

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1. Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Selvia Ningsih, dkk dengan judul “Analisa Penentuan Marjin Pembiayaan *Murabahah* di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sarana Pamekasan Membangun” bahwa prosedur *murabahah* dalam BPRS SPM sudah sesuai dengan prinsip kehati-hatian dengan mengacu pada fatwa DSN mengenai ketentuan umum *murabahah* meliputi produk, uang muka, dan hal yang terkait dengan penjualan yang diberitahukan secara jujur kepada nasabah dan penggunaan akad wakalah. Mengenai jaminan *murabahah*, penundaan pembayaran, dan bangkrut dalam *murabahah* mengacu pada fatwa DSN. Mengenai pengambilan marjin di BPRS SPM mengacu pada rapat tahunan bank dengan mempertimbangkan marjin pesaing dan dihitung menggunakan metode *flat* yaitu pokok dan marjin sama selama masa akad berapapun besaran nominalnya. Dengan jangka waktu minimal 1 tahun dan maksimal 4 tahun. Hal ini sama dengan metode yang ada di konvensional. Meskipun secara akad berbeda. Karena BPRS SPM memberitahukan biaya perolehan dan marjin yang diinginkan. Untuk menghindari ketidakjelasan dan hal yang tidak diperbolehkan syariah.

Penelitian yang dilakukan oleh Putri Ari Winarni (2008) dengan judul “Analisis perbandingan penetapan suku bunga kredit kepemilikan rumah (KPR) sebelum dan sesudah adanya krisis ekonomi global studi kasus pada PT. BANK RAKYAT INDONESIA (Persero) Tbk”. Hasil Penelitian yang dilakukan oleh menyebutkan

bahwa krisis ekonomi global berpengaruh pada penetapan suku bunga KPR pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk walaupun pengaruhnya kecil hanya pada biaya dana (COF) dan premi resiko tetapi membuat perubahan suku bunga pada tahun 2007-2008 yaitu mengalami naik turun dan tidak stabil serta hal ini juga membuat menurunnya minat calon debitur yang akan mengajukan permohonan kredit pemilikan rumah (KPR) pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. menurunnya minat calon debitur disebabkan karena calon debitur takut apabila suku bunga KPR akan mengalami kenaikan terus-menerus dari tahun ketahun karena suku bunga KPR pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk bersifat efektif akan mengalami perubahan dan calon debitur beranggapan bahwa krisis ekonomi global seperti sekarang ini, membuat suku bunga KPR pasti sangat tinggi sehingga mereka enggan untuk mengambil rumah dengan cara angsuran apalagi krisis ekonomi global yang terjadi saat ini menyebabkan ketidakpastian perekonomian dunia perbankan khususnya pada penetapan suku bunga.

**Tabel 2.1.**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Penelitian dan tahun	Judul	Hasil Penelitian
1	Selvia Ningsih, dkk (2010)	Analisa Penentuan Marjin Pembiayaan <i>Murabahah</i> di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sarana Pamekasan Membangun	Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Selvia Ningsih dkk prosedur <i>murabahah</i> dalam BPRS SPM sudah sesuai dengan prinsip kehati-hatian dengan mengacu pada fatwa DSN mengenai ketentuan umum <i>murabahah</i> meliputi produk, uang muka, dan hal yang terkait dengan penjualan yang diberitahukan secara jujur kepada nasabah dan penggunaan akad wakalah. Mengenai jaminan <i>murabahah</i> , penundaan pembayaran, dan bangkrut dalam <i>murabahah</i> mengacu pada fatwa DSN. Mengenai pengambilan marjin di BPRS SPM mengacu pada rapat tahunan bank dengan mempertimbangkan marjin pesaing dan dihitung menggunakan metode <i>flat</i> yaitu pokok dan marjin sama selama masa akad berapapun besaran nominalnya. Dengan jangka waktu minimal 1 tahun dan maksimal 4 tahun. Hal ini sama dengan metode yang ada di konvensional. Meskipun secara akad berbeda. Karena BPRS SPM memberitahukan biaya perolehan dan marjin yang diinginkan. Untuk menghindari ketidakjelasan dan hal yang tidak diperbolehkan syariah.
2	Putri Ari Winarni (2010)	Analisis perbandingan penetapan suku bunga kredit kepemilikan rumah (KPR) sebelum dan	Hasil Penelitian yang dilakukan oleh Winarni menyebutkan bahwa krisis ekonomi global berpengaruh pada penetapan suku bunga KPR pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk walaupun pengaruhnya kecil hanya

		<p>sesudah adanya krisis ekonomi global studi kasus pada PT. BANK RAKYAT INDONESIA (Persero) Tbk</p>	<p>pada biaya dana (COF) dan premi resiko tetapi membuat perubahan suku bunga pada tahun 2007-2008 yaitu mengalami naik turun dan tidak stabil serta hal ini juga membuat menurunnya minat calon debitur yang akan mengajukan permohonan kredit pemilikan rumah (KPR) pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. menurunnya minat calon debitur disebabkan karena calon debitur takut apabila suku bunga KPR akan mengalami kenaikan terus-menerus dari tahun ketahun karena suku bunga KPR pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk bersifat efektif akan mengalami perubahan dan calon debitur beranggapan bahwa krisis ekonomi global seperti sekarang ini, membuat suku bunga KPR pasti sangat tinggi sehingga mereka enggan untuk mengambil rumah dengan cara angsuran apalagi krisis ekonomi global yang terjadi saat ini menyebabkan ketidakpastian perekonomian dunia perbankan khususnya pada penetapan suku bunga.</p>
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 2.2. Kajian Teoritis

### 2.2.1. Murabahah

#### 2.2.1.1. Pengertian Murabahah

Kata *al- Murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* yang berarti tambahan (keuntungan). Sedangkan dalam definisi para ulama terdahulu adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui. Menurut arti luas dari

*murabahah* yaitu jual beli barang pada harga asal dengan ditambah keuntungan yang disepakati.

Selain pengertian diatas, terdapat beberapa pengertian *murabahah* yang dikeluarkan para ahli, menurut Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Rusyd, *Ba'I al-Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati (*Bidayatul Mujtihad wa Nihayatul Muqtashid Darul-Qalam*). Karim (2011) mengartikan *murabahah* sebagai akad jual beli arang dengan mengatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Sejalan dengan pendapat kedua ahli dan contoh dari *murabahah* diatas, menurut Ashraf Usmani, *murabahah* adalah:

*“Murabahah is a particular kind of sale where the seller expressly mentions the cost of the sold commodity he has incurre, and sells it to another person by adding some profit thereon. Thus, Murabahah is not a loan given interest; it is a sale of commodity for cash/deferred price”*

Ibnu Qudamah dalam bukunya Mughni 4/280 (Muhammad, 2000) mengungkapkan bahwa *murabahah* adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati.

*Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli (PSAK 102 paragraf 5). Definisi ini menunjukkan bahwa transaksi *murabahah* tidak harus dalam bentuk pembayaran tangguh (kredit), melainkan juga dalam bentuk tunai setelah menerima barang,

ditanggihkan dengan cara mencicil setelah penerimaan barang atau ditanggihkan dengan membayar secara tunai atau sekaligus di kemudian hari (PSAK 102 tahun 2012 paragraf 8).

Selanjutnya Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah juga memberikan definisi tentang *murabahah* dalam Penjelasan Pasal 19 ayat (1) huruf d. Menurut Penjelasan Pasal 19 ayat (1) huruf d tersebut, yang dimaksud dengan akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

Dari beberapa pengertian *murabahah* tersebut diatas dapat ditrik garis bahwa akad *murabahah* merupakan saah satu bentuk *natura certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan beberapa keuntungan yang ingin diperoleh. Berdasarkan hal tersebut pihak penjual wajib memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang yang dijualnya serta menyatakan jumlah keuntungan sebagai tambahannya. Misalnya, si Fulan membeli televisi dari pabrik dengan harga Rp. 1.000.000 ditambah dengan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 100.000, maka ketika ia menawarkan kepada pihak pembeli seharga Rp. 1.500.000 maka si Fulan harus memberitahukan bahwa ia menjual televise tersebut dengan harga Rp. 1.500.000 dengan mengambil keuntungan sebesar Rp. 400.000.

Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau tangguh (kredit). Akad ini memberikan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda pula sebelum akad *murabahah* dilakukan. Namun jika akad tersebut telah disepakati

antara keduanya, maka hanya ada satu harga (harga dalam akad) yang disepakati. Pembeli dapat melunasi lebih cepat dari jangka waktu kredit yang ditentukan atau menunda pembayaran, harga akan tetap (tidak berubah). Apabila pembeli tidak dapat melunasi piutang *murabahah* sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati maka penjual dapat mengenakan denda kecuali dapat dibuktikan bahwa pembeli tidak atau belum mampu untuk melakukan pelunasan disebabkan oleh *force majeure*. Denda tersebut dilakukan agar pembeli disiplin akan kewajibannya, dan dana denda tersebut digunakan sebagai dan kebajikan.

Telah kita ketahui bahwa saat ini bank syariah cenderung melakukan akad *murabahah* karena pihak bank sendiri ingin mendapatkan pendapatan yang tetap (*fixed income*) dari tingkat margin *murabahah* yang ditentukan oleh bank terhadap nasabah. Semakin tinggi margin yang diperoleh dari pembeli *murabahah*, maka semakin tinggi pula nisbah bagi hasil yang ditawarkan oleh pihak bank sebagai *mudharib* kepada para deposan atau penabung *mudharabah* (*shahibul mal*). Sehingga pada akhirnya sumber dana *mudharabah* yang dihimpun dapat dipertahankan jumlahnya, atau malah semakin meningkat.

### 2.2.1.2. Landasan Hukum Murabahah

#### 1. Al-Qur'an

##### 1) Al-Qur'an Surah Al-Baqarah: 280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِن

كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya: “dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”

##### 2) Al-Qur'an Surah An-Nisa':29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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

##### 3) Al-Qur'an Surah Al-Maidah: 1

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ﴿١﴾

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu.*”

4) Al-Qur’an Surah Al-Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ

الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا

Artinya: “*Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.*”

2. Al-Hadits

Beberapa dalil dari Al-Hadits adalah sebagai berikut:

- a. Dari Abu Sa’id Al-Khurdi bahwa Rasulullah SAW bersabda: “*Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.*” (HR. Al-Baihaqi, Ibnu Majah, dan shahih menurut Ibnu Hibban)
- b. Dari Suhaib ar-Rumi bahwa Rasulullah SAW bersabda, “*Ada tiga hal yang mengandung keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tangga bukan untuk dijual.*” (HR. Ibnu Majah)
- c. Hadits Nabi riwayat Tirmidzi: “*Perdamaian dapat dilakukan diantara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau*

menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram” (HR. Tirmidzi dari ‘Amr bin ‘Auf)

d. Hadits Nabi riwayat ‘Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam: “Rasulullah SAW ditanya tentang ‘urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya.”

3. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 04/DSN-MUI/2000 tentang murabahah sebagai berikut:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

### 2.2.1.3. Syarat dan Rukun *Murabahah*

Mengenai rukun dan syarat *murabahah*, Rifai (2008) berpendapat bahwa rukun dan syarat *murabahah* adalah:

1. Rukun *Murabahah*
  - a. *Ba'iu* (penjual) yakni pihak yang memiliki barang
  - b. *Musyitari* (pembeli) yakni pihak yang membeli barang
  - c. *Mabi'* (barang yang diperjual belikan)
  - d. *Tsaman* (harga barang)
  - e. *Ijab qabul* (pernyataan serah terima)
2. Syarat *Murabahah*
  - 1) Syarat yang berakad (*ba'iu* dan *musytari*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
  - 2) Objek jual beli harus memenuhi:
    - a. Barang yang diperjual belikan (*mabi'*) tidak termasuk dalam barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.

- b. Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
  - c. Barang tersebut dimiliki oleh penjual. Jika barang yang diperjual belikan tidak dimiliki oleh penjual maka tidak sah karena bagaimana mungkin ia dapat menyerahkan kepemilikan barang kepada orang lain atas barang yang bukan miliknya. Jual beli oleh bukan pemilik barang seperti ini, baru akan sah apabila mendapat izin dari pemilik barang.
  - d. Barang yang diperjual belikan harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak terdapat *gharar* (ketidakpastian)
- 3) Pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern.
  - 4) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang (Antonio, 2009)

#### **2.2.1.4. Aplikasi Murabahah Dalam Bank Syariah**

*Murabahah* yang dilakukan oleh perbankan syariah tidak sama persis dengan definisi *murabahah* yang dikenal dalam kitab-kitab fiqh. *Murabahah* yang lazimnya dijelaskan dalam fiqh hanya melibatkan dua pihak yaitu penjual dan pembeli. Dalam hal ini bank syariah bukanlah pihak yang bergerak sebagai produsen atau pemasok

barang yang dapat memproduksi sendiri atau tidak menyimpan stok barang yang hendak dipesan ataupun diinginkan oleh pihak nasabah. Berdasarkan hal tersebut dalam prakteknya terdapat 3 (tiga) pihak yang terlibat dalam terwujudnya suatu akad *murabahah*, yakni bank syariah, produsen (pemasok) barang, dan nasabah. Pada perjanjian *murabahah*, bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli terlebih dahulu barang tersebut dari pemasok barang dan setelah kepemilikan barang itu secara yuridis berada di tangan bank, kemudian bank tersebut menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan suatu *mark-up*/margin atau keuntungan dimana nasabah harus diberitahu oleh bank berapa harga beli bank dari pemasok dan menyepakati berapa besar markup/margin yang ditambahkan ke atas harga beli bank tersebut (Sjahdeini, 2009)

Akad *murabahah* adalah produk pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah di dalam kegiatan usaha. Dalam praktik perkembangan perbankan syariah, biasanya akad *murabahah* digunakan antara lain pada:

1. Perjanjian Pembiayaan Barang Investasi;
2. Perjanjian Pembiayaan Kredit Kendaraan Bermotor;
3. Perjanjian Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah
4. Dsb. (Purnamasari, 2010)

Adapun teknis *murabahah* dalam perbankan syariah adalah sebagai berikut:

- a) Guna memastikan keseriusannya untuk membeli, bank dapat mensyaratkan nasabah agar terlebih dahulu membayar uang muka.

- b) Nasabah membayar kepada bank atas harga barang tersebut (setelah dikurangi uang muka) secara angsuran selama jangka waktu yang disepakati, dengan memperhatikan kemampuan mengangsur ataupun arus kas usahanya.
- c) Jika pembeli tidak dapat menyelesaikan piutang murabahah sesuai dengan yang diperjanjikan, maka penjual dapat mengenakan denda kecuali jika dapat dibuktikan bahwa pembeli tidak atau belum mampu melunasi disebabkan oleh *force majeure*.
- d) Baik harga jual maupun besar angsuran yang telah disepakati tidak berubah hingga akad pembiayaan berakhir.

#### **2.2.1.5. Jenis dan Alur *Murabahah***

Transaksi jual beli dapat dilakukan dengan beberapa cara penyerahan barang dan beberapa cara pembayaran. Karakteristik produk murabahah dalam PSAK No. 102 Tahun 2013 dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Wiroso (2011) menyebutkan bahwa transaksi *murabahah* sendiri dilihat dari proses pengadaan barang dapat dibagi menjadi:

##### **1. *Murabahah* Tanpa Pesanan**

Dalam pelaksanaan teknis *murabahah* tanpa pesanan ini pengadaan barang sebagai objek dari jual beli dilakukan tanpa memperhatikan ada atau tidaknya yang pesan, akan ada yang membeli atau tidak. Bisa juga disebut bersifat tidak mengikat. Pengadaan barang dilakukan atas dasar persediaan minimum yang harus dipelihara. Sebagai contoh dari murabahah tanpa pesanan adalah pada pedagang grosir dan retail

yang menjual barang kebutuhan masyarakat seperti supermarket. Akan ada pembeli atau tidak, begitu terdapat barang yang sudah pada jumlah persediaan minimum yang harus dipelihara maka akan langsung diadakan pengadaan barang agar proses jual beli dengan proses pengadaan barang tidak terkait.

## 2. *Murabahah* Berdasarkan Pesanan (*murabaha to the purchase order*)

Dalam pelaksanaan teknis *murabahah* berdasarkan pesanan ini pengadaan barang sebagai objek dari jual beli dilakukan atas dasar pesanan yang diterima. *Murabahah* dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Jika tidak ada yang melakukan pemesanan maka pengadaan barang tidak akan dilakukan. Pengadaan barang sangat tergantung pada transaksi jual belinya. Hal ini dilakukan untuk menghindari persediaan barang yang menumpuk dan tidak efisien, sehingga pengadaan barang sangat bergantung pada transaksi jual belinya.

### **2.2.2. Produk Kepemilikan Rumah pada Bank Syariah dan Bank Konvensional**

Pada prinsipnya, terdapat kesamaan antara bank syariah dan bank konvensional yakni sebagai instrument intermediasi yang menerima dana dari orang-orang yang surplus (dalam bentuk menghimpun dana) dan menyalurkannya kepada pihak yang membutuhkan (dalam bentuk produk pelemparan dana)/ sehingga produk-produk yang disediakan oleh bank konvensional, baik itu produk penghimpun dana (*funding*) maupun produk pembiayaan (*financing*) pada dasarnya juga disediakan oleh bank syariah.

**Table 2.2**  
**Perbedaan KPR Syariah dan Konvensional**

<b>Pembeda</b>	<b>KPR Syariah</b>	<b>KPR Konvensional</b>
Angsuran/Cicilan	Angsuran bersifat tetap/ <i>flat</i>	Angsuran bersifat <i>floating</i> /mengambang (sesuai kebijakan SBI)
Akad dan kontrak perjanjian	Perjanjian dibuat berdasarkan skema jual beli ( <i>Murabahah</i> )	Perjanjian berdasarkan skema pembiayaan rumah/kredit rumah
Pelunasan dan Penalty	Jika melakukan pelunasan sebagian atau seluruhnya terhadap sisa pokok, angsuran yang dikeluarkan adalah sama sesuai sisa angsuran	Jika melakukan pelunasan sebagian atau seluruhnya terhadap sisa pokok, angsuran dapat dihitung ulang

Sumber: Data diolah peneliti, 2014

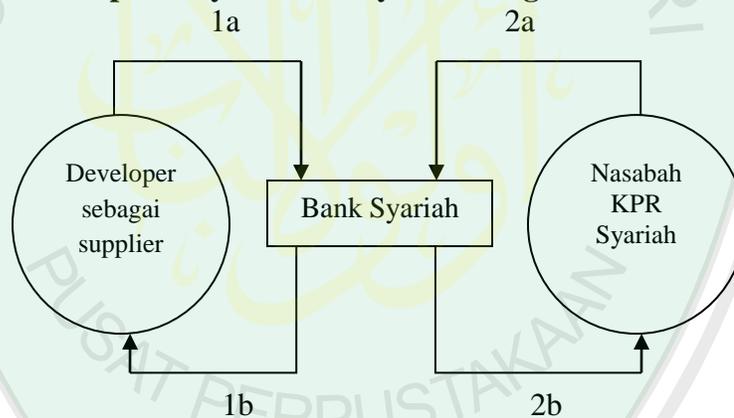
Produk pembiayaan KPR yang digunakan dalam perbankan syariah memiliki berbagai macam perbedaan dengan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) yang terdapat pada perbankan konvensional. Hal ini merupakan implikasi dari perbedaan prinsip yang mendasar yang diterapkan pada bank syariah dan bank konvensional, yaitu bagi hasil dan kerugian (*profit and loss sharing*) sebagai pengganti system bunga perbankan syariah. Sedangkan dalam produk pembiayaan kepemilikan rumah, terdapat beberapa perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional, diantaranya: pemberlakuan system kredit dan system mark up, boleh tidaknya melakukan tawar menawar (*bargaining position*) antara nasabah dengan bank, prosedur pembiayaan, dan lain sebagainya.

Sedangkan dari segi istilah, untuk produk pemilikan rumah dengan menggunakan istilah KPR cenderung memunculkan asumsi terjadinya kredit, padahal dalam

perbankan syariah tidak menggunakan istilah kredit. Menurut Haris (2007) untuk menghindari hal tersebut (tetapi tetap menggunakan istilah KPR) beberapa bank syariah (seperti BTN Syariah) memaknai KPR dengan istilah “Kebutuhan Pemilikan Rumah”.

Dengan system *murabahah* yang diterapkan dalam pembiayaan KPR ini berarti pihak bank syariah harus memberitahukan harga perolehan atau harga asal rumah yang dibeli dari *developer* kepada nasabah KPR Syariah dan menentukan suatu tingkat keuntungan (*profit margin*) sebagai tambahan.

**Gambar 2.1**  
**Skema pembiayaan KPR Syariah dengan akad *murabahah***



Sumber: Helmi Haris, 2007

Keterangan:

1a: Developer perumahan menjual rumah kepada pihak bank syariah secara tunai.

1b: Bank syariah membeli kepada developer selaku supplier secara tunai.

2a: Bank syariah menjual rumah sebesar harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati bersama, kepada nasabah KPR Syariah secara tangguh atau angsuran.

2b: Nasabah membeli kepada bank syariah secara angsuran.

Dengan mengacu pada skim *murabahah*, menurut Antonio (2011) dapat disimpulkan syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi KPR Syari'ah adalah sebagai berikut:

- 1) Pihak bank harus memberitahukan biaya pembelian rumah kepada nasabah KPR Syariah.
- 2) Kontrak transaksi KPR Syari'ah ini harus sah.
- 3) Kontrak tersebut harus terbebas dari riba.
- 4) Pihak bank syariah harus memberikan kejelasan tentang rumah yang dijadikan objek transaksi KPR Syari'ah.
- 5) Penjual harus menjelaskan semua hal yang berkaitan dengan perolehan barang tersebut.

### **2.2.3. Harga**

#### **2.2.3.1. Pengertian Harga**

Menurut Setyo (2004) harga adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang atas jasa. Di dunia perbankan, ini mencakup biaya-biaya transaksi, suku bunga, dan saldo minimum atau kompensasi.

Menurut Kasmir (2008) bagi perbankan, terutama bank yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tegih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya lain-lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil.

#### **2.2.3.2. Tujuan Penentuan Harga**

Menurut Kasmir (2008) dalam menentukan harga jual maupun harga beli, pihak bank harus berhati-hati dengan mempertimbangkan beberapa hal yang berkaitan dengan harga. Tujuan penentuan harga secara umum tujuan penentuan harga adalah sebagai berikut:

1. Untuk bertahan hidup

Dalam kondisi tertentu, terutama dalam kondisi persaingan yang tinggi bank dapat menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku di pasaran. Misalnya: untuk bunga simpanan lebih tinggi dibandingkan dengan bunga pesaing dan bunga pinjaman rendah tapi dalam kondisi yang masih menguntungkan.

2. Untuk memaksimalkan laba

Tujuan harga ini dengan menegharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan. Penentuan harga biasanya bisa dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

3. Untuk memperbesar *market share*

Penentuan harga ini dengan harga yang murah sehingga diharapkan jumlah nasabah meningkat dan diharapkan pula nasabah pesaing beralih ke produk yang

ditawarkan. Contohnya: penentuan suku bunga simpanan yang lebih tinggi dari pesaing ditambah kelebihan lainnya seperti hadiah.

#### 4. Mutu Produk

Tujuan dalam hal mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi dan biasanya harga ditentukan setinggi mungkin dan untuk bunga simpanan ditawarkan dengan suku bunga rendah.

#### 5. Karena pesaing

Dalam hal penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing artinya bunga simpanan diatas pesaing dan bunga pinjaman dibawah pesaing.

### **2.2.3.3. Penetapan Harga Jual dan Profit pada Bank Konvensional**

Menurut Veithzal (2008) ada empat metode penentuan profit margin yang diterapkan dalam bank konvensional, yaitu:

#### *a) Mark-up Pricing*

Penentuan tingkat harga dengan *me-mark up* biaya produksi komoditas yang bersangkutan.

Contoh:

PT Arif memproduksi barang A. Dalam menentukan tingkat harga dan biaya produksinya, perusahaan tersebut mempertimbangkan biaya-biaya sebagai berikut:

Biaya variable per unit = Rp 10

Biaya tetap = Rp 100.000,00

Jumlah unit yang diharapkan terjual sebanyak 10.000 unit

Dengan demikian, biaya produksi perusahaan untuk memproduksi barang A adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya per unit} &= \text{biaya variable} + \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Jumlah Penjualan}} \\ &= \text{Rp } 10 + \frac{\text{Rp } 100.000}{10.000} = \text{Rp } 20 \end{aligned}$$

Diasumsikan perusahaan menetapkan keuntungan sebesar 10% dari penjualan, maka *mark-up price* untuk setiap unit adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Harga } \textit{mark-up} &= \frac{\text{Biaya per Unit}}{(1 - \text{pendapatan penjualan yang diharapkan})} \\ &= \frac{\text{Rp } 20}{(1 - 0,10)} = \text{Rp } 22,22 \end{aligned}$$

#### b) *Target-Return Pricing*

Adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dalam bahasa keuangan dikenal dengan *Return On Investment* (ROI). Dalam hal ini, perusahaan akan menentukan berapa return yang diharapkan atas modal yang telah diinvestasikan.

Contoh:

PT Alif yang memproduksi barang A telah menginvestasikan dananya sebesar sebesar Rp 1000.000 dengan tingkat return sebesar 20%. Dengan demikian target return pricing dapat dicari sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Target return-price} &= \text{unit cost} + \\ &\frac{\text{Return yang diharapkan} \times \text{modal investasi}}{\text{Unit sale}} \\ &= \text{Rp } 20 + \frac{0,20 + \text{Rp } 1000.000}{10.000} = \text{Rp } 40 \end{aligned}$$

c) *Perceived-Value Pricing*

Penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga pokok pesaing dimana-mana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.

d) *Value-Pricing*

Kebijakan dengan kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan *ono rego ono rupo*. Artinya, barang yang baik pasti harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga dibawah harga kompetitor.

Dalam metode penentuan harga yang berlaku dalam ekonomi konvensional dapat digunakan juga dalam mekanisme syariah, namun yang lazim digunakan dalam bank syariah saat ini adalah menggunakan metode *going rate pricing*, yaitu menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan, karena bank syariah juga berkompetisi

dengan bank konvensional. Namun demikian penentuan harga jual produk pada bank syariah harus memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan syariah. Oleh karena itu metode penentuan harga jual berdasarkan pada *mark-up pricing* maupun target *return pricing* dapat melakukan modifikasi.

Sedangkan menurut Ahmad (2011) untuk menentukan besar kecilnya suku bunga kredit yang diberikan pihak bank kepada para debitur, terdapat beberapa komponen yang mempengaruhi, yakni sebagai berikut:

a. Total biaya dana (*Cost of fund*)

Merupakan total bunga yang dikeluarkan oleh bank untuk memperoleh simpanan baik dalam bentuk simpanan giro, tabungan maupun deposito. Total biaya dana tergantung dari seberapa besar bunga yang ditetapkan untuk memperoleh dana yang diinginkan. Semakin besar bunga yang dibebankan terhadap bunga simpanan maka semakin tinggi pula biaya dananya demikian pula sebaliknya. Total biaya dana ini harus dikurangi dengan cadangan wajib atau reverse requirement (RR) yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Saat ini besarnya RR yang ditetapkan pemerintah besarnya 5%.

b. Biaya operasi

Dalam melakukan setiap kegiatan, bank membutuhkan berbagai sarana dan prasarana baik berupa manusia maupun alat. Penggunaan sarana dan prasarana ini memerlukan sejumlah biaya yang harus ditanggung bank sebagai biaya operasi. Biaya operasi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank dalam melaksanakan

operasinya. Biaya ini terdiri dari biaya gaji pegawai, biaya administrasi, biaya pemeliharaan, dan biaya lain-lain.

c. Cadangan resiko kredit macet

Merupakan cadangan terhadap macetnya kredit yang akan diberikan, hal ini disebabkan setiap kredit yang diberikan pasti mengandung suatu resiko yang tidak terbayar. Resiko ini dapat timbul baik disengaja maupun yang tidak disengaja. Oleh karena itu pihak bank perlu mencadangkannya sebagai sikap bersiaga menghadapinya dengan cara membebankan sejumlah presentase tertentu terhadap kredit yang disalurkan.

d. Laba yang diinginkan

Labanya kali melakukan transaksi bank selalu ingin memperoleh laba yang maksimal. Penentuan ini ditentukan oleh beberapa pertimbangan penting, mengingat penentuan besarnya laba sangat mempengaruhi besarnya bunga kredit. Dalam hal ini, biasanya bank disamping melihat kondisi pesaing juga melihat kondisi nasabah apakah nasabah utama atau bukan dan juga melihat sector-sektor yang dibiayai, misalnya jika proyek pemerintah atau untuk pengusaha/rakyat kecil maka labanya pun berbeda dengan yang komersil.

e. Pajak

Pajak merupakan kewajiban yang dibebankan pemerintah kepada bank yang memberikan fasilitas kredit kepada nasabahnya.

Untuk lebih mudah memahami pembebanan suku bunga berikut ini contoh komponen-komponen pembebanan suku bunga dalam menentukan suku bunga kredit adalah sebagai berikut:

PT Bank Marindo menentukan suku bunga deposito 18% kepada para deposannya. Cadangan Wajib (RR) yang ditetapkan pemerintah adalah 5%. Kemudian biaya operasi yang dikeluarkan adalah 6% dan cadangan resiko kredit macet 1%. Laba yang diinginkan adalah 5% dan pajak 20%.

Hitung berapa bunga kredit yang diberikan (*based lending rate*) kepada para debiturnya (peminjam).

$$\text{Cost of fund} = \frac{\text{Bunga yang dibebankan}}{100 - \text{Cadangan wajib}}$$

$$\text{Cost of fund} = \frac{18\%}{100\% - 5\%}$$

$$= \frac{18\%}{95\%} = 18,95\% \text{ dibulatkan menjadi } 19\%$$

$$\text{Total biaya dana (cost of fund)} = 19\%$$

$$\text{Total biaya operasi} = 6\%$$

$$\text{Cadangan resiko kredit macet} = 1\%$$

$$\text{Laba yang diinginkan} = \underline{5\%} +$$

$$= 31\%$$

$$\text{Pajak 20\% dari laba (5\%)} = \underline{1\%} +$$

$$\text{Bunga kredit yang diberikan (based lending rate) } 32\%$$

#### 2.2.3.4. Metode Penentuan Harga Jual (*Profit Margin*) di Bank Syariah

Menurut Muhammad (2005), ada beberapa metode penentuan *profit margin* yang dapat diterapkan dalam pembiayaan di bank syariah di antaranya:

##### a) Penerapan *Mark-up Pricing* untuk Pembiayaan Syariah

Jika bank syariah hendak menerapkan metode *mark-up pricing*, metode ini hanya tepat jika digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya dari *Restricted Investment Account* (RIA) atau *Mudharabah Muqayyadah* sebab akad *mudharabah muqayyadah* adalah akad di mana pemilik dana menuntut adanya kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan.

##### b) Penerapan *Target Return Pricing* untuk Pembiayaan Syariah

Bank syariah beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti, disebut *natural certainty contract*, dan akad yang menghasilkan keuntungan yang tidak pasti, disebut *natural uncertainty contract*.

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural certainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *required profit rate* (rpr):

$$rpr = n.v$$

di mana n: tingkat keuntungan dalam transaksi tunai; v: jumlah transaksi dalam satu periode

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural uncertainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *expected profit rate* (epr)

epr diperoleh berdasarkan:

- i) Tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis
- ii) Pertumbuhan ekonomi
- iii) Dihitung dari nilai rpr yang berlaku di bank yang bersangkutan

Perhitungannya:

Nisbah bank =  $epr / \text{expected return}$  bisnis yang dibiayai  $\times 100\%$

*Actual return* bank = nisbah bank + *actual return* bisnis

#### 2.2.3.5. Penetapan Harga Jual *Murabahah* yang Efisien

*Islamic Banking* tidak harus mengacu pada tingkat suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual produk *murabahah* yang mana harga jual = pokok + *margin*. Cara penetapan *margin* yang hanya mengacu pada suku bunga sangatlah tidak etis dan bisa dibilang menyesatkan dan merusak reputasi bank syariah. Barangkali tingginya *margin* yang diambil oleh bank syariah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga atau inflasi di pasar. Sehingga jika terjadi inflasi yang tinggi maka bank syariah tidak mengalami kerugian yang tinggi pula. Namun apabila suku bunga di pasar stabil atau mungkin turun maka *margin murabahah* akan lebih tinggi bila dibandingkan dengan suku bunga bank konvensional. Mengaitkan *margin* keuntungan dengan bunga perbankan konvensional selama masa pembayaran cicilan, baik di atasnya maupun dibawahnya tetap bukan cara yang baik.

Penetapan harga jual *murabahah* yang dilakukan Rasulullah dapat diterapkan pada bank syariah dengan beberapa pendekatan. Biaya yang dikeluarkan dan harus

dikembalikan (*cost recovery*) bisa didekati dengan membagi proyeksi biaya operasional bank dengan target volume pembiayaan *murabahah*. *Margin murabahah* dalam konteks ini merupakan *cost recovery* ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Jadi kesimpulannya adalah harga jual pada skim *murabahah* adalah penjumlahan dari harga beli ditambah *cost recovery* dan ditambah lagi dengan keuntungan yang diinginkan. Dan *margin murabahah* adalah *cost recovery* ditambah dengan keuntungan yang diinginkan.

$$\text{Harga Jual Bank} = \text{Harga Beli bank} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

$$\text{Cost Recovery} = \frac{\text{Proyeksi Biaya Operasi}}{\text{Target Volume Pembiayaan}}$$

$$\text{Margin dalam presentase} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}}{\text{Harga Beli Bank}} \times 100\%$$

Sumber: Veithzal Rivai, 2010

Dari persamaan di atas memberikan gambaran bahwa semakin efisiensi biaya operasional bank maka akan semakin rendah harga jual bank dan semakin banyak pula pihak bank memperoleh keuntungan. Setelah angka-angka dalam persamaan diatas didapat, barulah presentase margin *murabahah* dibandingkan dengan suku bunga bank konvensional. Agar pembiayaan *murabahah* dikatakan kompetitif, *margin murabahah* harus lebih kecil daripada bunga pinjaman. Jika masih lebih besar

maka yang harus dimainkan dalam hal ini adalah keuntungan yang diharapkan dan *cost recovery*.

Menurut beberapa pakar ekonomi Islam, kebanyakan perbankan syariah dengan tataran praktik perhitungan margin murabahah misalnya masih mirip dengan perhitungan bunga kredit yang diberikan oleh perbankan konvensional secara *flat rate*. Selain itu beberapa bank masih memperhitungkan prosentase bagi hasil kepada penyimpan dana atau *deposan* sebagai *cost of fund*.

#### **2.2.3.6. Referensi Marjin Keuntungan**

Penentuan tingkat *margin* pembiayaan di Bank Islam berbeda dengan yang dilakukan oleh bank konvensional. Untuk produk pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pendapatan (*return*) baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*) seperti *murabahah* (jual-beli) dan *ijarah* (sewa) dengan menetapkan tingkat *margin*/tingkat hasil sewa.

Adapun proses penentuan tingkat margin pada pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC) ditentukan dengan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

##### 1) Beban dana operasional

Merupakan beban dana operasional yang langsung dikeluarkan bank untuk memperoleh sejumlah dana tertentu dari pihak shohibul maal, baik untuk simpanan giro, tabungan ataupun deposito berjangka. Besarnya dana ini bergantung pada

seberapa besar bonus/imbal bagi hasil yang diberikan kepada *shohibul maal*. Semakin tinggi bonus/imbal bagi hasil maka akan semakin tinggi pula beban dana operasional dan demikian pula sebaliknya.

#### 2) Beban Dana Efektif

Merupakan beban dana operasional yang dikeluarkan bank setelah diperhitungkan dengan cadangan likuiditas wajib minimum (*reserve requirement*) yang harus dipelihara oleh bank dan selebihnya dapat disalurkan kepada para *mudharib* berupa penempatan dana, dalam bentuk pembiayaan. Semakin besar jumlah cadangan wajib minimum yang dipelihara maka semakin meningkat jumlah beban dana bank karena semakin kecil jumlah dana yang dapat disalurkan kembali kepada *mudharib*.

#### 3) Beban *Overhead*

Komponen yang diperhitungkan dalam beban *overhead* ini masih terdapat perbedaan persepsi diantara para *bankers*, namun demikian idealnya seluruh beban dana diluar beban dana yang digunakan dalam menghimpun dana serta beban yang dikeluarkan dalam rangka pengelolaan penyaluran pembiayaan sepatutnya diperhitungkan sebagai beban *overhead*. Begitu juga berbagai sarana dan prasarana yang diperlukan dalam menunjang operasional tentu menimbulkan beban baru misalnya biaya gaji SDM, administrasi dan umum, dan beban lainnya.

#### 4) Cadangan Resiko Pembiayaan Bermasalah

Hal ini merupakan salah satu komponen dalam penetapan tingkat *margin* suatu bank. Kemungkinan resiko yang dihadapi bank dalam penyaluran pembiayaan tidak

dapat dihindarkan berupa resiko gagal bayar dari nasabah tertentu, sehingga dalam menentukan besarnya tingkat margin yang dibebankan kepada nasabah, faktor resiko ini perlu diperhitungkan sebagai salah satu komponen penentu terhadap bunga pembiayaan dan resiko ini dapat terjadi baik disengaja maupun tidak disengaja.

Sedangkan menurut Karim (2004) yang dimaksud dengan Referensi Margin Keuntungan adalah *margin* keuntungan yang ditetapkan oleh ALCO Bank Syariah. Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul, dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

1. *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR)

Yang dimaksudkan dengan *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) adalah tingkat *margin* keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat *margin* keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat *margin* keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.

2. *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR)

Yang dimaksud dengan *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat.

### 3. *Expected Competitive Return of Investors* (ECRI)

Yang dimaksud dengan *Expected Competitive Return of Investors* (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

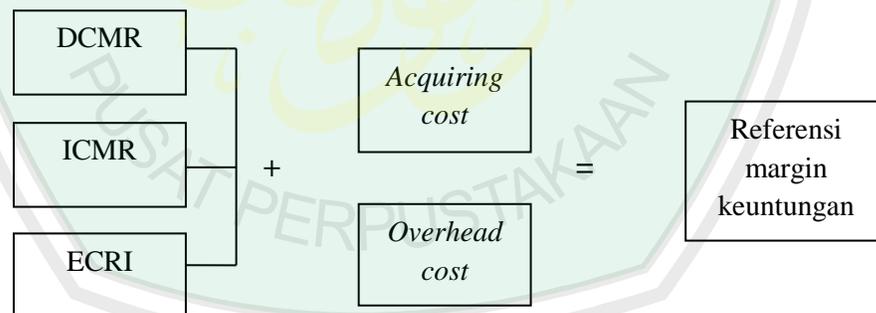
### 4. *Acquiring Cost*

Yang dimaksud *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

### 5. *Overhead Cost*

Yang dimaksud *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

**Gambar 2.2**  
**Referensi Margin keuntungan pada Bank Syariah**



Sumber: Karim, 2011

Dalam praktik perbankan, biasanya margin dihitung dengan menggunakan metode anuitas, makin lama jangka waktu pembayaran, maka makin besar margin yang dikenakan pada nasabah. Perbankan syariah memperbolehkan konsep tersebut dikarenakan konsep anuitas hanya digunakan sebagai dasar perhitungan margin.

Setelah margin ditentukan, nilai margin tersebut bersifat tetap dan tidak berubah kendati terjadi keterlambatan pembayaran oleh nasabah. Bila menggunakan pendekatan proporsional, maka besarnya margin setiap bulan adalah sama. Bila bank menggunakan pendekatan anuitas, maka margin pada bulan pertama akan lebih besar bila dibandingkan dengan bulan kedua dan seterusnya.

### **2.3. Kerangka Berfikir**

Penelitian ini dimulai dengan pemilihan sampel pada pembiayaan kepemilikan rumah yang diberikan oleh BTN Syariah. Telah kita ketahui bahwa BTN telah populer dengan produk KPR sebagai unggulannya. Untuk sektor perumahan pihak bank lebih banyak menggunakan akad *murabahah* dalam pelaksanaannya. Kemudian untuk produk KPR Syariah sendiri akan dibandingkan dengan produk KPR perbankan konvensional dari segi penetapan *margin* dan harga jual.

**Gambar 2.3**  
**Kerangka Berfikir**

