

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Bank syariah menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Bank Umum Syariah (BUS) adalah bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Unit Usaha Syariah, yang selanjutnya disebut UUS adalah unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (Andri Soemitra, 2009 : 61-62).

Perkembangan perbankan syariah pada awalnya berjalan lebih lambat dibanding dengan bank konvensional. Pergerakan perbankan syariah semakin luas ditandai dengan disetujuinya Undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan, yang lebih memperjelas landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan yang diimplementasikan oleh bank syariah. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang-cabang syariah atau memungkinkannya bank konvensional mengkonversi diri secara total menjadi bank syariah. Bank Syariah Mandiri (BSM) salah satunya, Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan bank milik pemerintah pertama yang melandaskan operasionalnya pada prinsip syariah. Secara struktural, Bank Syariah Mandiri (BSM) berasal dari Bank Susila Bakti

(BSB), sebagai salah satu anak perusahaan di lingkup bank syariah secara penuh (Andri Soemitra, 2009 : 26).

Lembaga perbankan sebagai salah satu lembaga keuangan mempunyai nilai strategis dalam kehidupan perekonomian suatu negara. Lembaga tersebut dimaksudkan sebagai perantara pihak-pihak yang mempunyai kelebihan dana (*surplus of fund*) dengan pihak-pihak yang kekurangan dan memerlukan dana (*lack of fund*). Dengan demikian Bank Syariah juga akan bergerak dalam kegiatan pembiayaan, dan berbagai jasa yang diberikan. Bank melayani kebutuhan pembiayaan dan memberikan manfaat kepada kedua belah pihak, serta melancarkan mekanisme sistem pembayaran bagi semua sektor perekonomian (Djumhana, 2000 : iix).

Peran Bank dalam mendukung kegiatan perekonomian sangatlah besar. Bank berusaha agar dapat membantu dan mendorong kegiatan perekonomian dengan menyediakan fasilitas pembiayaan yang dapat dijangkau dan sangat dibutuhkan oleh setiap individu dalam masyarakat. Salah satu fasilitas pembiayaan yang dibutuhkan oleh masyarakat tersebut adalah penyediaan pembiayaan kepemilikan rumah, karena setiap individu membutuhkan tempat tinggal selain sandang dan pangan. Karena rumah dianggap sebagai kebutuhan primer yang harus dipenuhi oleh setiap individu. Bagi kalangan menengah ke bawah, KPR (Kredit Pemilikan Rumah) masih menjadi sumber pembiayaan utama konsumen untuk membeli rumah.

Bank sebagai lembaga intermediasi antara pihak *surplus* dengan pihak *deficit* mempunyai sedikitnya 2 (dua) fungsi, yaitu sebagai lembaga penghimpun dana dan lembaga penyalur dana. Fungsi perbankan sebagai penghimpun dana bisa berbentuk giro, tabungan dan deposito. Prinsip operasional yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*. Sedangkan fungsi penyaluran dana (*fund lending*) kepada masyarakat adalah kegiatan usaha meminjamkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Secara garis

besar produk pembiayaan syari'ah terbagi kedalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu : pembiayaan dengan prinsip jual-beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, dan pembiayaan dengan akad pelengkap (Adiwarman A. Karim, 2010 : 97). Selain menjalankan fungsinya sebagai penghubung, Bank syari'ah dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan.

Prinsip jual beli merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana Bank akan membeli terlebih dulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen Bank melakukan pembelian barang atas nama Bank, kemudian Bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan (*margin*). Implikasinya dapat berupa : *Murabahah, Salam, dan Istishna* (Asro, Muhammad. Kholid, 2011 : 90).

Pembiayaan Pemilikan Rumah ini merupakan suatu produk Bank Syariah Mandiri yang bersifat konsumtif. Dimana nasabah melakukan permohonan fasilitas pembiayaan untuk membeli barang dalam hal ini rumah baru atau bekas pakai yang akan diajukan oleh nasabah. Namun dalam pembiayaan pemilikan rumah ini ada biaya-biaya yang harus ditanggung oleh nasabah di awal akad yaitu biaya asuransi dan biaya notaris. Biaya-biaya tersebut tidak termasuk biaya administrasi karena biaya tersebut merupakan biaya tambahan yang harus ditanggung oleh nasabah ketika melakukan akad. Untuk memberikan kemudahan kepada nasabah dalam melakukan akad, bank syariah mandiri menawarkan program *Amazing Price BSM Griya* untuk menjalankan kegiatan operasionalnya dimana biaya asuransi dan biaya notaris yang seharusnya ditanggung oleh nasabah di awal akad, biaya-biaya tersebut bisa ditanggung oleh bank, namun

*margin* bank akan berubah menjadi lebih besar. Berikut ini perbandingan *margin* jika biaya asuransi dan notaris ditanggung oleh nasabah ataupun oleh bank yaitu:

Limit Pembiayaan	300.000.000			
Tenor (months)	180			
Rate (per annum)	Price	Starts	Ends	Adjusment Price
	8.75 %	1	24	10.73 %
	11.00 %	25	60	12.65 %
	16.00 %	61	180	16.23 %
Acquisition Cost (Rp)	30.000.000			

(Hasil Observasi wawancara di Bank Syariah Mandiri Area Bandung Ahmad Yani dengan Bapak Naning Manager Konsumer KPR pada tanggal 20 Juli 2016 pukul 15:42).

Penetapan *margin* sangat tergantung oleh biaya-biaya tambahan yang dikeluarkan oleh bank. Sedangkan dalam bukunya yang berjudul “*Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*” DPBS-OJK (2016 : 38) menyatakan bahwa *margin* dinyatakan dalam bentuk nominal atau persentase tertentu dari harga pokok bank.

## B. Rumusan Masalah

Penetapan *margin* dalam program *Amazing Price* BSM Griya sangat tergantung oleh biaya-biaya tambahan yang dikeluarkan oleh bank sehingga *margin* yang dikeluarkan oleh bank akan berubah menjadi lebih besar dan penetapan *margin* tidak diambil berdasarkan harga pokok bank. Maka dari itu dibuatlah pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme penetapan *margin* dalam program *Amazing Price* pada produk KPR BSM Griya di BSM Area Bandung Ahmad Yani ?

2. Bagaimana relevansi antara perubahan penetapan *margin* yang berbeda dalam program *Amazing Price* pada produk KPR BSM Griya di BSM Area Bandung Ahmad Yani dengan Fatwa Nomor 84/DSN-MUI/XII/2012 ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Dalam pembahasan suatu masalah maka tidak terlepas dari tujuan yang akan di capai.

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui mekanisme penetapan *margin* dalam program *Amazing Price* pada produk KPR BSM Griya di BSM Area Bandung Ahmad Yani.
2. Untuk mengetahui relevansi antara perubahan penetapan *margin* yang berbeda dalam program *Amazing Price* pada produk KPR BSM Griya di BSM Area Bandung Ahmad Yani dengan Fatwa Nomor 84/DSN-MUI/XII/2012.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi:

1. Kegunaan Teoritis

Dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian lanjutan, dengan tema yang sama akan tetapi dengan metode dan teknis analisa yang berbeda, sehingga dapat dilakukan proses verifikasi demi kelanjutan ilmu pengetahuan.

2. Kegunaan Praktis

Memberikan informasi kepada masyarakat maupun pelaku perbankan syariah mengenai pelaksanaan program *Amazing Price* pada produk pembiayaan KPR BSM Griya dengan

harapan praktik perbankan syariah akan semakin sesuai dengan yang diharapkan semua pihak.

## **E. Kerangka Pemikiran**

### **1. Studi Terdahulu**

Berdasarkan Skripsi yang berjudul “Analisis Metode Perhitungan *Margin Murabahah* Pada Produk Piutang *Murabahah* (Studi Kasus BMT Al-Fath Ikmi) milik Shuffah Nurul Qiyamah Mahasiswi Jurusan Muamalah UIN Syarif Hidayatullah menyimpulkan bahwa murabahah di BMT hampir sepenuhnya memenuhi ketentuan fatwa DSN-MUI. Meski begitu, masih ada sedikit yang perlu di evaluasi, hal ini mengenai penulisan judul dalam draft kontrak akad yang menggabungkan kata dari dua akad yang berbeda “Wakalah Murabahah” sehingga dikhawatirkan menimbulkan ketidakjelasan.

### **2. Kerangka Pemikiran**

Menurut Adiwarmanto A. Karim (2010 : 279-282), bank syariah menerapkan *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 waktu (*timing*). Seperti pembiayaan *murabaha*, *ijarah*, *ijarah muntahia tamlik*, *salam*, dan *istishna*’.

Secara teknis, yang dimaksud dengan *margin* keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan *margin* keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah dari dalam setahun

ditetapkan 360 hari; perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

a. Referensi *margin* keuntungan

Yang dimaksud dengan Referensi *Margin* Keuntungan yang dikutip oleh Adiwarmanto Karim adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah. *Margin* Keuntungan ditetapkan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan berikut:

- 1) *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) adalah tingkat *margin* keuntungan rata-rata perbankan syariah.
- 2) *Indirect Competitor's Market Rate* (ECRI) adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional.
- 3) Expected Competitive Return For Investor (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang akan diberikan kepada dana pihak ketiga.
- 4) *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh pihak bank.
- 5) *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh pihak bank.

b. 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.

c. Pengakuan angsuran harga jual

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

- 1) Metode *margin* keuntungan menurun
- 2) Metode keuntungan rata-rata

3) Metode keuntungan flat

4) Metode keuntungan anuitas

d. Persyaratan untuk perhitungan *margin* keuntungan

*Margin* keuntungan = f (pladfound) harga bisa dihitung apabila komponen-komponen yang dibawah ini tersedia:

- 1) Jenis perhitungan *margin* keuntungan
- 2) Pladfound pembiayaan sesuai jenis
- 3) Jangka waktu pembiayaan
- 4) Tingkat *margin* keuntungan pembiayaan
- 5) Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan

*Ba'i Al-Murabahah* sendiri termasuk kedalam akad *tijarah/mu'awadah (compensational contract)* dimana akad *tijarah* ini merupakan segala macam perjanjian yang menyangkut *for profit transaction*. Akad ini dilakukan dengan tujuan untuk mencari keuntungan, karena itu bersifat komersil (Adiwarman A. Karim, 2010 : 70).

Murabahah menekankan adanya pembelian komoditas berdasarkan permintaan konsumen, dan proses penjualan kepada konsumen dengan harga jual yang merupakan akumulasi dari biaya beli dan tambahan profit yang diinginkan. Dengan demikian bila terkait dengan pihak Bank diwajibkan untuk menerangkan tentang harga beli dan tambahan keuntungan yang diinginkan kepada nasabah. Dalam konteks ini, Bank tidak meminjamkan uang kepada nasabah untuk membeli komoditas tertentu, akan tetapi pihak Bank-lah yang berkewajiban untuk membeli komoditas pesanan nasabah dari pihak ketiga, dan kemudian dijual kembali kepada nasabah dengan harga yang disepakati kedua belah pihak (Ismail Nawawi, 2012 : 91).



Menurut Wahbah Az-Zuhaili (2011 : 358), jual beli *murabahah* termasuk transaksi yang dibolehkan oleh syariat. Mayoritas ulama, dari kalangan para sahabat, *tabi'in*, dan para Imam Mazhab juga membolehkan jual beli jenis ini. Adapun alasan dibolehkannya jual beli *Murabahah* ini adalah karena transaksi jual beli ini telah memenuhi syarat-syarat yang ditentukan syariat, sangat dibutuhkan di kehidupan masyarakat, bermanfaat bagi orang yang memiliki pengalaman terhadap kebutuhan dan barang-barang, juga bagi orang-orang yang tidak memiliki pengalaman dalam masalah jual beli.

Bank-bank syariah pada umumnya mengadopsi *Murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar, *Murabahah*, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syariah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok : harga beli serta harga yang terkait, dan kesepakatan atas *mark up* (laba). Ciri dasar kontrak *Murabahah* (sebagai jual beli dengan pembayaran tunda) adalah sebagai berikut : (i) si pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga asli barang, dan batas laba (*mark up*) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya, (ii) apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang, (iii) apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli, dan (iv) pembayaran ditangguhkan. *Murabahah* seperti yang dipahami disini, digunakan dalam setiap pembiayaan dimana ada barang yang bisa diidentifikasi untuk dijual (Muhammad, 2005 : 120).

Selanjutnya agar setiap bentuk muamalah menjadi benar-benar dapat bermanfaat dan mendatangkan kemaslahatan bagi manusia serta tidak mengandung kemafsadatan dan kedzaliman maka segala kegiatan muamalah harus mengandung asas-asas muamalah (Juhaya S. Praja, 1995 : 113) sebagai berikut:

1. Asas *tabadul manafi*, adalah suatu bentuk kegiatan muamalah harus memberikan keuntungan dan manfaat bersama bagi pihak-pihak yang terlibat.
2. Asas pemerataan, adalah prinsip dalam bidang muamalah yang menghendaki agar harta tidak hanya dikuasai oleh segelintir orang sehingga harta itu harus didistribusikan secara merata diantara masyarakat baik kaya maupun miskin.
3. Asas-asas *antaradhin*, yaitu setiap bentuk muamalah antar individu atau pihak harus berdasarkan kerelaan masing-masing.
4. Asas *adamul gharar*, adalah setiap bentuk muamalah tidak boleh ada bentuk *gaharar*, yaitu tipu daya atau sesuatu yang menyebabkan salah satu pihak merasa dirugikan oleh pihak lainnya sehingga mengakibatkan hilangnya unsur kerelaan salah satu pihak dalam melakukan suatu transaksi atau perikatan.
5. Asas *biru wa taqwa*, adalah setiap muamalah yang menitikberatkan kepada suka sama suka, sepanjang bentuk muamalah dan pertukaran bentuk manfaat itu dalam rangka pelaksanaan tolong menolong sesama manusia.
6. Asas *musyarakah*, adalah setiap bentuk muamalah merupakan *musyarakah* dalam artian kerjasama antar pihak saling menguntungkan bukan saja bagi pihak terlibat melainkan juga bagi masyarakat.

Menurut Yadi Janwari (2005 : 130-131), ada empat prinsip dalam *muamalah*, yaitu:

1. Pada asalnya *muamalah* itu boleh dilakukan sampai ada dalil yang mengharamkannya (*al-ashl fi al-mu'amalah al-ibahah hatta yaquma al-dalil'ala al-tahrim*);
2. *Muamalah* itu hendaknya dilakukan dengan suka sama suka (*'an taradhin*);

3. *Muamalah* yang dilakukan hendaknya mendatangkan maslahat dan menolak *madharat* (*jalb al-mashalih wa dar'u al-mafasid*); dan
4. Dalam *muamalah* itu harus terlepas dari unsur *gharar*, kezaliman, dan unsur lain yang diharamkan berdasarkan *Syara*.

## **F. Langkah-Langkah Penelitian**

Langkah-langkah penelitian, lazim juga disebut prosedur penelitian, dan ada pula yang menggunakan istilah metodologi penelitian. Secara garis besar, langkah-langkah penelitian ini mencakup:

### **1. Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, yaitu suatu penelitian menguraikan data yang diperoleh dari lembaga keuangan (Bank Syariah) itu sendiri, dengan alasan metode ini dapat memberikan gambaran tentang suatu satuan analisis secara utuh dan terintegrasi. Menurut Cik Hasan Bisri (2003 : 57), tipe dari penelitian seperti ini merupakan metode studi kasus seperti Relevansi antara perubahan penetapan *margin* yang berbeda dalam program *Amazing Price* pada produk KPR BSM Griya di BSM Area Bandung Ahmad Yani dengan Fatwa Nomor 84/DSN-MUI/XII/2012.

### **2. Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian ini terbagi pada dua bagian, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

- a. Sumber data primer, yaitu sumber data pokok dari BSM Area Bandung Ahmad Yani yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak BSM, Bapak Naning selaku manager

konsumer KPR di BSM Area Bandung Ahmad Yani, dan dokumen-dokumen terkait Pelaksanaan Program *Amazing Price* pada Produk Pembiayaan KPR BSM Griya.

- b. Sumber data sekunder, yaitu buku-buku yang dijadikan literatur dalam penelitian ini dan lain sebagainya yang berkaitan dengan objek yang diteliti.

### **3. Jenis Data**

Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini merupakan jenis data kualitatif, yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat, dan gambaran (Lexy Moleong, 2001: 6). Jenis data kualitatif ini di hubungkan dengan masalah yang di bahas tentang perubahan penetapan margin oleh biaya tambahan lainnya pada program *Amazing Price* dalam akad murabahah di Bank Syariah Mandiri Area Bandung Ahmad Yani, yaitu:

- a. Mekanisme penetapan *margin* dalam program *Amazing Price* pada produk KPR BSM Griya di BSM Area Bandung Ahmad Yani.
- b. Relevansi antara perubahan penetapan *margin* yang berbeda dalam program *Amazing Price* pada produk KPR BSM Griya di BSM Area Bandung Ahmad Yani dengan Fatwa Nomor 84/DSN-MUI/XII/2012.

### **4. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik yang digunakan untuk memperoleh data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Observasi, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan langsung mulai dari tanggal 01 Agustus 2016 sampai dengan selesai di BSM Area Bandung Ahmad Yani seputar masalah pada progam *Amazing Price* dalam produk KPR BSM Griya.

- b. Wawancara, merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Tanya jawab dilakukan dengan Bapak Naning selaku manajer konsumen KPR di BSM Area Bandung Ahmad Yani pada tanggal 01 Agustus 2016 seputar pelaksanaan program *Amazing Price* pada produk KPR BSM Griya.
- c. Studi dokumentasi dan kepustakaan dilakukan dengan membaca, mendalami, dan menelaah berbagai literatur berupa buku-buku dan sumber lain yang dapat digunakan untuk mendukung dan melengkapi penelitian ini serta mengungkapkan teori dan konsep yang terkait dengan penelitian.

## **5. Analisis Data**

Adapun langkah terakhir yang dilakukan oleh penulis adalah menganalisis data dengan cara sebagai berikut:

- a. Mengumpulkan data; langkah ini dilakukan dengan mengumpulkan data dan informasi tentang pelaksanaan program *Amazing Price* pada produk KPR BSM Griya di BSM Area Bandung Ahmad Yani.
- b. Menyeleksi data, suatu proses dalam melakukan pengelompokan data yang didapatkan dilokasi penelitian.
- c. Menganalisis data, merupakan tahap dari proses penelitian karena dalam isinya itu terdapat uraian-uraian yang akan menjawab permasalahan dalam penelitian ini.
- d. Menyimpulkan, tahap ini merupakan tahapan akhir dalam suatu penelitian dan dari kesimpulan tersebut akan diketahui tentang hasil akhir dari penelitian.



uin

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUNAN GUNUNG DJATI  
BANDUNG