

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Fungsi bank sebagai lembaga keuangan untuk menyalurkan dana kepada peminjam yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan dan semakin kompleksnya kebutuhan pendanaan baik yang bersifat modal, investasi maupun konsumsi dari masyarakat dan korporasi mengakibatkan banyak terdapat jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan bank maupun non bank baik konvensional maupun syariah.

Saat ini, pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia mengalami kemajuan yang pesat. Salah satu faktornya disebabkan oleh dukungan permintaan *islamic product* dari penduduk Indonesia yang sebagian besar adalah muslim. Perkembangan ekonomi syari'ah di Indonesia berawal dari beroperasinya Bank Muamalat Indonesia pada tahun 1992. Perbankan Syari'ah semakin marak manakala diterbitkannya UU No. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan perbankan menjalankan *dual banking system* atau bank konvensional dapat mendirikan divisi syari'ah. Dengan adanya undang-undang tersebut bank-bank konvensional mulai melirik dan membuka unit usaha syari'ah. Tidak heran jika saat ini perkembangan perbankan syari'ah cukup pesat. Berdasarkan data dari Bank Indonesia (BI) pada tahun 2011 jumlah Bank Umum Syariah (BUS) berjumlah 11, dengan Unit Usaha Syariah (UUS) sebanyak 24, dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) sebanyak 155.

Tabel 1.1
Jaringan Kantor

Kelompok Bank	2007	2008	2009	2010	2011
Bank Umum Syariah (BUS)	3	5	6	11	11
Unit Usaha Syariah (UUS)	26	27	25	23	24
Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS)	114	131	138	150	155

Praktek perbankan syariah saat ini masih sangat didominasi oleh produk murabahah. Hal ini dapat dibuktikan dari data yang diperoleh dari Bank Indonesia (BI) mengenai komposisi pembiayaan perbankan syariah pada tahun 2011 bahwa pembiayaan murabahah memiliki porsi yang paling besar yaitu 39,98% dari total pembiayaan yang disalurkan, pembiayaan qardh 9,18%, pembiayaan mudharabah 7,26%, musyarakah 18,96%, dan sisanya untuk pembiayaan lain-lain.

Tabel 1.2
Penyaluran Dana BUS dan UUS

Penyaluran Dana Pembiayaan	2010	2011
Piutang Murabahah	39,53%	39,98%
Piutang Qardh	4,99%	9,18%
Mudharabah	9,1%	7,26%
Musyarakah	15,41%	18,96%
lainnya	2,84%	2,95%

Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah salah satu bank syariah di Indonesia yang menyediakan produk pembiayaan. Pertumbuhan pembiayaan BSM tahun 2011 tercatat meningkat sebesar 53,23% atau sebesar Rp12,76 triliun, dari Rp23,97 triliun menjadi Rp36,73 triliun. Ini merupakan pertumbuhan tertinggi

sejak 6 tahun terakhir. Pertumbuhan ini melebihi pertumbuhan pembiayaan di industri perbankan syariah sebesar 50,56%. Pencapaian Bank Syariah Mandiri ditandai dengan banyaknya penghargaan yang diterima. Sama halnya dengan data dari BI, data atas produk pembiayaan di BSM juga menunjukkan hal yang sama yaitu jumlah pembiayaan murabahah mendominasi. Menurut hasil wawancara dengan Bapak Hari selaku manajer consumer bank division BSM pusat, BSM cabang Rawamangun adalah cabang yang terletak di Jakarta Timur yang memiliki jumlah nasabah pembiayaan murabahah terbanyak. Berikut adalah tabel data jumlah nasabah pembiayaan di BSM cabang Rawamangun.

Tabel 1.3
Total Nasabah Pembiayaan BSM Cabang Rawamangun
Per 31 Desember 2012

Murabahah	3.310
Mudharabah	696
Musyarakah	165

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* mendominasi praktek penyaluran dana bank syariah kepada masyarakat. Hal ini sebagaimana dinyatakan Siti Nurhayati dan Wasilah (2009:4), “Perbankan syariah masih lebih banyak melayani transaksi jual beli yang memberikan kepastian pendapatan bagi bank lebih tinggi dibanding dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah*”.

Sejumlah alasan atas besarnya jumlah pembiayaan murabahah dalam perbankan syariah menurut bapak Hari selaku manajer consumer bank division

BSM Pusat yaitu karena semakin tingginya pertumbuhan penduduk Indonesia yang mengakibatkan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan produk murabahah. Pernyataan ini diperkuat oleh Direktur Utama Bank Syariah Bukopin, Riyanto seperti dikutip dari <http://www.republika.co.id>, yaitu karena pasar memang menginginkan produk murabahah, selain itu akad murabahah lebih mudah dicari kesepakatannya.

Menurut teori, murabahah adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dengan pihak bank selaku penjual dan nasabah sebagai pembeli. Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran ataupun ditangguhkan sesuai dengan kesepakatan bersama.

Adapun kelebihan kontrak murabahah dengan pembayaran tangguh (ditunda) adalah pertama, pembeli mengetahui semua biaya yang semestinya serta mengetahui harga pokok barang dan keuntungan (*mark up*). Kedua, subjek adalah barang atau komoditas. Ketiga, subjek penjualan hendaknya dimiliki penjual dan ia harus mampu mengirimkannya kepada pembeli. Keempat, pembayaran ditunda.

Namun dalam prakteknya, akad yang banyak dikritik akan kehalalan pelaksanaannya adalah murabahah. Hal ini dikarenakan terdapat kesalahan persepsi pada murabahah. Murabahah sering dipersamakan dengan perjanjian kredit biasa, hanya pada namanya diganti akad murabahah. Pada prakteknya sekarang ini, yang dilakukan oleh sebagian industri keuangan syariah dengan menggunakan murabahah sebagai produk yang ditawarkan, ada yang masih belum sesuai dengan konsep dasar awal dari murabahah. Terdapat penyimpangan dalam

pembiayaan murabahah antara konsep dan penerapannya, sehingga menuai banyak kritik. Beberapa kritik atas praktek murabahah di perbankan syariah yaitu sebagai berikut:

Satia Nur Maharani (2008: 480), meskipun produk *murabahah* merupakan salah satu produk pengembangan yang ada di bank syariah dan tidak melanggar syariah, namun sistem ini masih sangat menyerupai kredit pada bank konvensional.

Hal ini didukung dengan pernyataan dari Kursyid Ahmad seorang pakar ekonomi Pakistan (dalam Anita Rahmawati, 2007) melontarkan kritik atas pembiayaan murabahah di perbankan syari'ah yaitu sebagai berikut:

Murabahah (cost plus financing) and bai' mu'ajjal (sale with deferred payment) are permitted in the Shari'ah under certain conditions. Technically, it is not a form of financial mediation but a kind of business participation.the shari'ah assumes that the financier actually buys the goods and sells the to the client. Unfortunately, the current practice of "buy-back on mark up" is not in keeping with the conditions on wich murabahha or bai' mu'ajjal are permitted. What is being done is a fictions deal which ensures a predetermined profit to the bank without actually dealing in goods or sharing any real risk. This is against the letter and spirit of Shari'ah injuctions.

Dari krtikan diatas dapat disimpulkan bahwa praktek “pembelian kembali dengan *mark up*” sekarang ini tidak memenuhi syarat-syarat murabahah atau *bai' mu'ajjal*. Kegiatan yang dilakukan adalah transaksi fiktif yang menjanjikan suatu laba yang ditetapkan sebelumnya kepada bank tanpa benar-benar melakukan transaksi barang atau berbagi resiko riil apapun, hal ini bertentangan dengan konsep syari'ah.

Penyimpangan konsep murabahah menurut M. Ilyas Marwal (2007), adalah dianggap suatu penyimpangan yang tidak bisa ditolelir dalam aplikasi

murabahah pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS), seperti sering ditemukan berulang-ulang adalah pengadaan/ pembelian barang pesanan tidak dilakukan oleh pihak LKS, tapi cukup nasabah menyerahkan bukti pembelian barang yang akan di murabahah-kan, dimana hakikatnya nasabah sendiri yang telah membeli barang tersebut atas nama nasabah di faktur. LKS hanya tinggal membayar senilai yang tertera di faktur ditambah keuntungan (margin) seperti yang disepakati bersama (antara LKS dan nasabah).

Dibalik berbagai kritik atas praktik murabahah yang dilakukan perbankan syariah, nyatanya tidak mempengaruhi jumlah permintaan pembiayaan murabahah. Pembiayaan murabahah masih menjadi produk primadona di perbankan syariah. Dominannya produk pembiayaan murabahah dibandingkan dengan pembiayaan yang lain disebabkan beberapa faktor. Menurut Saeed (2004: 140), ada sejumlah alasan kenapa murabahah begitu populer dalam operasi investasi perbankan syari'ah yaitu:

1. murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan *profit and loss sharing* cukup memudahkan.
2. mark-up dalam murabahah dapat ditetapkan demikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank Islam.
3. murabahah menjauhkan dari ketidakpastian yang ada pada pendapatan bisnis-bisnis dengan sistem *profit and loss sharing*.

4. murabahah tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam murabahah adalah hubungan hutang-piutang dagang.

Menurut Jihad (2009), dari sisi penawaran bank syariah, pembiayaan murabahah dinilai lebih minim risikonya dibandingkan dengan jenis pembiayaan bagi hasil. Selain itu pengembalian yang telah ditentukan sejak awal juga memudahkan bank dalam memprediksi keuntungan yang akan diperoleh. Sementara dari sisi permintaan nasabah pembiayaan murabahah dinilai lebih simple dibandingkan dengan jenis pembiayaan bagi hasil. Hal ini disebabkan oleh kemiripan operasional murabahah dengan jenis kredit konsumtif yang ditawarkan oleh perbankan konvensional dimana masyarakat telah terbiasa dengan system konvensional. Selain itu kondisi dimana masyarakat lebih senang melakukan pembiayaan atau peminjaman untuk keperluan konsumtif lebih besar dibandingkan untuk keperluan investasi atau modal kerja. Namun selain faktor-faktor diatas masih terdapat faktor-faktor lain yang turut mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah pada bank syariah.

Berdasarkan dari uraian latar belakang yang telah disampaikan diatas, maka penulis tertarik memilih judul **“Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri Cabang Rawamangun)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan atas uraian latar belakang diatas yang telah menguraikan bagaimana perkembangan dunia perbankan Syariah khususnya pembiayaan murabahah saat ini maka permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah:

- 1) Bagaimana penerapan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri.
- 2) Faktor internal apa saja yang mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri.
- 3) Faktor eksternal apa saja yang mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang peneliti kemukakan di atas, maka dapat dilihat maksud dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah dibuat maka tujuan dalam penulisan penelitian ini adalah:

- 1) untuk mengetahui bagaimana penerapan pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri.
- 2) Untuk menganalisa faktor internal apa saja yang mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri.
- 3) Untuk menganalisa faktor eksternal apa saja mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Aspek Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengembangan ilmu dan wawasan mengenai realitas penerapan pembiayaan murabahah dan faktor-faktor yang menjadikan skim pembiayaan murabahah banyak diminati di Perbankan Syariah. Serta diharapkan dapat menjadi acuan maupun referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin menganalisis lebih jauh tentang perbankan syariah.

1.4.2 Aspek Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi:

- 1) Bank syariah yang diteliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan saran atau informasi yang diperlukan sebagai dasar pertimbangan berkaitan dengan masalah transaksi jual beli produk pembiayaan murabahah.

2) Nasabah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran tentang pembiayaan murabahah dari sudut pandang konsep dan penerapan pembiayaan murabahah yang dilakukan bank syariah, sehingga dapat digunakan oleh nasabah yang akan memakai produk pembiayaan murabahah untuk menilai praktek pembiayaan murabahah yang ada pada perbankan syariah.

