

## **BAB II**

# **KAJIAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS**

### **2.1 Review Hasil Penelitian Terdahulu**

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan judul: “Preferensi Masyarakat dalam Memilih Pembiayaan KPR (Perbandingan KPR Syariah dengan Konvensional)” belum pernah dilakukan oleh peneliti terdahulu, namun ada beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini, sebagaimana review-nya dijelaskan sebagai berikut:

Penelitian terdahulu pertama yang berkaitan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Sahlan Hasbi pada tahun 2015 yang merupakan mahasiswa Program Studi Ekonomi dan Keuangan Syariah Universitas Indonesia. Penelitiannya berjudul: “Evaluasi Pembiayaan Perumahan Akad *Murabahah* Versus Kredit Konvensional Berdasarkan Volatilitas Harga”. Tujuan penelitian adalah untuk menentukan apakah pola *murabahah* pembiayaan perumahan atau KPR konvensional dapat mengatasi volatilitas harga rumah setelah jatuh tempo pembiayaan. Data yang digunakan adalah pembiayaan perumahan *murabahah* angsuran di Bank Syariah Mandiri dan Bank BRI Syariah dan KPR bunga kredit angsuran konsumen konvensional didasarkan pada Bank Swasta Nasional. Studi ini mengatakan bahwa *murabahah* pembiayaan perumahan di Bank Syariah Mandiri, Bank BRI Syariah dan hipotik konvensional mengalami kerugian modal disebabkan karena volatilitas harga rumah dimana nilai pasar rumah setelah jatuh tempo pembiayaan yang lebih tinggi dari nilai rumah berdasarkan pembiayaan *murabahah* dan pinjaman konvensional.

Penelitian terdahulu kedua yang berkaitan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Peter pada tahun 2008 sebagaimana disajikan pada Jurnal Manajemen Volume 7 Nomor 2 Bulan Mei 2008. Penelitiannya berjudul: “Perbandingan Perhitungan Angsuran KPR Konvensional dengan KPR Syariah”. Penelitiannya dilatar belakangi oleh banyak masyarakat yang memiliki persepsi bahwa mengajukan kredit akan membebani mereka dengan bunga yang cukup tinggi, hal ini juga yang telah membuat beberapa bank memulai pengenalan KPR Syariah yang bertujuan untuk menjadi produk andalan baru yang akan membuat masyarakat tidak terlalu merasa dibebani oleh biaya bunga KPR. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa dengan pemberian KPR sistem syariah ini dapat menjadi alternatif penyaluran KPR yang sama-sama menguntungkan bagi nasabah ataupun bank. Bagi nasabah ada kepastian angsurannya tidak akan naik selama jangka waktu kredit sama halnya dengan KPR yang menggunakan perhitungan bunga *Flat Rate*. Pada akhirnya dapat dilihat bersama bahwa KPR Konvensional dengan KPR Syariah pada dasarnya sama, hanya saja terdapat perbedaan istilah dan juga cara penanganan kasus khusus yang terjadi seperti pada saat terjadi pelunasan ataupun adanya tunggakan.

Penelitian terdahulu ketiga yang berkaitan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Tri Rahmat Habiby pada tahun 2013 yang merupakan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang. Penelitiannya berjudul: “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Nasabah dalam Meminjam Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Studi Kasus di Kota Malang”. Penelitiannya dilakukan pada konsumen perumahan yang terdapat di Kota Malang. Jenis penelitiannya adalah penelitian kuantitatif yang digunakan untuk mengestimasi data-data yang berbentuk angka-angka dari sumber-sumber dokumen yang telah disediakan dan dilakukan analisis mendalam terhadap angka-angka yang muncul pada saat estimasi yang dilakukan telah selesai. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa faktor-faktor yang meliputi tingkat suku bunga, pendapatan, usia, pendidikan dan lokasi perumahan mempunyai pengaruh terhadap pinjaman kredit KPR dimana variabel pendapatan mempunyai pengaruh dominan terhadap pinjaman kredit KPR. Sektor properti khususnya perumahan

menengah ke bawah telah berkembang pesat di kota Malang. Hal ini dikarenakan adanya dukungan dari pemerintah dalam menyediakan perumahan murah dan subsidi KPR untuk PNS.

Penelitian terdahulu keempat yang berkaitan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Junaidi pada tahun 2015 yang merupakan mahasiswa STIE Muhammadiyah Palopo. Penelitiannya berjudul: “Persepsi Masyarakat Untuk Memilih dan Tidak Memilih Bank Syariah (Studi Kota Palopo)”. Latar belakang penelitiannya yaitu untuk mengetahui seberapa besar faktor yang dapat mempengaruhi masyarakat di Kota Palopo untuk memilih bank syariah. Faktor-faktor tersebut antara lain religiusitas, pengetahuan, tingkat bagi hasil, fasilitas dan layanan dan lokasi bank syariah. Penelitiannya bertujuan untuk menganalisis persepsi masyarakat dan nasabah terhadap bank syariah di Kota Palopo. Teknik pengumpulan data didapat melalui kuesioner. Hasil analisis deskripsi yang dilakukan, dapat diambil kesimpulan bahwa faktor penentu masyarakat muslim untuk memilih bank syariah adalah religiusitas dan pemahaman. Sedangkan pelayanan dan fasilitas tidak mempengaruhi keputusan masyarakat dalam arti bahwa aspek ini kurang mendukung responden untuk menjadinasabah atau memilih bank syariah.

Penelitian terdahulu kelima yang berkaitan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Kristiana pada tahun 2015 yang merupakan mahasiswa Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Narotama Surabaya. Penelitiannya berjudul: “Perbandingan Pembiayaan KPR BTN Konvensional dengan Syariah Sebagai Tolak Ukur Masyarakat dalam Pemilihan KPR”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pembiayaan KPR Bank Konvensional khususnya Bank BTN dan sistem pembiayaan KPR khususnya Bank BTN Syariah. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif, yaitu data yang dikumpulkan mula-mula disusun, diklasifikasikan, dan dianalisis sehingga akan memberikan gambaran yang jelas mengenai sistem pembiayaan KPR di Bank Konvensional dan PKR (Pembiayaan Kepemilikan Rumah) di Bank Syariah.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya perbedaan sistem yang digunakan oleh kedua perbankan (Bank Konvensional dan Bank Syariah), perbedaan yang paling mendasar adalah sistem bunga yang dipakai oleh bank konvensional didalam pengalokasian dananya, sedangkan pada bank syariah sistem yang digunakan adalah bank dan nasabah berkongsi atas sebuah rumah. Istilah yang dipakai dalam sistem PKR syariah adalah *murabahah*. Bank syariah akan membeli rumah yang diinginkan sebesar harga rumah tersebut, kemudian menjualnya langsung kepada nasabah dengan keuntungan yang disepakati.

Penelitian terdahulu keenam yang berkaitan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Babar Khan pada tahun 2014 yang merupakan mahasiswa Program Studi Manajemen, Universitas Hazara Mansehra, Pakistan. Penelitiannya berjudul: “*Comparison of Islamic and Conventional Banking Practices Regarding House Finance in Pakistan: A Case of Hazara Division*”. Penelitiannya bertujuan untuk mengetahui perbedaan antara produk syariah dan bank konvensional dalam pembiayaan rumah. Statistik deskriptif yang digunakan untuk menganalisis data penelitian yaitu *mean*, median dan *standard deviation*. Hasil penelitiannya menunjukkan ada beberapa perbedaan yaitu pertama, pelanggan lebih diuntungkan dari produk bank syariah dibanding bank konvensional karena basis kemitraan produk. Kedua, di bank konvensional tingkat stres dan konfliknya relatif lebih dari sekedar bank syariah karena *risk default rate* lebih tinggi di bank konvensional. Ketiga, bank syariah juga berkontribusi terhadap masyarakat sebagai tanggung jawab sosial perusahaan. Bank-bank tersebut sebagai anggota masyarakat memberikan sedekah kepada orang-orang yang membutuhkan yang dikumpulkan membentuk pelanggan menunda pembayaran. Di sisi lain, pada bank konvensional yang menerapkan prinsip bunga dianggap sebagai pendapatan bank.

Penelitian terdahulu ketujuh yang berkaitan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Michel Rod dan kawan-kawan pada tahun 2015 sebagaimana terdapat dalam *International Journal Islamic Marketing and Branding, Vol. 1, No. 1, 2015*. Penelitiannya berjudul: “*Conventional and Islamic*

*Banking: Perspectives from Malaysian Islamic Bank Managers*”. Penelitiannya bertujuan untuk memberikan tinjauan menyeluruh terhadap literatur perbankan Islam berdasarkan perspektif manajer bank di Malaysia. Sebenarnya tidak ada perspektif teoretis baru; namun sebaliknya kontribusi dari penelitian ini adalah untuk menggambarkan dan merangkum berbagai penelitian yang sedang dilakukan perbankan syariah di sebuah negara yang dikenal dengan peran 'perintis' dalam menumbuhkan perbankan dan pembiayaan Islam. Hasil studi empiris yang mengeksplorasi perspektif sejumlah pejabat perbankan Islam senior Malaysia dipresentasikan sesuai dengan tiga tema utama yang diidentifikasi, termasuk kualitas layanan dan faktor-faktor yang mempengaruhi pilihan produk bank, isu-isu yang terkait dengan Malaysia sebagai konteksnya, dan akhirnya, isu-isu yang berkaitan dengan penawaran produk Islam dan sejauh mana kepatuhan Syariah dipatuhi. Tema terakhir ini mengangkat isu yang sedang berlangsung, apakah (dan sejauh mana) praktik perbankan Islam mencerminkan pertimbangan etis dan moral yang lebih luas yang didikte oleh prinsip-prinsip Syariah.

Penelitian terdahulu kedelapan yang berkaitan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Hanif pada tahun 2011 sebagaimana disajikan dalam *International Journal of Business and Social Science Vol. 2 No. 2; February 2011*. Penelitiannya berjudul: “*Differences and Similarities in Islamic and Conventional Banking*”. Latar belakang penelitiannya yaitu perbankan syariah menghadapi tantangan tersendiri namun tiga di antaranya sangat vital bagi keberadaannya. Pertama, kepatuhan syariah dalam operasinya di lingkungan yang didominasi oleh praktik berbasis bunga bahkan di masyarakat muslim. Kedua, persepsi praktisi industri keuangan tentang kinerjanya apakah sistem mampu melayani kebutuhan total perdagangan dan industri. Ketiga, persepsi sebagian besar umat Islam apakah praktik perbankan Islam yang ada saat ini adalah penerapan syariah atau salinan praktek konvensional berdasarkan bendera syariah. Penelitian ini berupaya untuk mengatasi masalah persepsi dengan mengidentifikasi kesamaan dan perbedaan dalam Islam dan perbankan konvensional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perbankan Islam sangat dipraktekkan seperti perbankan konvensional modern dengan pembatasan tertentu

yang diberlakukan oleh syariah dan menangani sejumlah besar persyaratan bisnis dengan sukses sehingga menganggap perbankan syariah benar-benar asing bagi dunia bisnis tidaklah benar. Hal ini lebih lanjut ditemukan dalam studi bahwa perbankan Islam bukanlah sekadar salinan praktik konvensional, namun ada perbedaan besar dalam operasi Lembaga Keuangan Islam (LKI) dibandingkan dengan perbankan konvensional. LKI telah berhasil menciptakan kepercayaan di mata deposan dan menerima simpanan atas dasar keuntungan dan kerugian namun pilihan investasi dan pendanaan yang tersedia bagi bank syariah terbatas dibandingkan dengan bank konvensional.

## **2.2 Landasan Teori**

### **2.2.1 Preferensi Masyarakat**

#### **2.2.1.1 Pengertian Preferensi**

Menurut Kotler (2009:154) bahwa: “Preferensi digambarkan sebagai sikap konsumen terhadap produk dan jasa sebagai evaluasi dari sifat kognitif seseorang, perasaan emosional dan kecenderungan bertindak melalui objek atau ide”. Sementara Schiffman dan Kanuk dalam Kotler (2009:154) menyatakan: “Sikap adalah ekspresi perasaan (*inner feeling*) yang mencerminkan apakah seseorang senang atau tidak senang dan setuju atau tidak setuju terhadap suatu objek. Dalam konsep perilaku konsumen, persepsi dari suatu objek yang sama dapat diartikan berbeda-beda karena pada dasarnya manusia memahami objek tersebut melalui perasaan dari penglihatan, pendengaran, penciuman, sentuhan, dan rasa, akhirnya persepsi yang sudah mengendap dan melekat akan menjadi sebuah preferensi.

Selanjutnya menurut Dhewi dalam Aliah (2010:21-22) menjelaskan bahwa: “Preferensi adalah seperangkat objek yang dinilai sesuai atau mendekati kesesuaian dengan persyaratan yang dikehendaki oleh konsumen. Konsep utamanya adalah menggunakan gambar secara geometrik”. Konsep ini mengasumsikan bahwa seperangkat stimulasi yang diterima, seperti merek,

produk, harga dan lainnya dapat disajikan dalam bentuk titik dalam suatu peta atau ruang multidimensi. Dengan demikian teori preferensi dapat digunakan untuk menganalisis tingkat kepuasan bagi konsumen, misalnya bila seseorang ingin mengkonsumsi atau menggunakan sebuah produk barang atau jasa dengan sumber daya terbatas, maka ia harus memilih alternative sehingga nilai guna atau utilitas yang diperoleh mencapai optimal (Hartoyo dalam Aliah, 2010:22).

Jadi preferensi adalah proses seseorang dalam memilih suatu informasi yang lebih disukai. Preferensi konsumen dapat diartikan sebagai kesukaan, pilihan atau suatu yang lebih disukai oleh konsumen. Yang dalam hal ini berkaitan dengan pemilihan pembiayaan KPR Syariah atau KPR Konvensional.

#### **2.2.1.2 Proses Pengambilan Keputusan Konsumen**

Menurut Kotler (2009:157) bahwa: “Proses yang digunakan konsumen untuk mengambil keputusan membeli terdiri atas lima tahap yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi berbagai alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pascapembelian”. Kelima tahapan tersebut dapat dijelaskan lebih lanjut sebagai berikut:

##### **1. Pengenalan Masalah**

Pengenalan masalah merupakan tahap pertama dari proses pengambilan keputusan pembeli di mana konsumen mengenali suatu masalah atau kebutuhan. Pembeli merasakan perbedaan antara keadaan nyata dengan keadaan yang diinginkan. Pada tahap ini pemasar harus meneliti konsumen untuk menemukan jenis kebutuhan atau masalah apa yang akan muncul, apa yang memunculkan mereka, dan bagaimana, dengan adanya masalah tersebut, konsumen termotivasi untuk memilih produk tertentu.

##### **2. Pencarian Informasi**

Konsumen yang telah tertarik mungkin akan mencari lebih banyak informasi. Apabila dorongan konsumen begitu kuat dan produk yang memuaskan

berada dari jangkauan, konsumen kemungkinan besar akan membelinya. Namun jika produk yang diinginkan berada jauh dari jangkauan, walaupun konsumen mempunyai dorongan yang kuat, konsumen mungkin akan menyimpan kebutuhannya dalam ingatan atau melakukan pencarian informasi. pencarian informasi (*information search*) merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen telah tertarik untuk mencari lebih banyak informasi. Dalam hal ini, konsumen mungkin hanya akan meningkatkan perhatian atau aktif mencari informasi. Konsumen dapat memperoleh informasi dari sumber mana pun, misalnya:

- a. Sumber pribadi: keluarga, teman, tetangga, kenalan;
- b. Sumber komersial: iklan, wiraniaga, dealer, kemasan, pajangan;
- c. Sumber publik: media massa, organisasi penilai pelanggan;
- d. Sumber pengalaman: menangani, memeriksa, dan menggunakan produk.

### 3. Evaluasi Berbagai Alternatif

Pemasar perlu mengetahui evaluasi berbagai alternatif (*alternative evaluation*), yaitu suatu tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian di mana konsumen menggunakan informasi untuk mengevaluasi merek-merek alternatif dalam satu susunan pilihan. Bagaimana konsumen mengevaluasi alternatif pembelian tergantung pada konsumen individu dan situasi pembelian tertentu. Pemasar harus mempelajari pembeli untuk mengetahui bagaimana mereka mengevaluasi alternatif merek. Jika mereka tahu bahwa proses evaluasi sedang berjalan, pemasar dapat mengambil langkah-langkah untuk memengaruhi keputusan pembelian.

### 4. Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian sampai konsumen benar-benar membeli produk. Biasanya keputusan pembelian konsumen (*purchase decision*) adalah pembelian merek yang paling disukai. Namun demikian, ada dua faktor yang bisa muncul diantara niat untuk membeli dan keputusan pembelian yang mungkin mengubah niat tersebut. Faktor pertama adalah sikap orang lain; faktor kedua adalah situasi yang



tidak diharapkan. Jadi, pilihan dan niat untuk membeli tidak selalu menghasilkan pilihan pembelian yang aktual.

#### 5. Perilaku Pasca pembelian

Tugas pemasar tidak berakhir ketika produknya sudah dibeli konsumen. Setelah membeli produk, konsumen bisa puas atau tidak puas, dan akan terlibat dalam perilaku pascapembelian (*post-purchase behaviour*) yang tetap menarik bagi pemasar. Perilaku pascapembelian merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian di mana konsumen mengambil tindakan lebih lanjut setelah membeli berdasarkan kepuasan atau ketidakpuasan yang mereka rasakan. Hubungan antara harapan konsumen dengan kinerja yang dirasakan dari produk merupakan faktor yang menentukan apakah pembeli puas atau tidak. Jika produk gagal memenuhi harapan, konsumen akan kecewa; jika harapan terpenuhi, konsumen akan puas; jika harapan terlampaui, konsumen akan sangat puas.

Konsumen mendasarkan harapan mereka pada informasi yang mereka terima dari penjual, teman, dan sumber lainnya. Jika penjual melebih-lebihkan kinerja produknya, harapan konsumen tidak akan terpenuhi, dan hasilnya adalah ketidakpuasan. Semakin besar kesenjangan antara harapan dengan kinerja, semakin besar ketidakpuasan konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa penjual harus membuat pernyataan yang jujur mengenai kinerja produknya sehingga pembeli bisa terpuaskan. Proses pembelian dimulai jauh sebelum pembelian aktual dan terus berlangsung lama sesudahnya. Pemasar perlu memusatkan perhatian pada proses pembelian dan bukan pada keputusan pembelian saja.

### **2.2.1.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Preferensi Masyarakat**

Menurut Kotler (2009:224), seorang masyarakat didalam memperoleh jasa atau barang, tidak hanya ingin memiliki barang atau jasa, tetapi ada faktor-faktor yang mempengaruhinya yaitu:

1. Pengaruh kebudayaan merupakan factor penentu yang paling mendasar dari keinginan dan perilaku seseorang faktor ini dipengaruhi oleh kelompok, keagamaan, nasionalisme, ras, letak geografis.
2. Kelas sosial, ada empat hal yang mendasar timbulnya kelas sosial dimasyarakat yaitu: kekayaan, kekuasaan, kehormatan, tingkat penguasaan ilmu pengetahuan, dan kelompok referensi.
3. Kelompok referensi. Kelompok referensi bagi seseorang akan memberikan pengaruh baik langsung maupun tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang kelompok yang memberikan pengaruh langsung terdiri dari dua yaitu primer dan sekunder. Kelompok primer adalah kelompok yang didalamnya terjalin interaksi yang berkesinambungan dan cenderung bersifat informal. Contohnya keluarga, kawan, tetangga dan rekan kerja. Kelompok sekunder adalah kelompok yang didalamnya kurang terjalin interaksi yang berkesinambungan dan cenderung formal seperti: organisasi, keagamaan dan himpunan profesi.
4. Faktor Pribadi, yang mempengaruhi faktor ini adalah:
  - a. Umur dan tahapan dalam siklus hidup. Konsumsi seseorang dibentuk oleh tahapan siklus keluarga. Orang dewasa biasanya mengalami perubahan tertentu ketika mereka menjalani hidupnya.
  - b. Pekerjaan.
  - c. Ekonomi, yang dimaksud dengan keadaan ekonomi seseorang adalah terdiri dari pendapatan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan hartanya.
  - d. Gaya hidup. Gaya hidup seseorang secara keseluruhan yang berinteraksi dengan lingkungannya, juga mencerminkan sesuatu dibalik kelas sosial seseorang.
  - e. Kepribadian. Merupakan karakteristik psikologis yang berbeda dari setiap orang yang memandang responnya terhadap lingkungan yang relatif konsisten.

Selain faktor-faktor di atas perilaku-perilaku yang terbentuk dari seseorang dipengaruhi juga oleh persepsi. Persepsi menurut Stanton dalam Aliah (2010:35) dapat diartikan sebagai: “Mana yang kita pertalikan berdasarkan pengalaman lalu, stimulasi yang kita terima melalui indra. Dalam kehidupan sehari-hari seseorang tertarik kepada sesuatu dan memilihnya setelah melewati sejumlah tahapan yaitu: pengendalian – pikiran – mencoba – terima atau tolak”.

Ada sejumlah sumber informasi yang digunakan seseorang dalam mengakses informasi. Menurut Kotler (2009:182), “Ada empat sumber informasi yang menentukan untuk mengadopsi produk yaitu sumber informasi pribadi, komersial, publik, dan eksperimental”. Pertama sumber pribadi yaitu meliputi keluarga, teman, tetangga dan kenalan. Kedua sumber komersial yaitu iklan. Ketiga sumber publik yaitu media masa, organisasi, penilai konsumen. Keempat sumber eksperimental diantaranya penggunaan, penanganan produk.

Masing-masing informasi tersebut memberikan pengaruh yang berbeda-beda kepada seseorang dalam mengadopsi produk. Setelah mengenal seseorang mulai menimbang baik buruk, untung rugi dalam melakukan sesuatu atau memanfaatkan produk. Dalam tahap ini biasanya seseorang akan melakukan informasi dan membandingkan sesuatu atau produk tersebut dengan yang lain. Keyakinan terhadap sesuatu mendorong seseorang untuk mencoba produk tersebut. Proses ini sangat penting karena menentukan seseorang menerima atau menolak produk itu. Dalam proses mencoba, biasanya seseorang merasakan langsung dampak dari apa yang ia coba. Dari situlah seseorang akan menetapkan keputusan untuk menerima atau menolak. Apabila ia merasakan keuntungan tentu ia akan menerima, sebaliknya apabila ia merasakan kecewa terhadap sesuatu maka ia akan menolaknya (Kotler, 2009:185).

Banyak orang yang menerima suatu produk dengan berbagai alasan. Mereka puas karena telah mendapatkan yang sesuai dengan yang diharapkan. Kepuasan pelanggan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap kinerja atau hasil suatu produk dan harapan-harapannya. Harapan nasabah merupakan perkiraan atau keyakinan pelanggan terhadap yang akan diterimanya setelah memakai suatu produk barang

atau jasa. Sedangkan kinerja yang disampaikan adalah persepsi nasabah terhadap yang diterimanya setelah ia memakai suatu barang atau jasa (Lupiyoadi, 2013:160). Lupiyoadi (2013:160) menjelaskan lebih lanjut bahwa ada beberapa faktor dalam pemuasan pelanggan (nasabah) yaitu:

1. Produk. Pelanggan atau nasabah akan merasa puas bila hasil evaluasi mereka menunjukkan produk berkualitas.
2. Pelayanan. Pelanggan atau nasabah akan merasa puas bila mendapatkan pelayanan yang baik dan sesuai yang diharapkan.

## **2.2.2 Bank**

### **2.2.2.1 Bank Konvensional**

Menurut Dendawijaya (2009:14), “Bank adalah suatu badan yang tugas utamanya sebagai lembaga perantara keuangan (*financial intermediaries*), yang menyalurkan dana dari pihak yang berkelebihan dana (*idle fund surplus unit*) kepada pihak yang membutuhkan dana (*defisit unit*) pada waktu yang ditentukan”. Menurut Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan dijelaskan yang dimaksud dengan bank adalah: “Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak”.

Bank konvensional menurut Budisantoso dan Triandaru (2011:153) dapat diartikan sebagai: “Bank yang aktivitasnya, baik penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya, memberikan dan mengenakan imbalan berupa bunga atau sejumlah imbalan dalam persentase tertentu dari dana untuk suatu periode tertentu. Persentase tertentu ini biasanya ditetapkan per tahun”. Selanjutnya definisi bank konvensional menurut Harahap dkk (2010:5) yaitu: “Bank Konvensional adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional dan berdasarkan jenisnya terdiri atas bank umum konvensional dan bank perkreditan rakyat”.

Dari beberapa teori tersebut dapat disimpulkan bahwa bank konvensional adalah badan usaha yang bergerak dalam bidang keuangan sebagai lembaga perantara untuk menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dengan menggunakan prinsip bunga.

Fungsi bank konvensional menurut Arifin (2009:2) yaitu: “Menyediakan tempat untuk menitipkan uang dengan aman (*safe keeping function*), dan menyediakan alat pembayaran untuk membeli barang dan jasa (*transaction function*)”. Selanjutnya fungsi bank konvensional menurut Siamat (2004:88) adalah: “Menyediakan mekanisme dan alat pembayaran yang lebih efisien dalam kegiatan ekonomi, menciptakan uang, menghimpun dana dan menyalurkan kepada masyarakat, menawarkan jasa-jasa keuangan lain, dan menyediakan fasilitas untuk perdagangan internasional”.

Berkaitan dengan kegiatan perbankan konvensional, Kasmir (2011:33) menjelaskan pendapatnya bahwa: “Kegiatan utama suatu bank yaitu membeli uang dari masyarakat (menghimpun dana) melalui simpanan dan kemudian menjual uang yang diperoleh dari penghimpunan dana dengan cara (menyalurkan dana) kepada masyarakat umum dalam bentuk kredit atau pinjaman”.

Secara umum bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya usaha perbankan selalu berkaitan masalah bidang keuangan. Usaha perbankan konvensional meliputi tiga kegiatan utama yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana, dan memberikan jasa bank lainnya. Kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana merupakan kegiatan pokok perbankan, sedangkan kegiatan memberikan jasa-jasa bank lainnya hanyalah merupakan pendukung dari kedua kegiatan tersebut.

Menghimpun dana adalah mengumpulkan atau mencari dana dengan cara membeli dari masyarakat luas dalam bentuk simpanan giro, tabungan dan deposito. Pembelian dana dari masyarakat ini dilakukan oleh bank dengan cara memasang berbagai strategi agar masyarakat mau menanamkan modalnya. Jenis simpanan yang dapat dipilih oleh masyarakat pada bank perkreditan rakyat adalah simpanan tabungan dan deposito berjangka. Kegiatan menghimpun dana ini disebut dengan istilah *funding*. Strategi bank dalam menghimpun dana adalah

dengan memberikan rangsangan yang berupa balas jasa yang menarik dan menguntungkan. Balas jasa tersebut dapat berupa bunga bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional, dan bagi hasil bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah. Kemudian rangsangan lainnya dapat berupa cenderamata, hadiah, pelayanan, atau balas jasa lainnya.

Semakin beragam balas jasa yang diberikan, akan menambah minat masyarakat untuk menyimpan uangnya. Oleh karena itu, pihak bank harus memberikan berbagai rangsangan dan kepercayaan sehingga masyarakat berminat untuk menanamkan dananya di bank. Dewasa ini kegiatan-kegiatan perbankan yang ada di bank perkreditan rakyat untuk menghimpun dana dari masyarakat (*Funding*) adalah simpanan tabungan dan simpanan deposito.

Selanjutnya, menyalurkan dana adalah melemparkan kembali dana yang diperoleh melalui tabungan dan deposito masyarakat dalam bentuk pinjaman (kredit). Kegiatan penyaluran dana dikenal dengan istilah *lending*. Dalam pemberian kredit, disamping dikenakan bunga bank juga mengenakan jasa pinjaman kepada penerima kredit (debitur) dalam bentuk biaya administrasi serta biaya provisi dan komisi. Menurut Budisantoso dan Triandaru (2011:114), kegiatan yang dilakukan untuk menyalurkan dana kepada masyarakat (*lending*) dalam bentuk kredit adalah sebagai berikut:

1. Kredit investasi kredit yang diberikan kepada para investor untuk investasi yang penggunaannya jangka panjang
2. Kredit modal kerja merupakan kredit yang diberikan untuk membiayai kegiatan suatu usaha dan biasanya bersifat jangka pendek guna memperlancar transaksi perdagangan.
3. Kredit perdagangan kredit yang diberikan kepada para pedagang, baik agen-agen maupun pengecer.
4. Kredit konsumtif merupakan kredit yang digunakan untuk dikonsumsi atau dipakai untuk keperluan pribadi.
5. Kredit produktif kredit yang digunakan untuk menghasilkan barang dan jasa.

Kegiatan yang ketiga adalah memberikan jasa lainya yang merupakan jasa pendukung/pelengkap kegiatan perbankan. Jasa-jasa ini diberikan terutama untuk mendukung kelancaran kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana, baik yang berhubungan langsung dengan kegiatan simpanan dan kredit maupun tidak.

#### **2.2.2.2 Bank Syariah**

Bank syariah menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 yaitu: “Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah”. Selanjutnya menurut Alma dan Priansa (2009:6) menyatakan bahwa:

Bank syariah adalah bank yang menggunakan prinsip bagi hasil secara adil, berbeda dengan bank konvensional yang bersandarkan pada bunga. Bank syariah juga dapat diartikan sebagai bank yang dalam prinsip, operasional, maupun produknya dikembangkan dengan berlandaskan pada nilai-nilai yang terkandung dalam Al-Qur'an dan petunjuk-petunjuk operasional hadis Muhammad Rasulullah SAW.

Menurut Sudarsono dalam Alma dan Priansa (2009:6) mendefinisikan bahwa: “Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi dengan prinsip-prinsip syariah”.

Dari definisi-definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang dalam prinsip, operasional, maupun produknya dikembangkan dengan berlandaskan pada nilai-nilai yang terkandung dalam Al-Qur'an dan petunjuk-petunjuk operasional hadis Muhammad Rasulullah SAW.

Menurut Yahya dkk (2009:54) bank syariah mempunyai fungsi secara umum yang meliputi: “Menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat, menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul mal, penyedia transaksi

keuangan, serta pengelola pemberian wakaf berupa uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (*nazhir*)”.

Agar berhasil menjadi pendorong terwujudnya pembangunan ekonomi nasional maka bank syariah memiliki peranan sebagai perekat nasionalisme yang berpihak pada ekonomi kerakyatan, beroperasi secara transparan, berfungsi sebagai pendorong penurunan investasi spekulatif, pendorong peningkatan efisiensi, mobilisasi dana masyarakat serta menjadi uswatun hasanah bagi praktek usaha berlandaskan moral dan etika Islam. Sebagaimana kegiatan bank konvensional, bank syariah juga memiliki tiga kegiatan utama yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana, dan memberikan jasa lainnya. Namun perbedaannya dalam ketiga kegiatan tersebut didasarkan atas prinsip-prinsip syariah Islam.

Penghimpunan dana merupakan suatu pelayanan jasa simpanan yang diselenggarakan baik secara terikat maupun tidak terikat atas jangka waktu dan syarat-syarat tertentu dalam penyertaan dan penarikannya. Berkaitan dengan itu, jenis simpanan yang dapat dikumpulkan oleh bank syariah adalah sangat beragam sesuai dengan kebutuhan dan kemudahan yang dimiliki simpanan tersebut. Menurut Arif (2010:36) menyatakan bahwa: “Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*”. Kedua jenis prinsip penghimpunan dana tersebut dapat dijelaskan pada uraian di bawah ini.

#### 1. Prinsip *Wadi'ah*

Prinsip *wadi'ah* pada dasarnya sama dengan *qardh* dalam implikasi hukumnya, dimana nasabah bertindak sebagai yang meminjamkan uang dan bank bertindak sebagai peminjam. Sebagaimana dikemukakan oleh Muhammad dalam Aria (2007:19) bahwa prinsip *wadi'ah* dikembangkan berdasarkan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- a. Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung bank, sedang pemilik dana tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian;



- b. Bank harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencakup izin penyaluran dana yang disimpan dan persyaratan lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah;
- c. Terhadap pembukaan rekening ini bank dapat mengenakan pengganti biaya administrasi untuk sekedar menutupi biaya yang benar-benar terjadi;
- d. Ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Prinsip *wadi'ah* dalam produk bank syariah dapat dikembangkan menjadi dua jenis. Menurut Muhammad dalam Aria (2007:20) menjelaskan jenis prinsip *wadi'ah* sebagai berikut:

- a. *Wadi'ah yad-amanah*, yaitu akad penitipan barang atau uang dimana pihak penerima tidak diperkenankan menggunakan barang atau uang yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang atau titipan yang bukan diakibatkan kelalaian penerima titipan.
- b. *Wadi'ah yad-dhamamah*, yaitu akad penitipan barang atau uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang atau uang dapat memanfaatkan barang atau titipan dan harus bertanggung jawab kerusakan dan kehilangan barang titipan.

## 2. Prinsip *Mudharabah*

Aplikasi prinsip ini adalah bahwa deposan atau penyimpan bertindak sebagai *shahibul mal* dan bank sebagai *mudharib*. Dana ini digunakan untuk melakukan pembiayaan akad jual beli maupun syirkah. Jika terjadi kerugian maka bank akan bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi. Arif (2010:39) menjelaskan bahwa rukun *mudharabah* terpenuhi sempurna apabila:

- a. *Shahibul maal* (pemilik dana), yaitu harus ada pihak yang bertindak sebagai pemilik dana yang hendak ditaruh di bank, dalam hal ini nasabah adalah sebagai *shahibul maal*.
- b. *Mudharib* (pengelola), yaitu harus ada pihak yang bertindak sebagai pengelola atas dana yang ditaruh di bank untuk dimanfaatkan, dalam hal ini bertindak sebagai *mudharib*.

- c. Usaha/pekerjaan yang akan dibagihasilkan harus ada.
- d. Nisbah bagi hasil harus jelas dan sudah ditetapkan di awal sebagai patokan dasar nasabah dalam menabung.
- e. *Ijab kabul* antara pihak *shahibul maal* dengan *mudharib*".

Prinsip *mudharabah* ini menurut Arif (2010:39) biasanya diaplikasikan di perbankan syariah pada produk: "Tabungan biasa, tabungan berjangka (tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan tertentu seperti tabungan haji, tabungan tabungan berencana, tabungan kurban, dan sebagainya) serta deposito berjangka". Jenis *mudharabah* menurut Arif (2010:39) yaitu:

- a. *Mudharabah muthlaqah* yaitu bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.
- b. *Mudharabah muqayyadah* atau biasa dikenal dengan istilah *restriced mudharabah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudharib* dalam yang kedua ini dibatasi oleh batasan jenis usaha, waktu atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shahibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.

Penyaluran dana atau pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit". Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008, pembiayaan didefinisikan sebagai:

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*; transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*; transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*; transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa".

Pembiayaan secara terperinci memiliki fungsi untuk meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa, merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan

*idle fund*, menciptakan alat pembayaran yang baru, sebagai alat pengendali harga, dan mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada (Ismail, 2011:96). Menurut Arif (2010:43) menjelaskan bahwa secara garis besar produk pembiayaan kepada nasabah yaitu:

1. Pembiayaan dengan prinsip jual beli.
2. Pembiayaan dengan prinsip sewa.
3. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil.
4. Pembiayaan dengan akad pelengkap.

Beberapa jenis pembiayaan tersebut dapat dijelaskan secara umum sebagaimana disajikan pada uraian di bawah ini:

1. Pembiayaan dengan Prinsip Jual Beli

- a. *Murabahah*

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) (2012:102.2) menjelaskan bahwa: “*Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan tersebut kepada pembeli”. Landasan syariah pembiayaan *murabahah* ini adalah Surat al-Baqarah ayat 275: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

Syarat *Bai al-Murabahah* adalah penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah, kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan, kontrak harus bebas dari riba, penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian, dan penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang (Antonio, 2011:102).

*Murabahah* pada umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui *letter of credit* (L/C). Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya.

Pembiayaan *murabahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual

dengan harga beli kepada nasabah. Selain itu, sistem ini juga sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

b. *Bai' as-Salam*

Arif (2010:46) menjelaskan bahwa: “Dalam pengertian sederhana, *bai' as-salam* berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan pada saat awal transaksi dilakukan”. Adapun landasan syariah dari akad ini adalah: Ibnu Abbas meriwayatkan bahwa Rasulullah SAW datang ke Madinah dimana penduduknya melakukan *salaf (salam)* dalam buah-buahan (untuk jangka waktu), satu, dua, dan tiga bulan. Beliau bersabda: “Barangsiapa yang melakukan *salaf (salam)*, hendaknya ia melakukan dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula, untuk jangka waktu yang diketahui”.

Rukun-rukun salam menurut Yahya dkk (2009:233) meliputi: “Transaktor, yakni pembeli (*muslam*) dan penjual (*mulam iliah*); objek akad salam berupa barang dan harga yang diperjualbelikan dalam transaksi salam; ijab dan kabul yang menunjukkan pernyataan kehendak jual beli secara, baik berupa ucapan maupun perbuatan”.

*Bai' as-salam* biasanya dipergunakan pada pembiayaan bagi petani dengan jangka waktu yang relatif pendek, yaitu 2-6 bulan. *Bai' as-salam* juga dapat diaplikasikan pada pembiayaan barang industri, misalnya produk garmen (pakaian jadi) yang ukuran barang tersebut sudah dikenal umum. Manfaat *bai' as-salam* adalah selisih harga yang didapat dari nasabah dengan harga jual kepada pembeli.

c. *Istishna'*

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) (2012:104.2) menyatakan bahwa: “*Istishna'* adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli, *mustashni'*) dan penjual (pembuat, *shani'*)”. Landasan syariah pembiayaan *istishna* adalah Al-Qur'an surat Al-Baqarah 282: “Hai orang-orang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, maka tuliskanlah”.

Rukun *istishna* menurut Yahya dkk (2009:254) yaitu: “Transaktor, yakni pembeli (*mushtashni*) dan penjual (*shani*); objek akad meliputi barang dan harga barang *istishna*; ijab dan kabul yang menunjukkan pernyataan kehendak jual beli *istishna*’ kedua belah pihak”. Dalam sebuah kontrak *bai’ al-istishna*’, bisa saja pembeli mengizinkan pembuat menggunakan subkontraktor untuk melaksanakan kontrak tersebut. Dengan demikian, pembuat dapat membuat kontrak *istishna*’ kedua untuk memenuhi kewajibannya pada kontrak pertama. Kontrak baru ini dikenal sebagai *istishna’ paralel*.

## 2. Pembiayaan dengan Prinsip Sewa

### a. Pembiayaan *Ijarah*

Menurut Antonio (2011:117) menjelaskan bahwa: “*Al-Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri”. Landasan syariah pembiayaan *ijarah* adalah Surat al-Baqarah ayat 233 yang artinya: “Dan, jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, tidak dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahulilah bahwa Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan”. Bank-bank Islam yang mengoperasikan produk *al-ijarah*, dapat melakukan *leasing* dalam bentuk *operating lease/financial lease*.

Manfaat yang diperoleh dengan melakukan pembiayaan *ijarah* adalah keuntungan sewa dan kembalinya uang pokok. Sedangkan risiko-risiko yang dihadapi menurut Antonio (2011:119) ialah:

1. *Default*; nasabah tidak membayar cicilan dengan sengaja.
2. Rusak; aset *ijarah* rusak sehingga menyebabkan biaya pemeliharaan bertambah, terutama bila disebutkan dalam kontrak bahwa pemeliharaan harus dilakukan oleh pihak bank.
3. Berhenti; nasabah berhenti di tengah kontrak dan tidak mau membeli aset tersebut. Akibatnya bank harus menghitung kembali keuntungan dan mengembalikan sebagian kepada nasabah.

b. *Pembiayaan Ijarah Muntahiya Bittamlik*

Menurut Arif (2010:48) mendefinisikan *ijarah muntahia bit tamlik* sebagai: “Pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah sewa, diikuti dengan opsi kepemindahan kepemilikan atas barang itu di akhir masa kontrak”. Landasan syariah akad ini pada dasarnya sama dengan pembiayaan *ijarah*. Pada umumnya Bank-bank Islam lebih banyak menggunakan *al-ijarah al-muntahia bit-tamlik* dari pada *al-ijarah* karena lebih sederhana dari sisi pembukuan. Selain itu, bank tidak direpotkan untuk mengurus pemeliharaan aset pada saat *leasing* maupun sesudahnya.

3. *Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil*

a. *Mudharabah*

*Mudharabah* menurut Alma dan Priansa (2009:14) diartikan sebagai: “Bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahibul mal*) mempercayakan sejumlah uang kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan”. Secara umum, landasan syariah *al-mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam Surat al-Jumu’ah ayat 10 yang artinya: “Apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah SWT”. Prinsip pembagian hasil usaha dalam *mudharabah*, menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) (2012:105.3) sebagai berikut:

Pembagian hasil usaha *mudharabah* dapat dilakukan berdasarkan prinsip bagi hasil atau bagi laba. Jika berdasarkan prinsip bagi hasil, maka dasar pembagian hasil usaha adalah laba bruto (*gross profit*) bukan total pendapatan usaha (omset). Sedangkan jika berdasarkan prinsip bagi laba, dasar pembagian adalah laba neto (*net profit*) yaitu laba bruto dikurangi beban yang berkaitan dengan pengelolaan dana *mudharabah*.

Menurut Antonio (2011:97), secara umum *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis yaitu:

1. *Mudharabah muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis.
2. *Mudharabah muqayyah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha.

*Al-mudharabah* biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa; dan investasi khusus, disebut juga *mudharabah muqayyadah*, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibul maal*. Manfaat yang dapat diperoleh dari kegiatan pembiayaan *mudharabah* menurut Antonio (2011:97) adalah:

1. Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
2. Bank tidak berkewajiban membayar dalam jumlah tertentu kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/hasil usaha bank, sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.
3. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cashflow*/ arus kas usaha nasabah, sehingga tidak memberatkan nasabah.
4. Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman, dan menguntungkan. Hal ini karena keuntungan yang riil dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
5. Prinsip bagi hasil dalam *mudharabah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap di mana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap berapa pun keuntungan yang dihasilkan nasabah, bahkan sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi”.

b. *Musyarakah*

*Musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sedangkan kerugian berdasarkan porsi kontribusi dana. Dana tersebut meliputi kas atau aset

nonkas yang diperkenankan oleh syariah (IAI, 2012:106.1). Landasan syariah akad *musyarakah* adalah Surat Shaad ayat 24 yang artinya: “Dan, sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh”.

Menurut Antonio (2011:91) menyatakan bahwa: “*Al-musyarakah* ada dua jenis yaitu *musyarakah* pemilikan dan *musyarakah* akad (kontrak)”. Dalam *musyarakah* pertama, kepemilikan dua orang atau lebih berbagai dalam sebuah aset nyata dan berbagi pula dari keuntungan yang dihasilkan aset tersebut. Sedangkan untuk *musyarakah* tercipta dengan cara kesepakatan di mana dua orang atau lebih setuju bahwa setiap orang dari mereka memberikan modal *musyarakah* sehingga mereka pun sepakat berbagi keuntungan dan kerugian.

Aplikasi *musyarakah* dalam perbankan biasanya diaplikasikan untuk pembiayaan proyek dimana nasabah dan bank sama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek tersebut. Setelah proyek itu selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati bersama. Antonio (2011:93) menjelaskan manfaat yang dapat diperoleh dari pembiayaan *musyarakah* sebagai berikut:

1. Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
2. Bank tidak berkewajiban membayar dalam jumlah tertentu kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/hasil usaha bank, sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.
3. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cashflow* atau arus kas usaha nasabah, sehingga tidak memberatkan nasabah.
4. Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman, dan menguntungkan. Hal ini karena keuntungan yang riil dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
5. Prinsip bagi hasil dalam *musyarakah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap berapa pun keuntungan yang dihasilkan nasabah, bahkan sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.



#### 4. Pembiayaan dengan Akad Pelengkap

Arif (2010:53) menjelaskan jenis-jenis akad pelengkap pada bank syariah sebagai berikut:

- a. *Hawalah* (alih hutang-piutang), adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.
- b. *Rahn* (gadai), adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya.
- c. *Qardh* (pinjaman uang), adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.
- d. *Wakalah* (perwakilan), adalah wikalah berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat.
- e. *Kafalah* (garansi bank), merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung.

Dari keempat jenis pembiayaan dengan akad pelengkap tersebut, *qardh* merupakan pembiayaan yang memiliki volume terbesar pada bank syariah. Sehingga pembiayaan *qardh* ini menjadi bagian dari penelitian. Selain definisi *qardh* di atas, terdapat pendapat lain seperti menurut Alma dan Priansa (2009:9) yang menyatakan bahwa:

*Al-Qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Produk ini digunakan untuk membantu usaha kecil dan keperluan sosial. Dana ini diperoleh dari dana zakat, infaq dan shadaqah.

Landasan syariah pembiayaan *qardh* adalah Quran Surat al-Hadiid ayat 11 yang artinya: “Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Allah akan melipatgandakan (balasan) pinjaman itu untuknya dan dia akan memperoleh pahala yang banyak”. Menurut Antonio (2011:133), akad *qardh* biasanya diterapkan sebagai hal berikut:

- a. Sebagai produk pelengkap kepada nasabah yang telah terbukti loyalitas dan bonafiditasnya, yang membutuhkan dana talangan segera untuk masa yang

relatif pendek. Nasabah tersebut akan mengembalikan secepatnya sejumlah uang yang dipinjamnya itu.

- b. Sebagai fasilitas nasabah yang memerlukan dana cepat, sedangkan ia tidak bisa menarik dananya karena, misalnya tersimpan dalam bentuk deposito.
- c. Sebagai produk untuk menyumbang usaha yang sangat kecil atau membantu sektor sosial. Guna pemenuhan skema khusus ini telah dikenal suatu produk khusus yaitu *al-qardh al-hasan*.

Risiko dalam *al-qardh* terhitung tinggi karena ia dianggap pembiayaan yang tidak ditutup dengan jaminan. Selanjutnya menurut Antonio (2011:134), manfaat akad *al-qardh* banyak sekali, diantaranya:

- a. Memungkinkan nasabah yang sedang dalam kesulitan mendesak untuk mendapat talangan jangka pendek.
- b. *Al-qardh al-hasan* juga merupakan salah satu ciri pembeda antara bank syariah dan bank konvensional yang didalamnya terkandung misi sosial, disamping misi komersial.
- c. Adanya misi sosial-kemasyarakatan ini akan meningkatkan citra baik dan meningkatkan loyalitas masyarakat terhadap bank syariah.

### 2.2.2.3 Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah secara umum diuraikan sebagai berikut:

**Tabel 2.1**  
**Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional**

<b>Bank Syariah</b>	<b>Bank Konvensional</b>
1. Melakukan investasi-investasi yang halal saja.	1. Investasi yang halal dan haram.
2. Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual-beli, atau sewa.	2. Memakai perangkat bunga.
3. <i>Profit dan falah oriented</i> .	3. <i>Profit oriented</i> .
4. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan.	4. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan debitur-kreditur.
5. Pengimpunan dan penyaluran dana	5. Tidak terdapat dewan sejenis.

harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syariah.	
---	--

Sumber: Antonio (2011:34)

Selanjutnya perbedaan antara imbalan yang diberikan oleh kedua bank tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 2.2**  
**Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil**

<b>Bunga</b>	<b>Bagi Hasil</b>
Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung.	Penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan bepedoman pada kemungkinan untung rugi.
Besarnya persentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan.	Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh.
Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi.	Bagi hasil tergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.
Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang “booming.”	Jumlah pembagi laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.
Eksistensi bunga diragukan oleh semua agama, termasuk Islam.	Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.

Sumber: Antonio (2011:61)

### 2.2.3 Kredit Pemilikan Rumah (KPR)

#### 2.2.3.1 Pengertian KPR

Pengertian KPR pertama-tama dapat dipahami dari kepanjangan KPR itu sendiri. KPR merupakan kependekan dari Kredit Pemilikan Rumah. Jadi secara tata bahasa, kepanjangan KPR adalah Kredit Kepemilikan Rumah, cuma dibolak balik saja. Adapun pengertian KPR secara istilah alias definisi KPR adalah; kredit jangka panjang yang diberikan oleh lembaga keuangan (misal; bank) kepada debiturnya untuk mendirikan atau memiliki rumah di atas sebuah lahan dengan jaminan sertifikat kepemilikan atas rumah dan lahan itu sendiri.

Menurut Hardjono (2008:25), “KPR atau Kredit Pemilikan Rumah merupakan salah satu jenis pelayanan kredit yang diberikan oleh bank kepada para nasabah yang menginginkan pinjaman khusus untuk memenuhi kebutuhan dalam pembangunan rumah atau renovasi rumah”. KPR juga muncul karena adanya berbagai kondisi penunjang yang strategis diantaranya adalah pemenuhan kebutuhan perumahan yang semakin lama semakin tinggi namun belum dapat mengimbangi kemampuan daya beli kontan dari masyarakat. Secara umum, ada 2 jenis KPR yaitu sebagai berikut:

1. KPR Subsidi, yaitu suatu kredit yang diperuntukan kepada masyarakat yang mempunyai penghasilan menengah kebawah, hal ini guna untuk memenuhi kebutuhan memiliki rumah atau perbaikan rumah yang telah dimiliki sebelumnya. Adapun bentuk dari subsidi tersebut telah diatur tersendiri oleh pemerintah, sehingga tidak semua masyarakat yang mengajukan kredit dapat diberikan fasilitas ini.
2. KPR Non Subsidi, yaitu suatu KPR yang diperuntukan bagi seluruh masyarakat tanpa adanya campur tangan pemerintah. Ketentuan KPR ditetapkan oleh bank itu sendiri, sehingga penentuan besarnya kredit maupun suku bunga dilakukan sesuai dengan kebijakan bank yang bersangkutan.

### **2.2.3.2 Komponen Utama Kredit Pemilikan Rumah (KPR)**

Menurut Hardjono (2008:27) menyatakan bahwa komponen utama Kredit Pemilikan Rumah (KPR) meliputi beberapa hal sebagaimana dijelaskan berikut:

1. Kreditur KPR. Kreditur adalah lembaga keuangan (misalnya; bank) yang mengucurkan dana kepada debitur untuk membeli objek KPR.
2. Debitur KPR. Debitur adalah seseorang atau sebuah badan hukum (misal; PT) yang akan membeli objek KPR.
3. Objek KPR. Objek KPR di sini merupakan lahan dan rumah yang hendak dibeli/diakuisisi oleh pihak debitur.
4. Jangka waktu KPR. Dalam pengertian KPR atau definisi KPR diatas disebutkan bahwa KPR adalah kredit jangka panjang. Disebut jangka

panjang, karena KPR boleh dikata merupakan satu-satunya kredit yang memiliki waktu pelunasan terpanjang, yakni bisa mencapai beberapa puluh tahun.

Berdasarkan teori tersebut maka dapat dijelaskan bahwa komponen utama Kredit Pemilikan Rumah (KPR) meliputi empat hal yaitu: kreditur KPR, debitur KPR, objek KPR, dan jangka waktu KPR.

### **2.2.3.3 Pembiayaan KPR Bank Konvensional**

Pembiayaan KPR Bank Konvensional dapat diartikan sebagai kredit atau pinjaman yang diberikan bank kepada masyarakat untuk membantu pembiayaan mereka dalam membeli atau merenovasi rumah dengan menggunakan prinsip suku bunga (Peter, 2008:2). Pembiayaan KPR Bank Konvensional dapat diartikan pula sebagai salah satu fasilitas kredit yang diberikan oleh pihak bank kepada masyarakat untuk mendapatkan tempat tinggal yang layak dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan dengan menerapkan suku bunga (Habiby, 2013:4).

Skema kredit perumahan bank konvensional menjadikan suku bunga sebagai dasar keuntungan bank. Bunga atas pinjaman yang harus dibayarkan akan semakin besar dengan semakin panjangnya jangka waktu yang disepakati. Kondisi ini pada akhirnya juga berpengaruh terhadap besaran angsuran yang harus disetorkan nasabah karena adanya fluktuasi bunga yang dibebankan bank kepada nasabah. Teknik perhitungan bunga kredit perumahan konvensional pada umumnya terdiri dari (Rivai dalam Hasbi, 2015:27).

Suku bunga merupakan salah satu variabel dalam perekonomian yang senantiasa diamati secara cermat karena dampaknya yang luas. Ia mempengaruhi keputusan seseorang atau rumah tangga dalam hal mengkonsumsi, membeli rumah, membeli obligasi atau menaruhnya dalam rekening tabungan. Suku bunga juga mempengaruhi keputusan ekonomis bagi pengusaha atau pimpinan perusahaan apakah akan melakukan investasi pada proyek baru atau perluasan kapasitas (Puspoprano, 2004:69-70). Suku bunga dapat dibedakan menjadi:

bunga tetap (*fixed interest*), bunga mengambang (*floating interest*), bunga flat (*flat interest*), bunga efektif (*effective interest*), dan bunga anuitas (*annuity interest*).

Dalam KPR terdapat biaya bunga yang pada dasarnya dikenal ada dua jenis yaitu bunga flat dan bunga efektif. Biaya bunga flat adalah biaya bunga yang dikenakan oleh pihak bank kepada debiturnya dengan cara menghitung bunga secara menyeluruh sekaligus kemudian dibagikan dengan merata untuk setiap bulan. Biaya bunga efektif adalah biaya bunga yang didasarkan pada perhitungan jumlah pinjaman riil berjalan sehingga besarnya bunga untuk setiap bulan akan berbeda, demikian juga dengan jumlah pokok yang dibayarkan akan berbeda untuk setiap bulannya walaupun jumlah cicilan yang dibayarkan tetap besarnya. Hal ini disebabkan karena adanya perhitungan faktor bunga yang mempengaruhi besarnya cicilan setiap bunga (Peter, 2008:2).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Hasbi (2015) menunjukkan bahwa dalam kredit perumahan konvensional, suku bunga menjadi dasar untuk menetapkan besaran angsuran pada kredit bank konvensional. Karena suku bunga selalu berfluktuasi tergantung pada kondisi dalam dunia keuangan, maka suku bunga yang dikenakan kepada nasabah juga berfluktuasi. Ini akan masuk akal jika nasabah harus membayar angsuran mereka dalam jumlah yang berbeda untuk setiap bulan tergantung pada suku bunga pada bulan saat pembayaran dilakukan. Sehingga, besarnya keuntungan yang akan diperoleh oleh bank konvensional sangat dipengaruhi oleh besarnya fluktuasi bunga bank yang berlaku untuk setiap bulannya. Hal ini disebabkan kredit pemilikan rumah konvensional menggunakan bunga *floating* sebagai dasar penentuan besaran margin keuntungan kredit.

#### **2.2.3.4 Pembiayaan KPR Bank Syariah**

Pembiayaan KPR Bank Syariah adalah pembiayaan rumah berbasis syariah, di mana unsur-unsur suku bunga dan ketidakpastian yang dilarang. Tidak seperti pembiayaan perumahan konvensional, pembiayaan perumahan syariah memiliki penekanan pada tingkat perolehan keuntungan (*margin*) yang telah disepakati sebelumnya antar penjual dan pembeli bukan dari suku bunga sehingga

besarnya angka angsuran tidak akan berfluktuasi, bahkan jika terjadi kenaikan harga rumah (Hasbi, 2015:28). Pembiayaan KPR Bank Syariah dapat diartikan pula sebagai pembiayaan yang diberikan bank kepada masyarakat untuk membantu pembiayaan mereka dalam membeli atau merenovasi rumah dengan menggunakan prinsip syariah (Peter, 2008:5).

Produk pembiayaan KPR yang digunakan dalam perbankan syari'ah memiliki berbagai macam perbedaan dengan KPR di perbankan konvensional. Hal ini merupakan implikasi dari perbedaan prinsipal yang diterapkan perbankan syari'ah dan perbankan konvensional, yaitu konsep bagi hasil dan kerugian (*profit and loss sharing*) sebagai pengganti sistem bunga perbankan konvensional. Dalam produk pembiayaan kepemilikan rumah ini, terdapat beberapa perbedaan antara perbankan syari'ah dan perbankan konvensional, di antaranya adalah; pemberlakuan sistem kredit dan sistem markup, kebolehan dan ketidak bolehan tawar menawar (*bargaining position*) antara nasabah dengan bank, prosedur pembiayaan dan lain sebagainya (Haris, 2007:115).

KPR merupakan salah satu produk perbankan yang disediakan bagi debitur untuk pembiayaan perumahan. Perumahan disini bukan dalam arti rumah tempat tinggal pada umumnya, tetapi meliputi ruang untuk membuka usaha seperti rumah toko (ruko) dan rumah kantor (rukan), serta apartemen mewah dan rumah susun. Melalui pembiayaan KPR, kita tidak harus menyediakannya seharga rumah. Cukup memiliki uang muka tertentu, dan rumah idaman pun menjadi milik kita. Kita bisa leluasan menempatnya karena meski masih mengangsur rumah itu sudah menjadi rumah kita sendiri (Hasbi, 2015:30).

Dari segi pengistilahan, untuk produk pembiayaan pemilikan rumah, perlu dipikirkan suatu bentuk pengistilahan yang relevan. Karena istilah KPR cenderung memunculkan asumsi terjadinya kredit, padahal dalam perbankan syari'ah tidak menggunakan sistem kredit. Untuk menghindari hal itu (tetapi tetap menggunakan istilah KPR), beberapa Bank Syariah (seperti BRI Syariah) memaknai KPR dengan "Kepemilikan Rumah". Dalam menjalankan produk KPR, Bank Syariah memadukan dan menggali akad-akad transaksi yang dibolehkan dalam Islam dengan operasional KPR (Haris, 2007:115-116).

Dalam perbankan syariah, pembiayaan KPR dapat diberikan dengan menerapkan dua macam prinsip yaitu *Ijarah Muntahiya Bittamik* (IMB) atau perjanjian sewa beli ataupun *Ba'i Bithaman Ajil* (BBA) atau perjanjian jual beli dengan angsuran. Dengan prinsip IMB nasabah KPR mengajukan sewa rumah kepada bank untuk menyewa rumah yang diinginkannya dalam jangka tertentu, dan membayar sewanya setiap bulan. Dalam perjanjian tersebut juga disertai dengan akad tambahan bahwa pada akhir sewa nasabah dapat membeli rumah tersebut atau bank dapat menghibahkan rumah tersebut kepada nasabah (hal ini memiliki kemiripan seperti halnya *leasing*) (Peter, 2008:5).

Pada prinsip yang kedua BBA atau jual-beli dengan angsuran, nasabah membeli rumah diinginkannya ke bank dengan harga pokok plus keuntungan bank. Kemudian nasabah akan membayar uang pembelian tersebut dengan angsuran setiap bulan dalam jangka waktu yang disepakati. Dibandingkan sistem IMB atau sewa-beli, sistem BBA lebih mudah karena hanya membutuhkan satu kali perjanjian. Dengan sistem ini maka harga jual ditentukan dimuka saat akad jual beli. Harga jual bank ditentukan oleh besarnya harga pokok, *rate* keuntungan dan jangka waktu angsuran. (Peter, 2008:5).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Kristiana (2015) menunjukkan bahwa pembiayaan KPR Bank Syariah menggunakan sistem berupa bank dan nasabah berkongsi atas sebuah rumah. Nasabah membayar uang angsuran kepada bank yang secara langsung kepemilikan rumah akan beralih kepada nasabah jika nasabah telah melunasi semua cicilan atau uang sewanya, untuk besar kecilnya uang cicilan yang harus dibayarkan oleh nasabah dapat dilakukan tawar-menawar, hal ini sesuai dengan prinsip syariah, artinya hal ini boleh terjadi sebelum adanya kesepakatan. Jika telah ada kesepakatan maka diantara keduanya harus memenuhi kesepakatan yang telah dibuat. Istilah yang dipakai dalam sistem KPR ini adalah *murabahah*. Bank syariah akan membeli rumah yang diinginkan sebesar harga rumah tersebut, kemudian menjualnya langsung kepada nasabah, keuntungan bank syariah adalah *margin* yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.



### 2.3 Hubungan antara Variabel Penelitian

Bank adalah sebuah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama dalam menjalankan sistem operasionalnya, yakni menerima simpanan dana (*funding*), menyalurkan dana (*lending*), dan memberikan jasa-jasa keuangan (*service*) (Antonio, 2011:58). Salah satu usaha bank untuk memperoleh keuntungan adalah dengan memberikan kredit seperti Kredit Pemilikan Rumah (KPR). KPR merupakan salah satu jenis pelayanan kredit yang diberikan oleh bank kepada para nasabah yang menginginkan pinjaman khusus untuk memenuhi kebutuhan dalam pembangunan rumah atau renovasi rumah (Hardjono, 2008:25).

Perbankan di Indonesia menganut dua sistem transaksi yang dikenal dengan sebutan bank konvensional (menggunakan sistem bunga) dan bank syariah (menggunakan sistem syariah Islam). 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 pada bank syariah bisa dilakukan dengan beberapa pilihan akad alternatif sesuai dengan kebutuhan nasabah, diantaranya KPR dengan prinsip jual beli (skema *murabahah*), KPR dengan prinsip sewa (skema *ijarah*), KPR dengan prinsip sewa beli (skema *ijarah muntahia bittamlik*), dan KPR kepemilikan bertahap (*musyarakah mutanaqisah*). Namun yang banyak ditawarkan oleh bank syariah adalah skema jual beli (skema *murabahah*).

Penggunaan KPR konvensional menimbulkan kekhawatiran bagi sebagian orang. Hal ini dikarenakan tingkat suku bunga bertentangan dengan syariah Islam dan dapat berubah-ubah seiring dengan perubahan kondisi politik dan ekonomi. Adanya perubahan tingkat suku bunga dapat mengakibatkan besarnya cicilan yang harus dibayarkan oleh nasabah kepada bank. Pembiayaan KPR syariah lebih aman bagi nasabah karena memiliki kepastian besarnya cicilan. Jadi meskipun tingkat suku bunga naik, besarnya cicilan tidak berubah. Dengan prinsip syariah, karena perjanjian di depan, maka sampai tenor atau jangka waktu selesai, besarnya cicilan *fixed* (tetap).

## 2.4 Pengembangan Hipotesis

Menurut Sekaran (2011:135) menerangkan bahwa: “Hipotesis dapat didefinisikan sebagai hubungan yang diperkirakan secara logis di antara dua atau lebih variabel yang diungkapkan dalam bentuk pernyataan yang dapat diuji”. Hubungan dalam pengertian tersebut diperkirakan berdasarkan jaringan asosiasi yang ditetapkan dalam kerangka teoritis yang dirumuskan untuk studi penelitian. Dengan menguji hipotesis dan menegaskan perkiraan hubungan, diharapkan bahwa solusi dapat ditemukan untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Dapat dikatakan bahwa hipotesis merupakan sekedar jawaban sementara terhadap hasil penelitian yang akan dilakukan.

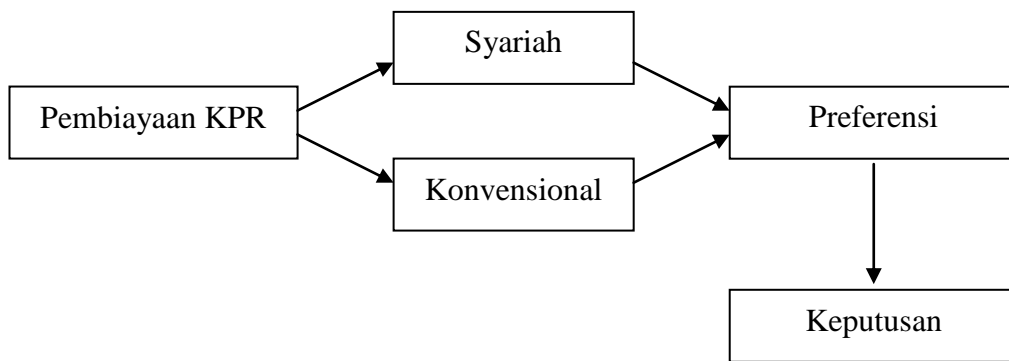
Berdasarkan pengertian tersebut maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini yaitu preferensi masyarakat dalam memilih pembiayaan KPR bervariasi tergantung berbagai faktor baik internal maupun eksternal pada masyarakat itu sendiri. Dengan demikian, dapat dilakukan pengembangan hipotesis penelitian sebagai berikut:

Ha : Terdapat perbedaan preferensi masyarakat dalam memilih pembiayaan KPR antara yang syariah dengan konvensional.

Ho : Tidak terdapat perbedaan preferensi masyarakat dalam memilih pembiayaan KPR antara yang syariah dengan konvensional.

## 2.5 Kerangka Konseptual Penelitian

Kerangka konseptual dalam penelitian ini yaitu pembiayaan KPR berdasarkan prinsipnya terbagi menjadi dua meliputi KPR syariah dan KPR konvensional. Kedua jenis pembiayaan KPR tersebut mengakibatkan terjadinya perbedaan preferensi dalam mengambil keputusan untuk menggunakan pembiayaan KPR. Dengan demikian, kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



**Gambar 2.1**  
**Kerangka Konseptual Penelitian**