianutnya (knowledge), pengalaman- pengalaman agama yang dirasakan oleh seseorang (experience), dan pengaruh dari kepercayaan, pelaksanaan, pemahaman, dan pengalaman tentang agama terhadap sikap, ucapan, dan perilaku seseorang yang tercermin dalam kehidupan sehari-hari (effect).

Secara umum religi dipengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor-faktor yang berkaitan dengan pembawaan, sedangkan faktor eksternal faktor-faktor yang berasal dari lingkungan di luar dari individu seperti keluarga, sekolah, dan masyarakat.

1. Faktor Internal

Faktor internal yang dapat mempengaruhi sikap keagamaan seseorang yaitu faktor pengalaman dan kebutuhan. Faktor pengalaman berkaitan dengan pengalaman-pengalaman mengenai keindahan, konflik moral, dan pengalaman emosional keagamaan. Sedangkan faktor kebutuhan berkaitan dengan kebutuhan rasa aman dan keselamatan, kebutuhan akan cinta kasih, kebutuhan untuk memperoleh harga diri, dan kebutuhan yang timbul karena adanya kematian.

2. Faktor eksternal

Faktor eksternal yang dapat mempengaruhi religi seseorang meliputi

a) Lingkungan keluarga

Fase sosialisasi awal bagi pembentukan konsep religi seseorang adalah keluarga. Selain itu, melalui konsep father image menjelaskan bagaimana citra seorang ayah akan mempengaruhi perkembangan religi anaknya. Sehingga, dapat dikatakan bahwa keluarga sangat memegang peranan penting dalam menentukan bagaimana religi seseorang.

b) Lingkungan sekolah

Sekolah mempunyai peranan penting dalam upaya pengembangan religi siswanya. Upaya pengembangan tersebut berkaitan dengan wawasan pemahaman siswa terhadap agama, pembiasaan mengamalkan ibadah, dan mendidik siswa agar berakhlak yang baik dan dapat mengamalkan nilai-nilai agama dalam kehidupan sehari-hari. Terdapat tiga hal penting dalam pendidikan formal yang mempengaruhi religi yaitu kurikulum, hubungan guru dan siswa, serta hubungan antarsiswa.

c) Lingkungan masyarakat

Masyarakat merupakan lingkungan interaksi sosial dan sosiokultural yang potensial mempengaruhi religi

seseorang. Seseorang akan cenderung menampilkan perilakunya sesuai dengan lingkungan pergaulannya. Tradisi-tradisi sosial yang berlandaskan nilai-nilai keagamaan dan tekanan lingkungan untuk menyesuaikan diri dengan berbagai sikap yang disepakati oleh lingkungan dapat mempengaruhi religi seseorang. Berdasarkan hal diatas, dapat disimpulkan bahwa kualitas religi seseorang dapat dilihat dari bagaimana orang-orang di sekitarnya.

Agama adalah fenomena universal dalam kehidupan manusia secara menyeluruh dari yang primitif hingga yang ultra modern, mulai dari manusia yang pertama Nabi Adam AS; dalam keyakinan pemeluk agama – agama Abraham (Yahudi, Kristen, dan Islam), hingga kita yang hidup hari ini, juga menjadi ciri umum bagi manusia yang hidup disegala penjuru dunia, orang Barat dan orang Timur, sama – sama memiliki keyakinan atas adanya sesuatu yang sacral dan bahwa pemikiran dan tingkah laku manusia dipengaruhi oleh keyakinan tersebut. Tidaklah mengherankan jika manusia sering didefinisikan sebagai makhluk yang beragama (homo religius). Manusia yang mengenal dan menerima agama yang bersumber dari Tuhan melalui lapisan perantara (Nabi dan Rasul), kemudian menerima, menyerap dan mengaktualisasikannya dalam kehidupan. Manusia mencari atau memperoleh norma atau nilai ajaran yang dipercaya dan dipedomaninya tetapi tetap berpedoman atau relevansi dan legalitasnya dari Tuhan.

Secara mendasar dan umum, dapat didefinisikan agama adalah seperangkat aturan dan peraturan yang mengatur hubungan manusia dengan dunia ghaib, khususnya dengan Tuhannya,

mengatur hubungan manusia dengan manusia lainnya, dengan mengatur hubungan manusia dengan lingkungannya.²² Berdasarkan definisi ini agama lebih dilihat sebagai teks dan doktrin, sehingga keterlibatan manusia sebagai pendukung atau penganut agama tersebut tidak tampak tercakup didalamnya, itulah sebabnya masalah-masalah yang berkenaan dengan kehidupan keagamaan baik itu individu maupun kelompok atau masyarakat, pengetahuan dan keyakinan lainnya, peranan keyakinan keagamaan terhadap kehidupan duniawi dan sebaliknya, dan kelestarian serta perubahan – perubahan keyakinan keagamaan, tidak tercakup dalam definisi. Oleh karena itu, sekilas lebih khusus, agama dapat didefinisikan sebagai suatu sistem keyakinan yang dianut dan tindakan-tindakan yang diwujudkan oleh suatu kelompok atau masyarakat dalam menginterpretasikan dan memberi respon terhadap apa yang dirasakan dan diyakini sebagai yang gaib dan suci.²³

F. Penelitian Terdahulu

Laili, Moh. Khafid (2012) Pengaruh Faktor Agama terhadap Minat Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) di BTN (Bank Tabungan Negara) Syari'ah Cabang Semarang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara X dengan Y sebesar 91,9%. Adapun hasil regresi simultan menunjukkan nilai f sebesar 22,980 dengan signifikansi 0,000 atau 0%. Koefisien determinasi $R = 0,377$. Hal ini menunjukkan bahwa 37,7% variasi skor minat memilih KPR ditentukan oleh faktor agama, persamaan regresinya $Y = 5,580 + 0,919 X$. Nasabah yang memilih KPR di BTN Syari'ah sejauh ini memiliki kualitas agama yang baik, terbukti dari penelitian yang telah

²²Parsudi Suparlan, dalam kata pengantar *Sociology of Religion* oleh Roland Robertson, edisi Indonesia, *Agama dalam Analisa dan Interpretasi Sosiologi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1995), h. V.

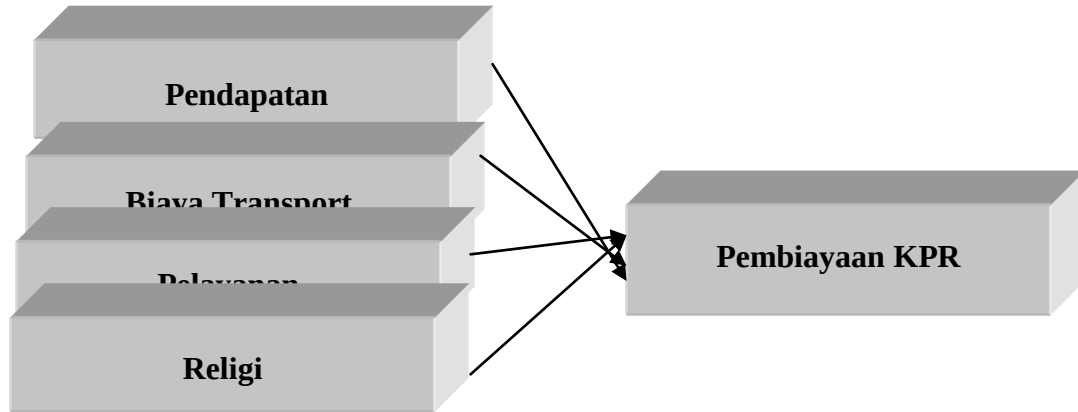
²³Ibid., hlm.v-vi

dilakukan bahwa faktor agama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah memilih KPR di BTN Syari'ah. Bank-Bank Syari'ah di Indonesia harus tetap memelihara kesyari'ahannya, bahkan harus lebih mengembangkan produk-produk yang inovatif, karena kepercayaan itu sudah mulai tumbuh dan berkembang dikalangan masyarakat. Bukan hanya muslim, non muslim pun mulai tumbuh.

Iskandar Syarif, SE, MA dan Drs. Rahmat Sumanjaya yang berjudul Analisis Permintaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Oleh Masyarakat Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Medan. Dari hasil penelitian diketahui bahwa harga, pendapatan perkapita, jumlah penduduk merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan akan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Tabungan Negara (BTN) Cabang Medan secara nyata. Di mana faktor pendapatan perkapita merupakan faktor yang paling mempengaruhi permintaan akan Kredit Pemilikan Rumah khususnya di Bank Tabungan Negara (BTN) Cabang Medan.

G. Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini yang menjadi kerangka dasar pemikiran diterangkan dalam skema berikut :



Gambar 6: Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan KPR Pada Bank Muamalat

H. Hipotesis

- H_1 : Pendapatan (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pembiayaan KPR pada Bank Muamalat (Y)
- H_2 : Biaya Transport (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pembiayaan KPR pada Bank Muamalat (Y)
- H_3 : Pelayanan (X_3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pembiayaan KPR pada Bank Muamalat (Y)
- H_4 : Religi (X_4) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pembiayaan KPR pada Bank Muamalat (Y)

