

**APLIKASI PENETAPAN DISKON DALAM PELUNASAN MURABAHAH  
DI PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS PT. BANK  
MUAMALAT KC MEDAN BALAIKOTA)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat Untuk  
Menyelesaikan Studi Guna Memperoleh Gelar Sarjana  
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

**OLEH :**

**SUCI PRATIKA DEVI**  
**NPM : 1601270079**



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2020**

**APLIKASI PENETAPAN DISKON DALAM PELUNASAN  
MURABAHAH DI PERBANKAN SYARIAH ( STUDI  
KASUS PT. BANK MUAMALAT  
KC MEDAN BALAIKOTA )**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas – Tugas Dan Memenuhi Syarat –  
Syarat Guna Memperoleh Gelas Sarjana Pada  
Program Study Perbankan Syariah*

Oleh :

Suci Pratika Devi

NPM. 1601270079

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

**Pembimbing**

**UMSU**

Sri Fitri Wahyuni, SE. M.M

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

**MEDAN**

**2020**

**PERSETUJUAN**

**Skripsi Berjudul**

**APLIKASI PENETAPAN DISKON DALAM PELUNASAN  
MURABAHAH DI PERBANKAN SYARIAH STUDI  
KASUS PT. BANK MUAMALAT  
KC MEDAN BALAIKOTA**

Oleh:

**SUCI PRATIKA DEVI**  
**NPM: 1601270079**

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah  
skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk  
dipertahankan dalam ujian skripsi*

**Medan, 21 September 2020**

**Pembimbing**



**Sri Fitri Wahyuni, SE. M.M**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2020**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jl. Kapt. Mukhtar Basri No.3 Telp. (061) 6622400 Medan 20238

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) Email : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : Bank Syariah Mandiri, BankBukopin, BankMandiri, Bank BNI 1946, BankSumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Skripsi ini disusun oleh:

Nama : Suci Pratika Devi  
NPM : 1601270079  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah Studi Kasus PT. Bank Muamalat KC Medan Balaikota

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, 21 September 2020

Pembimbing Skripsi

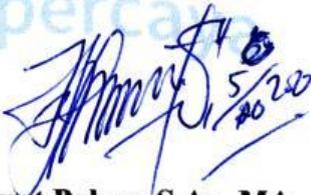
Sri Fitri Wahyuni, SE. M.M

Diketahui/Disetujui  
Oleh :

Dekan  
Fakultas Agama Islam

Ketua Program Studi  
Perbankan Syariah

  
Dr. Muhammad Qorib, MA

  
Selamat Pohan, S.Ag, MA



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk dipertahankandalam ujian skripsi oleh :

**Nama Mahasiswa** : Suci Pratika Devi  
**NPM** : 1601270079  
**Program Study** : Perbankan Syariah  
**Judul Skripsi** : Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah ( Studi Kasus PT. Bank Muamalat KC Medan Balaikota )

Medan, 21 September 2020

**Pembimbing Skripsi**

Sri Fitri Wahyuni, SE. M.M

Diketahui/Disetujui

Oleh :

**Dekan**  
**Fakultas Agama Islam**

**Dr. Muhammad Qorib, MA**

**Ketua Program Studi**  
**Perbankan Syariah**

**Selamat Pohan, S.Ag, MA**



Unggul, Cerdas & Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

# MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



## BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara  
 Fakultas : Agama Islam  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Jenjang : Strata Satu (S-1)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S.Ag, MA.  
 Dosen Pembimbing : Sri Fitri Wahyuni, SE. M.M

Nama Mahasiswa : Suci Pratika Devi  
 NPM : 1601270079  
 Semester : VIII (Delapan)  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Judul Skripsi : Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah Studi Kasus PT. Bank Muamalat KC Medan Balaikota

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
13 Agustus 2020	- Perbaiki Penulisan di sesuaikan dengan panduan skripsi		
9 September 2020	Perbaiki Pembahasan, sesuaikan dengan rumusan masalah dan wawancara		
15 September 2020	Perbaiki Kesimpulan dan saran sesuaikan dengan rumusan masalah		
21 September 2020	Acc Masru sidang		

Medan, 21 september 2020

Diketahui/Disetujui  
Dekan

Diketahui/Disetujui  
Ketua Program Studi

Dosen Pembimbing

Dr. Muhammad Qorib, MA

Selamat Pohan, S.Ag, MA.

Sri Fitri Wahyuni, SE.M.M

## Pernyataan Orisinalitas

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Suci Pratika Devi  
NPM : 1601270079  
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)  
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul **Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah Studi Kasus PT. Bank Muamalat Kc Medan Balaikota**. Merupakan karya asli saya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiatisme, maka saya bersedia ditindak dengan peraturan yang berlaku.  
Demikian pemyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 21 September 2020

Yang Menyatakan



**Suci Pratika Devi**

**NPM : 1601270079**

Medan, 24 September 2020

Nomor : Istimewa  
Lampiran : 3 (Tiga) eksemplar  
Hal : Skripsi a.n Suci Pratika Devi  
Kepada Yth : Bapak Dekan Fakultas Agama Islam UMSU  
Di-

Medan

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh*

Setelah membaca, meneliti dan memberi saran – saran perbaikan seluruhnya terhadap skripsi Mahasiswi a.n Suci Pratika Devi yang berjudul **“Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah Studi Kasus PT. Bank Muamalat Kc Medan Balaikota”**, Maka saya berpendapat bahwa skripsi ini dapat diterima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk mendapat Gelar Sarjana Strata Satu (S1) Perbankan Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikian saya sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Pembimbing



**Sri Fitri Wahyuni, SE. M.M**

## *PERSEMBAHAN*

*Karya Ilmiah ini saya persembahkan kepada keluarga saya*

*Ayahanda Sudarnoto Daruji*

*Ibunda Erni Herawani*

*Abangda Surya Dharma & Nugrah Pranata*

*Tak lekang selalu memberikan do'a kesuksesan &  
Keberhasilan bagi diri saya*

Moto Hidup :

*Tidak ada yang dapat merubah mu  
Selain dirimu sendiri*

**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN KEPUTUSAN BERSAMA  
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN  
KEBUDAYAAN  
REPUBLIK INDONESIA**

**Nomor : 158 th. 1987**

**Nomor : 0543bJU/1987**

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

**1. Konsonan**

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je

ح	Ha	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syim	Sy	esdan ye
ص	Sad	Ṣ	es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Ẓ	zet (dengan titik di bawah )
ع	Ain	‘	Komentar
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef

ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه	Ha	H	Ha

ء	Hamza	ʾ	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong:

### a. Vokal tunggal

vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fathah	A	A
ـَ	Kasrah	I	I

ـُ	ḍammah	U	U
-			

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabung Huruf	Nama
ـِ ي	fathah dan ya	Al	a dan i

اَ و	fathah dan waw	Au	a dan u
------	----------------	----	---------

Contoh:

- kataba: كَتَبَ
- fa'ala: فَعَلَ
- kaifa: كَيْفًا

### c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ ا	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas

اِ ي	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
اُ و	ḍammah dan wau	Ū	u dan garis di atas
اُو			

Contoh:

- qāla : لَقِيَ
- ramā : مَرَّ
- qāla : قِيلَ

#### **d. Ta marbūtah**

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua:

1) Ta marbūtah hidup

Ta marbūtah yang hidup atau mendapat ḥarkat fathāh, kasrah dan «ammah, transliterasinya (t).

2) Ta marbūtah mati

Ta marbūtah yang mati mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah (h).

3) Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbūtah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta marbūtah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

- rauḍah al-aṭfāl - rauḍatul aṭfāl: لزوضةالطنا

- al-Madīnah al-munawwarah : المدنيهنيلانمروة

- ṭalḥah: طلحة

#### **e. Syaddah (tasydid)**

Syaddah atau tasydid yang pada tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, dalam transliterasi ini tanda tasydid tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- rabbanā: ربنا

- nazzala: نزل

- al-birr: البر

- al-hajj: الحج

- nu'ima: نعن

#### **f. Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

1) Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah

Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf syamsiah maupun qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

C  
o  
n  
t  
o  
h  
:

- ar-rajulu: الرجل

- as-sayyidatu: السيدة

- asy-syamsu: الشمس

- al-qalamu: القلم

- al-jalalu: اللاجل

### **g. Hamzah**

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan

Arab

berupa

alif.

Contoh:

- *ta'khuzūna*: نَا وَذَخْن

- *an-nau'*: اَنْوَاء

- *syai'un*: شَيْءٌ

- *inna*: اِنَّا

- *umirtu*: اَمْزَتْ

- *akala*: اَكَلَ

#### **h. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il (kata kerja), isim (kata benda), maupun huruf, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

#### **i. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilanama itu huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mamuhammadunillarasūl

- Inna awwalabaitinwudi'alinnasilalazibibakkatamubarakan

- Syahru Ramadan al-laž<sup>3</sup>unzilafihi al-Qur'anu

- SyahruRamadanal-laziunzilafihil-Qur'anu
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-'alamin

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital yang tidak dipergunakan.

Contoh:

- Naşrunminallahi wafathunqarib
- Lillahi al-amrujami'an
- Lillahil-amrujami'an
- Wallahubikullisyai'in 'alim

## **j. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai ilmu tajwid.

## ABSTRAK

*Suci Pratika Devi, 1601270079, Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah ( Studi Kasus PT. Bank Muamalat KC Medan Balaikota ), Pembimbing Sri Fitri Wahyuni, SE. M.M .*

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimanakah penetapan pemberian diskon dalam pelunasan murabahah yang diterapkan oleh PT. Bank Muamalat KC Medan Balaikota. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara anantara dan PT. Bank Muamalat KC Medan Balaikota untuk memperoleh informasi yang akan dibahas. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu penetapan diskon yang berlaku di PT. Bank Muamalat sudah sejalan sesuai dengan fatwa DSN MUI Nomor : 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah, dimana dalam fatwa ini dijelaskan, “ Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. Besar potongan sebagaimana dimaksud diatas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

*Kata kunci: penetapan diskon, fatwa DSN MUI Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002, bank muamalat.*

## ABSTRACT

*Suci Pratika Devi, 1601270079, Application for Determination of Discounts in Murabahah Repayment in Islamic Banking (Case Study of PT. Bank Muamalat KC Medan City Hall), Advisor Sri Fitri Wahyuni, SE. M.M.*

*This study aims to analyze how the determination of the discounting applied by PT. Bank Muamalat KC Medan City Hall. The method used in this research is descriptive qualitative. Data collection techniques using interviews between and PT. Bank Muamalat KC Medan City Hall for information to be discussed. The results obtained are the determination of the applicable discount at PT. Bank Muamalat is in line with the DSN MUI fatwa Number: 23 / DSN-MUI / III / 2002 regarding the deduction for repayment in murabahah, where in this fatwa it is explained, "If a customer in a murabahah transaction repays the payment on time or sooner than the agreed time. it is agreed, the LKS may give a deduction from the payment obligation on the condition that it is not agreed in the contract. The amount of discount as referred to above is left to the LKS policy and consideration.*

**Keywords:** *determination of discounts, fatwa DSN MUI Number: 23 / DSN-MUI / III / 2002, bank muamalat.*

## KATA PENGANTAR



Assalamu alaikum Wr, Wb

Alhamdulillah rabbil ‘alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi sebagaimana mestinya tanpa adanya halangan sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan Pendidikan Program Sastra 1 (S1) Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Namun dengan petunjuk dari Allah SWT serta bantuan bimbingan dan fasilitas yang diberikan kepada penulis dari berbagai pihak, maka penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul ” **Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah (Studi Kasus PT. Bank Muamalat KC Medan Balaikota .)**” dengan sebaik-baiknya dan tepat waktu.

Penulis menyadari bahwa tanpa petunjuk serta bimbingan dari berbagai pihak sulit bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini, dengan rendah hati maka pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kepada orang tua penulis, Ayah tercinta Sudarnoto Daruji, dan Ibu tersayang Erni Herawani yang senantiasa memberikan dukungannya, serta do’a restu yang sangat bermanfaat sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan ini dengan baik.
2. Bapak Dr Agussani, MAP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, M.A selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Zailani, M.A selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Dr Munawir Pasaribu, M.A Selaku Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

6. Bapak Selamat Pohan, S.Ag, MA. selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu Sri Fitri Wahyuni, SE. M.M selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing penulis dalam proses penyelesaian skripsi. Penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada ibu telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan menyemangati penulis.
8. Bapak/ibu dosen Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
9. Pimpinan PT. Bank Muamalat Kc Medan Balaikota yang telah memberikan izin melakukan riset kepada penulis dan menerima penulis dengan baik
10. Seluruh pegawai/karyawan PT. Bank Muamalat Kc Medan Balaikota yang telah membantu dan menerima penulis dengan baik sehingga penulis merasa nyaman.
11. Kepada sahabat-sahabat penulis Erni Sriyanti, Nurul Zalina Amars, Nindi Rani Ayu Fitra Tanjung, Ela Deswita, Hacita Dahliani, Fitri Ernilayenti, Wike Rosmayani, Dwi Ramadhani, Reza Hidayat, Ririn Mayang Aprilia, Eva Hafidah Nurramah dan teman-teman Stambuk 2016 terutama kelas A2 sore Perbankan Syariah yang membantu dan memberikan dukungannya kepada penulis.

Akhir kata penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi penulis harus benar secara maksimal, namun mungkin saja ada kekhilafan didalamnya penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya.

Wassalamu alaikum Wr,Wb.

Medan, Oktober 2020

Penulis

**Suci Pratika Devi**

**1601270079**

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	4
C. Rumusan Masalah .....	5
D. Tujuan Penelitian .....	5
E. Manfaat Penelitian .....	5
F. Sistematika Penulisan .....	6
<b>BAB II : LANDASAN TEORITIS</b> .....	<b>7</b>
A. Kajian Pustaka .....	7
B. Kajian Penelitian Terdahulu .....	30
<b>BAB III : METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	<b>35</b>
A. Rancangan Penelitian .....	35
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	35
C. Kehadiran Penelitian .....	36
D. Tahapan Penelitian .....	36
E. Data dan Sumber data .....	37
F. Tehnik Pengumpulan Data .....	37
G. Tehnik Analisis Data .....	38
H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan .....	38

<b>BAB 1V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>39</b>
A. Deskripsi Penelitian .....	39
B. Temuan Penelitian .....	52
C. Pembahasan .....	66
<b>BAB V : PENUTUP .....</b>	<b>78</b>
A. Kesimpulan .....	78
B. Saran .....	79
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>80</b>

**Lampiran**

## DAFTAR TABEL

<b>Nomor Tabel</b>	<b>Judul Tabel</b>	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1. Penelitian Terdahulu .....		30
Tabel 1.2. Pelaksanaan Waktu Penelitian .....		35
Tabel 1.3. Mekanisme Pemberian Potongan Murabahah .....		60

## DAFTAR GAMBAR

<b>Nomor Tabel</b>	<b>Judul Tabel</b>	<b>Halaman</b>
Gambar 1.1.	logo PT. Bank Muamalat .....	41
Gambar 1.2.	Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat .....	42
Gambar 1.4.	Skema Prosedur Permohonan Potongan Murabahah .....	53
Gambar 1.3.	Struktur Prosedur Pemberian Pembiayaan Murabahah PT. Bank Muamalat Medan Balaikota .....	70

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Saat ini, perkembangan dibidang jasa, khususnya pada perbankan berkembang pesat. Jasa adalah suatu kegiatan perbankan dengan tujuan untuk memperlancar kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana. Perbankan syariah harus dapat merebut perhatian para nasabah untuk memperkenalkan tentang perbankan syariah. Dalam hal ini bank syariah dalam melakukan aktivitas kegiatan investasi, pelayanan jasa maupun dalam jual beli terhadap para nasabahnya, perbankan syariah menggunakan prinsip syariah. Prinsip yang digunakan adalah prinsip syariah yang berdasarkan pada perjanjian atau akad yang menggunakan hukum Islam antara bank dengan nasabah maupun dengan pihak lainnya. Selain itu bank syariah juga memiliki fungsi lain yaitu untuk memperlancar mekanisme ekonomi di Indonesia dalam sektor riil, yang bersifat mikro maupun makro.<sup>1</sup>

Instansi atau lembaga keuangan di Indonesia sudah banyak muncul dalam perekonomian yang meningkat. Dengan adanya lembaga keuangan yang berbasis syariah dan berbasis konvensional, yang mana kedua lembaga tersebut menerapkan aplikasi dan operasional yang sangat berbeda. Dalam lembaga keuangan syariah menggunakan sistem bagi hasil, sedangkan pada lembaga konvensional menerapkan sistem bunga. Diantara keduanya memiliki perbedaan lain yaitu pada produk-produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah maupun lembaga keuangan konvensional.

Lembaga keuangan syariah terdiri dari Bank Umum Syariah, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank Syariah merupakan suatu instrumen yang digunakan untuk menegakkan aturan-aturan yang berlandaskan pada prinsip syariah. Dengan adanya bank syariah maka, akan membantu proses penyaluran dan penghimpunan dana bagi seluruh masyarakat yang membutuhkan.

---

<sup>1</sup> Ziyana Wahyu Liana, Penerapan Pemberian Muqasah Pada Pembiayaan Murabahah, (Semarang: Skripsi, 2018)

Oleh karena itu, keberadaan bank syariah tidak boleh dipandang sebelah mata, tetapi harus dihargai dan diakui keberadaannya dengan segala manfaat yang ada di dalamnya.

Perkembangan Perbankan Syariah pada era reformasi ditandai dengan disetujuinya UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan Syariah. Undang-Undang tersebut diatur dengan rinci landasan hukumnya dan jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan oleh bank syariah. Pada saat ini bank-bank umum membuka cabang perbankan syariah yaitu dengan menggunakan aturan untuk mengkonversikan perbankan tersebut menjadi perbankan syariah seluruhnya. Dengan adanya perubahan tersebut otomatis bank syariah yang dibangun tersebut juga harus menggunakan aturan atau tata cara yang digunakan berdasarkan prinsip syariah.<sup>2</sup>

Murabahah merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual harus terlebih dulu memberitahukan harga pokok yang ia beli ditambah keuntungan yang diinginkannya. Sebagai contoh harga pokok barang "X" Rp 100.000. Keuntungan yang diharapkan adalah sebesar Rp 5.000, sehingga harga jualnya Rp 105.000. Kegiatan al-murabahah ini baru dilakukan setelah ada kesepakatan dengan pembeli, baru kemudian dilakukan pemesanan.<sup>3</sup>

Dalam akad murabahah, bank melakukan *mark-up* terhadap keuntungan yang telah disepakati pada perjanjian awal. Pada perjanjian murabahah ini, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang tersebut kepada pemasok (*supplier*) kemudian menjualnya kepada nasabah dengan menambah suatu *mark-up* atau keuntungan. Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost plus profit*. Adapun jenis barang yang dibutuhkan nasabah dan besarnya keuntungan yang akan diperoleh bank. Disepakati dimuka antara nasabah dan bank.

Secara sederhana murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tertentu ditambah keuntungan yang disepakati, misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu.

---

<sup>2</sup> Ziyana Wahyu Liana, Penerapan Pemberian Muqasah Pada Pembiayaan Murabahah, (Semarang: Skripsi, 2018)

<sup>3</sup> Kasmir, Dasar-dasar Perbankan, Jakarta : Rajawali Pers, 2015, h.250.

Besarnya keuntungan dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk prosentase dari harga pembelian, misalnya 10% atau 20%. Jadi pada dasarnya akad ini merupakan bentuk *natural certainty contract* karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).<sup>4</sup>

Gambaran ini memberikan indikasi bahwa akad murabahah lebih mendominasi di perbankan syariah dibandingkan dengan akad-akad lainnya. Hal ini salah satunya disebabkan oleh sistem penentuan marginnya yang transparan karena dalam murabahah harga pokok dan keuntungan disepakati diantara kedua belah pihak.

*Muqasah* (diskon) adalah pemberian keringanan atau diskon yang dikenakan terhadap margin keuntungan bank atas transaksi *murabahah* yang terjadi antara nasabah dan bank. *Muqasah* memang tidak diperjanjikan saat awal akad, tetapi pemberian *muqasah* disitu memang ada dan telah diterapkan dalam pembiayaan *murabahah*. Pemberian potongan atau *muqasah* yang dilakukan dan diberikan oleh pihak bank setelah melakukan akad perjanjian yang dilakukan antara nasabah dan bank dan tidak diperjanjikan dalam akad tersebut.

Kriteria nasabah yang akan diberikan *muqasah* tidak sembarang nasabah yang melunasi pembiayaan di petengahan jalan dan mendapatkan *muqasah*. Tetapi, pemberian *muqasah* harus dilihat terlebih dahulu kriteria nasabah tersebut tergolong nasabah dengan pembayaran lancar atau tidak lancar. Selain itu, pemberian *muqasah* harus melalui persetujuan dari dewan direksi terlebih dahulu.

Dengan adanya pemberian *muqasah* akan memberikan keringanan dan kemudahan pada nasabah yang melunasi angsurannya secara dipercepat. Nasabah tidak perlu membayar seluruh sisa margin pembiayaan tapi pihak nasabah akan mendapatkan potongan dari pihak bank. *Muqasah* dalam tiap Bank memiliki besaran yang berbeda-beda tergantung pada pihak Bank memberikan *muqasah* (potongan) tersebut. Pemberian *muqasah* juga harus memperhatikan nasabah tersebut tergolong nasabah yang lancar dalam pembayaran. Selain itu, pemberian *muqasah* sangat mudah dan tidak rumit dalam memberikan *muqasah* asalkan

---

<sup>4</sup> Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum perbankan Indonesia*, (Jakarta: Grafiti, 1999), h. 64

syarat dan kriterianya terpenuhi. *Muqasah* telah diatur dalam ayat-ayat al-Qur'an, hadist dan Fatwa DSN MUI yang telah memperbolehkan pemberian *muqasah* (potongan).

Adapun masalah yang penulis temukan adalah tidak adanya potongan yang diberikan bank kepada nasabah saat melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo serta membuat banyak nasabah merasa kecewa pada akad tersebut dan menganggap sistem syariah sangat memberatkan nasabah ketika melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo.

Berdasarkan permasalahan diatas, terdapat banyaknya kekecewaan nasabah yang melakukan pelunasan murabahah, pihak bank syariah memberikan keterangan bahwa dalam jual beli murabahah barang yang sudah dibeli maka harus dibayar sesuai dengan harga beli ketika terjadinya akad. Pihak bank hanya memberi diskon/potongan dari kewajiban pembayaran dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad dimana besarnya potongan hanya berdasarkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS

Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam tentang pemberian *muqasah* (diskon) kepada nasabah saat melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo, sehingga penulis tertarik untuk memilih judul dalam penelitian ini adalah, "**Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah (Studi Kasus PT. Bank Muamalat Kc Medan Balaikota)**", sebagai tugas akhir menyelesaikan kuliah di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang masalah di atas, maka penulis melakukan identifikasi masalah di antaranya sebagai berikut:

1. Tidak adanya penetapan diskon saat pelunasan sebelum jatuh tempo di PT. Muamalat
2. Prosedur pemberian potongan murabahah membuat banyak nasabah merasa kecewa dan menganggap sistem syariah sangat memberatkan di PT. Bank Muamalat
3. Adanya Fatwa DSN No.23/DSN-MUI/III/2002 pada pemberian diskon yang tidak diperjanjikan dalam akad sesuai kebijakan dan pertimbangan LKS.

### C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana penetapan pemberian potongan pelunasan pada pembiayaan *murabahah* di PT. Bank Muamalat ?
2. Bagaimana prosedur pemberian potongan *murabahah* akibat percepatan pelunasan di PT. Bank Muamalat ?
3. Bagaimana kepatuhan terhadap Fatwa DSN No.23/DSN- MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan pembiayaan *murabahah* di PT. Bank Muamalat ?

### D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penulisan penelitian ini, sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis penetapan pemberian potongan pelunasan pada pembiayaan *murabahah* di PT. Bank Muamalat.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis prosedur pemberian potongan *murabahah* akibat percepatan pelunasan di PT. Bank Muamalat.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis kepatuhan terhadap Fatwa DSN No.23/DSN- MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan pembiayaan *murabahah* di PT. Bank Muamalat.

### E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat secara teori maupun praktis, manfaat secara teoritis berupa pengembangan ilmu pengetahuan yang relevan dengan penelitian ini. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### a) Manfaat praktis

Penelitian ini ditunjukkan kepada perusahaan dan para investor sebagai bahan masukan agar dapat mengambil langkah dan keputusan guna melakukan persiapan dan perbaikan kinerja perusahaan serta untuk mengetahui kinerja perusahaan berdasarkan rasio keuangan.

#### b) Manfaat teoritis

##### 1) Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana yang bermanfaat

dalam menambah ilmu pengetahuan dan mengimplementasikan pengetahuan penulis tentang *firm size*, *debt to equity ratio*, *return on asset* dan *price book value*.

2) Bagi pembaca

Penelitian ini ditunjukkan kepada pembaca untuk menambah wawasan ilmu pengetahuan tentang *firm size*, *debt to equity ratio*, *return on asset* dan *price book value*.

Sebagai variabel intervening dan dapat menjadi sumber referensi untuk penelitian selanjutnya.

## **F. Sistematika Penulisan**

Sistematika berguna untuk mempermudah memahami isi Tugas Akhir, Secara garis besar Tugas Akhir dibagi menjadi 5 bab yaitu:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, manfaat penelitian, sistematika penulisan.

### **BAB II LANDASAN TEORITIS**

Pada bab ini berisi tentang kajian pustaka, kajian penelitian terdahulu

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bab ini berisi tentang Rancangan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, kehadiran penelitian, tahapan penelitian, data dan sumber data, tehnik pengumpulan data, tehnik analisis data, pemeriksaan keabsahan temuan.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini berisi tentang Deskripsi institusi, deskripsi penelitian, temuan penelitian, pembahasan.

### **BAB V PENUTUP**

Pada bab ini, penulis menyajikan kesimpulan dan saran

## BAB II PEMBAHASAN

### A. Kajian Pustaka

#### 1. Pengertian Jasa Perbankan

Bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya. Sedangkan pengertian lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak dibidang keuangan di mana kegiatannya apakah hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya.<sup>5</sup>

Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang membutuhkan dana (*deficit unit*) dengan pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*), bank dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan.<sup>6</sup> semua aktivitas ekonomi yang hasilnya tidak merupakan produk dalam bentuk fisik atau konstruksi, yang biasanya dikonsumsi pada saat yang sama dengan waktu yang dihasilkan dan diberikan nilai tambah atau pemecahan atas masalah yang dihadapi konsumen.<sup>7</sup>

Jasa itu adalah setiap tindakan atau aktivitas dan bukan benda, yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang dasarnya bersifat *intangibile* (tidak berwujud fisik), konsumen terlibat secara aktif dalam proses produksi dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Sedangkan perbankan adalah suatu lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan jasa pengiriman uang.<sup>8</sup>

Prosedur-prosedur diatas dapat disimpulkan bahwa jasa perbankan adalah semua aktivitas yang dilakukan oleh bank secara langsung atau tidak langsung terkait tugas dan fungsinya sebagai lembaga intermediasi<sup>11</sup> atau kegiatan pelayanan yang diberikan kepada nasabahnya selain aktivitas pengumpulan dana melalui produk-produk simpanan dan penyaluran dana. Semakin lengkap jasa-jasa perbankan yang diberikan tentunya akan semakin baik sehingga dengan demikian

---

<sup>5</sup> Juli Anjar Winasih, *Implementasi Bank Garansi*, (Pekanbaru: Skripsi, 2013)

<sup>6</sup> Fitri Natasya Purba, *Mekanisme Bank Garansi*, (Medan: Skripsi, 2017)

<sup>7</sup> M. Nur Nasution, *Manajemen Jasa Terpadu* (Bogor Selatan: Ghalia Indonesia, 2009), h. 5.

<sup>8</sup> Ahmad Syakir, *Diktat: Perbankan Syariah* (Medan: IAIN SU : 2013), h.1.

dapat menarik minat nasabah untuk menyerahkan semua keperluan aktivitas finansialnya pada bank tersebut.<sup>9</sup>

## 2. Produk-produk Perbankan Syariah

### a. Titipan atau simpanan

#### 1) Al- Wadi'ah

Al-Wadi'ah dapat diartikan sebagai titipan dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penyimpan menghendaknya. Pada prinsip Wadi'ah Yad Al-Amanah, penerima harta atau titipan tidak lagi meng-idle-kan aset tersebut, tetapi mempergunakannya dalam aktivitas perekonomian tertentu, dengan kata lain tidak boleh dimanfaatkan dan digunakan oleh penerima titipan<sup>10</sup>. Wadi'ah memiliki kesamaan dengan tabungan atau deposito pada umumnya hanya terletak pada pemanfaatan dana yang dititipkan.

### b. Prinsip Bagi Hasil

#### 1) Mudharabah

Mudharabah atau qirad bagian dari salah satu bentuk perjanjian kerjasama<sup>11</sup>. Mudharabah adalah suatu perkongsian antara dua pihak, dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan dana dan pihak kedua (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Keuntungan dibagi sesuai dengan rasio laba yang telah disepakati bersama secara *advance*, manakala rugi *shahibul maal* akan kehilangan sebagian imbalan dari kerja keras dan keterampilan manajerial (*managerial skill*) selama proyek berlangsung.

#### 2) Musyarakah

Musyarakah adalah suatu perkongsian antara dua pihak atau lebih dalam suatu proyek, dimana masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggung jawab akan kerugian yang terjadi sesuai dengan penyertaan masing-masing.

---

<sup>9</sup> Siswandi, *Banking & Non-Banking Practice* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2008), h. 67.

<sup>10</sup> Jeni Susyanti, *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah* (Malang: Empat Dua, 2016), h. 60

<sup>11</sup> Abu Azam Al Hadi, *Fiqh Muamalah kontemporer* (Depok: Rajawali Pers, 2017), h. 2

### c. Prinsip Jual Beli

#### 1) Bai'al-Murabahah

Adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam akad ini, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Jual beli secara al-Murabahah hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negoisasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah murabahah kepada pemesanan pembelian (murabahah KPP). Hal ini dinamakan demikian karena penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan pembeli yang memesannya.

#### 2) Bai'as-Salam

Melihat kriteria Bai'as-Salam, dapat dikatakan sebagai kebalikan dari bai'al-murabahah atau bai'bithaman ajil. Bai'as-Salam berarti pembelian barang yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan dimuka. Contohnya: Di mana bank memberi sejumlah uang untuk membeli suatu produk (misalnya hasil pertanian) yang dimaksudkan untuk membantu petani dalam penjualan produknya sehingga petani segera mendapat modal untuk melanjutkan usahanya. Pada Bai' As-Salam, pembayaran harus dilakukan di muka oleh pihak bank. Pihak bank berperan sebagai perantara antara pembeli dan penjual. Pada aplikasinya, Bai' As-Salam dapat pula dilakukan pada berbagai barang produksi yang lain.

#### 3) Bai'Al-Istishna

Bai'Al-Istishna memiliki prinsip yang hampir sama menyerupai Bai'as-Salam. Dimana istishna adalah jual beli dimana barang yang diperjual belikan masih belum ada dan akan diserahkan secara tangguh sementara pembayarannya dilakukan secara angsuran. Namun spesifikasi dan harga barang pesanan harus telah disepakati diawal akad.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> *Ibid*, h. 213

#### 4) Al-Ijarah

Al-Ijarah berasal dari kata al-ajru yang berarti al-‘iwad atau upah, sewa, jasa atau imbalan<sup>13</sup>. Al-ijarah merupakan salah satu bentuk kegiatan muamalah dalam memenuhi keperluan hidup manusia, seperti sewa-menyewa, kontrak, menjual jasa dan sebagainya.

### d. Jasa

#### 1) Al-Wakalah

Wakalah atau perwakilan, disebut juga al-wikalah berarti al-tafwid berarti penyerahan, mewakilkan, pendelegasian, pemberian mandat, dan pemberian kuasa<sup>14</sup>. Seperti pembukauan, transfer, pembelian dan sebagainya yang diberikan pemilik uang kepada bank. Pihak bank kemudian berhak mendapat komisi dari Al-wakalah ini.

#### 2) Al-kafalah

Al-kafalah pada prinsipnya merupakan penjaminan pemenuhan tanggung jawab oleh pihak bank yang menjadi perantara antara dua orang yang berkewajiban dan yang berhak menerima tanggung jawab tersebut. Contoh produk-produk Al-kafalah diantaranya seperti *letter of credit* untuk kegiatan impor dan Asuransi Syariah.

#### 3) Al-Hawalah

Al-Hawalah pada dasarnya memiliki kesamaan dengan penjualan surat hutang. Pada Al-Hawalah, baik kreditur ataupun debitur harus mencapai kesepakatan atas penjualan surat hutang tersebut.

#### 4) Ar-rahn

Rahn (gadai seperti yang sudah berkembang dikalangan masyarakat menurut bahasa berarti jaminan, tetap, kekal)<sup>15</sup>. Perjanjian ini lazim disebut dengan jaminan, agunan, dan runguhan. Ar-Rahn merupakan produk gadai dengan prinsip-prinsip Syariah. Perbedaan Ar-Rahn dengan gadai konvensional terletak pada tidak adanya riba. Meski begitu, pada Ar-Rahn nasabah wajib untuk membayar jasa simpan Rp 90 per Rp 10.000 dari pinjaman untuk setiap sepuluh hari masa gadai beserta biaya

---

<sup>13</sup> *Ibid*, h. 80

<sup>14</sup> *Ibid*, h.140

<sup>15</sup> *Ibid*, h. 160

administrasi sesuai kesepakatan. Selain itu, jangka waktu maksimal dari pinjaman adalah empat bulan, jika setelah empat bulan tidak mampu membayar, maka barang yang digadaikan akan dijual. Kemudian jika terdapat kelebihan harga antara harga jual dan pokok pinjaman, maka kelebihan harga tersebut dapat diambil oleh pembeli atau diserahkan ke Badan Amlil Zakat.

#### 5) Al-Qardh

Qard adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali tanpa mengharapkan imbalan atau dengan kata lain merupakan sebuah transaksi pinjam meminjam tanpa syarat tambahan pada saat pengembalian pinjaman. Dalam waktu literatur fiqh klasik, qard dikategorikan dalam aqd tathawwui atau akad tolong menolong dan bukan transaksi komersial<sup>16</sup>. Al-Qardh merupakan Jasa Perbankan Syariah yang berupa pinjaman uang ataupun barang.

Disini penulis hanya memfokuskan pada pembiayaan murabahah:

### 3. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Murabahah merupakan masdar dari kata *rabaha- yurabihu- murabahatan*<sup>17</sup>. Secara terminologi, dalam kitab *Tuhfah al-Fuqaha* disebutkan: “Jual beli murabahah adalah kepemilikan objek jual beli dengan seraya memberikan pengganti sejumlah dengan harga awal dan tambahan keuntungan atau laba”. Jual beli murabahah adalah akad jual beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.

Pembiayaan *Murabahah* adalah penyediaan dana atau tagihan oleh bank syariah untuk transaksi jual beli barang sebesar harga pokok ditambah margin/keuntungan berdasarkan kesepakatan dengan nasabah yang harus membayar sesuai dengan akad. Pengertian harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai

<sup>16</sup> Jeni Susyanti, *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah* (Malang: Empat Dua, 2016), h. 30

<sup>17</sup> Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah kontemporer* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 65

(*qimah*) benda yang menjadi objek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah. Sedangkan yang dimaksud harga dalam jual beli *murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah dengan keuntungan sesuai dengan hasil kesepakatan.<sup>18</sup>

Jual beli *murabahah* diperbolehkan menurut Jumhur sahabat tabi'in dan ulama mazhab. Hanya saja menurut kalangan Hanafiyah meninggalkan jual beli ini lebih baik. Imam Syafi'i tanpa menyandarkan pendapatnya pada suatu teks syari'ah berkata: "jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada seseorang dan berkata 'belikan barang (seperti) ini untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian.' Lalu orang itu pun membelinya, maka jual beli ini adalah sah." Imam Nawawi menyatakan bahwa *murabahah* adalah boleh tanpa ada penolakan sedikit pun. Imam Nawawi juga menyatakan:

“Jual beli *murabahah* hukumnya sah, yaitu apabila seorang membeli suatu barang dengan harga seratus dirham dan aku jual kepadamu, aku mengambil laba satu dirham setiap sepuluh dirhamnya.”

Pembiayaan *murabahah* adalah perjanjian jual-beli antara bank dan nasabah di mana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.<sup>19</sup> *Murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan.

Jual beli *murabahah* adalah jual beli dimana sipenjual mengambil keuntungan dari barang yang dijualnya, sementara si pembeli mengetahui harga awal dari barang tersebut. Misalnya, Andi membeli sebuah laptop seharga Rp.4.750.000 kemudian ia menjual kembali laptop tersebut kepada Ali seharga Rp.5.000.000; Andi memberitahu kepada Ali mengenai harga awal laptop

<sup>18</sup> Burhanuddin S, *Aspek, ...*, h. 72-73.

<sup>19</sup> Veithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Bumi Akasara, 2010, cet.1, h. 687

tersebut, yaitu Rp4.750.000.

*Murabahah* merupakan suatu produk finansial yang berbasis jual beli. *Murabahah* adalah suatu akad pembiayaan yang banyak diminati oleh para nasabah pembiayaan perbankan syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya. Pembiayaan menurut undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah memberikan definisi *murabahah* dalam pasal 19 ayat 1, yang dimaksud *murabahah* adalah suatu akad pembiayaan suatu barang yang menegaskan harga pembelian ditambah dengan keuntungan yang diambil oleh bank kepada nasabah dan kemudian pihak nasabah membayarnya sesuai dengan harga yang telah disepakati sesuai dengan akad.<sup>20</sup>

#### a. Dasar Hukum Pembiayaan *Murabahah*

- 1) Dasar hukum pembiayaan *murabahah* didasarkan pada QS. Al-Baqarah ayat 275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا  
الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ  
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

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. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka mereka kekal didalamnya.

Dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya, dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

<sup>20</sup> Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum, 2012, h. 78-79

(Qs. Al-Baqarah: 283).

﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ مِنْ بَعْضِكُمْ بَعْضًا فَلَْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكُنُوا الشَّاهِدَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فإِنَّهُ آتَمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۚ ۲۸۳﴾

artinya

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

Berdasar kan ayat diatas, maka jual beli murabahah diperbolehkan karena berlakunya ayat secara umum. Allah berfirman: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. Allah tidak berfirman “Allah telah menghalalkan jual beli salam, Allah telah menghalalkan jual beli khiyar, Allah telah menghalalkan jual beli murabahah. Akan tetapi berfirman secara umum, yaitu menghalalkan jual beli. Kemudian ketika mengharamkan, Allah secara khusus menyebut riba..<sup>21</sup>

## **b. Rukun dan Syarat Pembiayaan *Murabahah***

Untuk menentukan sah atau tidaknya akad pembiayaan *murabahah*, terlebih dahulu harus memenuhi rukun dan syarat tertentu sesuai dengan syari'at Islam. Oleh karena itu pembiayaan murabahah ini menggunakan akad jual beli, maka dalam pembiayaan murabahah ini harus ada rukun dan syarat jual beli sebagai berikut:

<sup>21</sup> Imam Mustofa, Fiqih Muamalah, ..., h. 69

- 1) Rukun Pembiayaan *Murabahah*<sup>22</sup>
  - a) *Ba'i* atau penjual, penjual disini adalah orang yang mempunyai barang dagangan atau orang yang menawari suatu barang.
  - b) *Musyitari* atau pembeli, adalah orang yang melakukan permintaan terhadap suatu barang yang ditawarkan oleh penjual.
  - c) *Mabi'* atau barang, adalah barang tidak dilarang oleh syara', penyerahan barang dapat dilakukan, hak milik penuh dimiliki oleh pihak yang berakad
  - d) *Tsaman* atau harga jual, adalah sebagai alat ukur untuk menentukan nilai suatu barang, selain itu juga memberitahu harga pokok dan keuntungan yang telah disepakati.
  - e) *Ijab dan Qabul* yang dituangkan dalam akad.
- 2) Syarat Pembiayaan *Murabahah*
  - a) Pihak yang berakad (penjual dan pembeli)<sup>23</sup>
  - b) Cakap hukum
  - c) Suka rela atau ridha, tidak dalam keadaan terpaksa atau dibawah tekanan.
- 3) Objek yang diperjual belikan
  - a) Tidak termasuk yang diharamkan atau yang dilarang oleh agama,
  - b) Bermanfaat,
  - c) Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan,
  - d) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad,
  - e) Sesuai spesifikasi yang diterima pembeli dan diserahkan penjual,
  - f) Jika berupa barang bergerak maka barang itu harus bisa dikuasai pembeli setelah dokumentasi dan perjanjian akad diselesaikan.

---

<sup>22</sup> Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2016, cet. 1, h. 55.

<sup>23</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah: Produk-produk dan Aspek-aspek Hukum*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2014, h. 201-202

- 4) Akad atau *Sighat (Ijab dan Qabul)*<sup>24</sup>
  - a) Harus jelas dan disebutkan secara spesifikasi dengan siapa berakad.
  - b) Antara *Ijab dan Qabul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifik barang maupun harga yang di sepakati.
  - c) Tidak menggantungkan keabsahan transaksi pada masa yang akan datang.
- 5) Harga
  - a) Harga jual adalah harga beli ditambah dengan keuntungan.
  - b) Harga tidak boleh berubah selama masa perjanjian.
  - c) Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.<sup>25</sup>

### **c. Tujuan/Manfaat Pembiayaan Murabahah**

#### 1) Bagi Bank

Manfaat Pembiayaan murabahah bagi bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

#### 2) Bagi nasabah

Manfaat bagi nasabah adalah memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.<sup>26</sup>

### **d. Risiko Pembiayaan Murabahah**

Risiko yang mungkin timbul dari pembiayaan murabahah,<sup>27</sup>

- 1) Kelalaian nasabah yang sengaja tidak membayar angsuran
- 2) Terjadinya fluktuasi harga barang komparatif, bank tidak dapat merubah harga setelah barang telah dibeli oleh pihak bank.

<sup>24</sup> Khotibul Umam, *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016, h. 104-105

<sup>25</sup> Yenti Afrida, *Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah*, vol. 1, No. 2, Juli-Desember 2016, h. 5-6.

<sup>26</sup> Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan,....*, h. 205

<sup>27</sup> Aisyah, *Manajemen,....*, h. 226-227

- 3) Adanya penolakan barang yang telah dibelikan oleh bank, sehingga perlu dilindungi dengan asuransi.

#### **e. Jenis Pembiayaan *Murabahah***

Adapun jenis pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh PT. Bank Mandiri Syariah sebagai berikut<sup>28</sup>:

##### 1) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan yang diajukan oleh nasabah untuk memenuhi dan meningkatkan produksi, maupun menyediakan jasa. Modal kerja adalah modal yang digunakan oleh perusahaan dalam jangka waktu pendek yang berupa persediaan dagang, pembelian barang baku, untuk menggaji karyawan dalam sebuah perusahaan

##### 2) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan yang digunakan untuk pemenuhan barang-barang permodalan (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas lain yang erat hubungannya dengan hal tersebut. Misalnya untuk pembelian mesin produksi, untuk membangun gedung atau pabrik yang baru.

##### 3) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, baik yang digunakan untuk sesaat maupun dalam jangka waktu yang panjang. Pembiayaan konsumtif misalnya seperti untuk pembelian motor, mobil, rumah dan untuk membiayai sekolah. Pembiayaan ini masih sangat mendominasi di Indonesia dikarenakan pembiayaan ini berkaitan dengan kebudayaan orang Indonesia yaitu gemar konsumsi. Orang-orang lebih senang melakukan pembiayaan ini dikarenakan risikonya tidak terlalu besar. Selain itu jaminannya juga dapat menggunakan BPKB barangnya.

#### **f. Beberapa Ketentuan *Murabahah***

##### 1) Jaminan

Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar sipemesan tidak main-main dengan pesannya, sipembeli dapat meminta sipemesan suatu jaminan untuk dipegang.

---

<sup>28</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil*, Yogyakarta: UII Press, 2004, h. 166

2) Uang dalam murabahah

Secara prinsip penyelesaian utang sipemesan dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dalam transaksi lain yang dilakukan sipemesan kepada pihak ketiga atas barang pesannya tersebut.

3) Penundaan pembayaran oleh debitor

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut maka pembeli dapat mengambil tindakan agar mendapatkan kembali uang akibat penundaan.

4) Bangkrut

Jika pesanan yang berutang dianggap failid dan gagal menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai. Sedangkan kreditor harus menunda tagihan utang sampai ia sanggup mengembalikannya.<sup>29</sup>

### **g. Pembagian Murabahah**

Berdasarkan waktu penyerahan barang dan dana dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1) Bai' bithaman ajil

Merupakan penjualan dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati dan dibayar secara kredit.

2) Bai' as-salam

Merupakan pemberian barang yang diserahkan dikemudian hari sedangkan pembayarannya dilakukan dimuka .

3) Bai' al-istishna

Merupakan kontrak penjual antara pembeli dan pembuat barang dimana pembuat barang menerima pesanan dari pembeli.<sup>30</sup>

### **h. Bentuk-bentuk akad murabahah**

- 1) Murabahah sederhana merupakan bentuk akad ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.

<sup>29</sup> Abu Azam Al Hadi, *Fiqih Muamalah*,..., h. 61-63

<sup>30</sup> Jeni Susianti, *Pengelolaan*,... , h. 24-26

- 2) Murabahah kepada pemesan merupakan bentuk yang melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau kebutuhan pemesan akan pembiayaan yang diterapkan perbankan dalam pembiayaan.<sup>31</sup>

#### **i. Hal-hal Yang Wajib Dijelaskan Transaksi Murabahah**

Jual beli amanah yang didasarkan rasa saling percaya karena pembeli percaya mengenai harga awal tanpa adanya bukti dan sumpah, maka keduanya harus bebas dari khianat. Oleh karena itu, jika barang dagangan rusak ditangan penjual atau ditangan pembeli dimana kemudian hari pembeli itu hendak menjualnya kepada pembeli lain dengan cara murabahah maka harus dilihat terlebih dahulu barang yang ingin dijual.

Apabila ada kerusakan yang disebabkan oleh diri sendiri maka diperbolehkan menjualnya dengan cara murabahah dengan harga yang penuh tanpa harus dijelaskan kecacatannya seolah-olah telah membayar harga sesuai dengan kondisi yang ada sekarang.<sup>32</sup>

#### **j. Ciri-ciri Akad Murabahah**

- 1) Pembeli harus mengetahui tentang biaya-biaya terkait dengan harga asli barang. Batas laba harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga ditambah biaya-biaya.
- 2) Apa yang dijual merupakan barang yang harus dibayar dengan uang.
- 3) Barang yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh penjual, dan penjual harus mampu menyerahkan barang tersebut kepada pembeli.
- 4) Pembayaran ditanggungkan misalnya pembeli hanya membayar uang muka yang nominalnya ditentukan dan disepakati bersama antara nasabah dengan lembaga keuangan.<sup>33</sup>

#### **k. Fatwa DSN tentang Pembiayaan *Murabahah***

Pembiayaan *Murabahah* diatur dalam Fatwa DSN No.04/DSN MUI/IV/2000 pada tanggal 1 April 2000 yang intinya menyatakan bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan

<sup>31</sup> Ascarya, Akad Dan Produk Bank Syariah, (Jakarta, Pt. Rajawali Pers, 2008), h. 89-90

<sup>32</sup> Panji Adam, Fiqih Muamalah Maliyah, (Bandung, Pt. Refika Aditama, 2017), h. 45

<sup>33</sup> Imam Mustafa, Fiqih Muamalah Kontemporer, (Jakarta, Rajawali Pers, 2016), h. 81

kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

#### 4. Pengertian Muqasah (diskon)

Diskon merupakan pengurangan dari harga daftar yang diberikan oleh penjual kepada pembeli yang juga mengorbankan fungsi tersebut untuk dirinya sendiri. Potongan harga dapat menjadi alat yang bermanfaat dalam perencanaan strategi pemasaran.<sup>34</sup> Diskon adalah penyesuaian harga dasar untuk memberikan penghargaan pada pelanggan atas reaksi-reaksi tertentu, seperti pembayaran tagihan lebih awal, volume pembelian, dan pembelian di luar musim. Diskon merupakan potongan harga yang ada, dimana pengurangan tersebut dapat berbentuk tunai atau berupa potongan yang lain.

Pada teori *transaction utility* disebutkan bahwa dua tipe nilai dapat dihasilkan melalui diskon harga. Pertama diskon dapat menghasilkan *acquisition unility* atau nilai standar ekonomi dengan cara menurunkan jumlah uang yang harus dibayarkan dan konsumen tetap mendapatkan keuntungan yang sama dari produk tersebut. Yang kedua diskon dapat menimbulkan *transaction unility* yang dimana konsumen akan membandingkan harga yang di diskonkan dengan *referenceprice* yang ia miliki sebelumnya. Sistem diskon dilakukan dengan cara memotong beberapa persen dari harga asli, sehingga harga yang ditawarkan berkurang dari harga asli penawaran produk. Besar diskon biasanya dinyatakan dalam bentuk prosentase.<sup>35</sup>

Penjual akan memberikan potongan harga kepada pembeli karena beberapa alasan, sebagai berikut:

- a. Membeli barang secara tunai dalam partai besar (jumlah yang banyak).
- b. Melunasi utang sebelum jatuh tempo atau lebih cepat dari waktu yang ditentukan dalam syarat pembayaran (*Term of*

---

<sup>34</sup> Erry Fitriya Primadahny, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus di Pertokoan Pasar Baru Palangkarya)*, (Skripsi Fakultas Syariah Universitas Malik Ibrahim Malang, 2012), h. 14

<sup>35</sup> *Ibid*, h. 15-16

*Credit*).

Adapun bagi penjual potongan harga tersebut disebut potongan penjualan (*Sales Discount*), sehingga jumlah uang yang diterima dari harga penjualan barang menjadi berkurang. Potongan penjual yang diberikan penjual akan dicatat disebelah debit pada akun “Potongan Penjualan”. Jadi potongan harga (*diskon*) merupakan pengurangan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas aktivitas tertentu dari pembeli yang menyenangkan bagi penjual. Biasanya potongan harga ini diwujudkan dalam bentuk tunai ataupun barang dan dimaksudkan untuk menarik konsumen.<sup>36</sup> Diskon dalam pelunasan murabahah merupakan hak dan wewenang pihak bank syariah yang hanya bisa diberikan kepada nasabah atas pertimbangan tertentu. Hal ini sesuai dengan fatwa DSN-MUI Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah, dimana dalam fatwa ini dijelaskan bahwa:

- a. Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
- b. Besar potongan sebagaimana dimaksud diatas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

#### **a. Macam-macam Diskon**

Dalam strategi pemasaran dikenal empat macam- macam diskon, yaitu diskon kuantitas, diskon musiman diskon kas (*cash discount*), dan *Functional (trade) discount*.

##### *1) Diskon Kuantitas*

Diskon kuantitas merupakan potongan harga yang diberikan guna mendorong konsumen agar membeli dalam jumlah yang lebih banyak, sehingga meningkatkan volume penjualan secara keseluruhan. Selain itu diskon kuantitas juga dapat memberikan manfaat berupa penurunan *unit cost* sebagai akibat pesanan dan produk dalam jumlah yang besar. Contoh diskon kuantitas adalah harga pembelian menjadi tertentu. Misalnya untuk pembelian 1 hingga 10

<sup>36</sup> <http://Simplenews05.blogspot.com>, Muhammad Malik *Pengertian Potongan Pembelian dan potongan penjualan*, diakses pada 05 maret 2020, pukul 22.00 WIB

eksemplar harganya masing-masing Rp 25.000,00; untuk 11-25 eksemplar harganya Rp 24.000,00; dan untuk 26 eksemplar ke atas harganya Rp 23.000,00.

Diskon kuantitas dapat diterapkan berdasarkan berbagai ukuran, misalnya nilai (dalam rupiah) barang yang dibeli, jumlah unit barang yang dibeli dan sebagainya. Dalam praktek, diskon kuantitas sering tidak berwujud potongan tunai, melainkan berupa tambahan unit yang diterima untuk jumlah pembayaran yang sama (bonus atau *free good*) yang diberikan kepada konsumen yang membeli dalam jumlah besar. Bisa pula berupa *voucher* untuk berbelanja berikutnya. Diskon kuantitas terdiri atas dua jenis, yaitu diskon kuantitas kumulatif dan diskon kuantitas non kumulatif.<sup>37</sup>

a) *Discount Kuantitas Kumulatif (cumulative quantity discount)*

Diterapkan dalam pembelian selama periode tertentu, seperti satu tahun dan *discount* tersebut biasanya meningkatkan ketika jumlah pembelian juga meningkat.<sup>38</sup>

b) *Diskon Tunai*

Diskon tunai adalah pengurangan harga untuk pembeli yang segera membayar tagihannya atau membayar tagihan tepat pada waktunya, diskon tunai biasa ditetapkan sebagai suatu persentase harga yang tidak perlu dibayar. Bila mana faktur dibayar dalam beberapa hari tertentu, dan jumlah penuh harus dibayar jika pembayaran melampaui dalam periode diskon.

Contoh yang umum adalah “2/10,net 30,” yang berarti bahwa pembayaran akan jatuh tempo dalam 30 hari, tetapi pembeli dapat mengurangi 2% jika membayar tagihan dalam 10 hari. Diskon tersebut harus diberikan untuk semua pembeli yang memenuhi persyaratan tersebut. Diskon seperti itu bisa digunakan dalam banyak hal industri dan bertujuan meningkatkan likuiditas penjualan dan mengurangi biaya tagihan dan biaya hutang tak tertagih.<sup>10</sup>

c) *Diskon jumlah (quantity discount)*,

Diskon jumlah (*quantity discount*) adalah pengurangan harga bagi pembeli yang membeli dalam jumlah besar. Contoh yang umum mungkin berupa “harga \$10 dolar per unit untuk 100 unit atau lebih menurut hukum, diskon jumlah harus

<sup>37</sup> Fendy Tjipono, *Strategi Pemasaran ...*, h. 310

<sup>38</sup> [http://karyailmiah.etheses.uin-malang.ac.id/2235/6/08410165\\_Bab\\_2.pdf](http://karyailmiah.etheses.uin-malang.ac.id/2235/6/08410165_Bab_2.pdf), diakses pada 05 maret 2020, pukul 21.15 WIB

ditawarkan secara adil kepada semua pelanggan dan tidak boleh melebihi penghematan biaya di sisi penjual yang terkait dengan penjualan dalam jumlah besar.

Penghematan itu meliputi biaya penjual, biaya persediaan, dan biaya transportasi yang lebih rendah. Diskon memberikan insentif kepada pelanggan untuk membeli lebih banyak dari suatu penjual tertentu, bukannya dari banyak sumber yang berbeda-beda.<sup>39</sup>

#### d) Diskon Fungsional

Diskon Fungsional (disebut juga *diskon dagang*) ditawarkan oleh penjual kepada anggota-anggota saluran perdagangan yang menjalankan fungsi tertentu seperti menjual, menyimpan, dan menyelenggarakan pelaporan. Para pabrikan mungkin menawarkan diskon fungsional yang berbeda-beda kepada saluran perdagangan yang berbeda-beda karena keagaman layanan yang mereka berikan, tetapi pabrikan harus menawarkan diskon fungsional yang sama di antara masing-masing saluran perdagangan.<sup>40</sup>

#### e) Diskon Musiman (*seasonal discount*)

Diskon Musiman adalah pengurangan harga bagi pembeli yang membeli barang dagangan atau jasa diluar musim. Sebagai contoh, pabrikan alat pemotong rumput dan alat berkebun menawarkan diskon musiman kepada para pengecer selama musim salju dan musim dingin untuk mendorong pemesanan awal sebagai antisipasi musim penjualan yang ramai di musim semi dan musim panas. Hotel, model dan perusahaan penerbangan akan memberikan diskon selama periode penjualan yang melambat. Diskon musiman memungkinkan penjual menjaga produksi tetap stabil sepanjang tahun.<sup>41</sup>

### b. Tujuan Diskon

Tujuan pemberian potongan harga atau diskon yang dilakukan penjual terhadap produk yang dijualnya adalah mengurangi produk yang tersimpan dan meningkatkan penjualan pada katagori produk tertentu. Tujuan diadakannya

---

<sup>39</sup> Kolter & Armstrong, *Dasar-dasar Pemasaran*, ed sembilan jilid 2, (Jakarta: Pt Indeks, 2001), h. 437

<sup>40</sup> *Ibid*, h. 437

<sup>41</sup> *Ibid*, h. 437-438

diskon atau potongan menurut nitisemito yang dikutip oleh Arif Isnaini adalah:

- 1) Mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan diharapkan akan bisa naik. Pembeli potongan harga berdampak terhadap konsumen, terutama dalam pola pembelian konsumen yang akhirnya juga dampak terhadap volume penjualan yang diperoleh perusahaan.
- 2) Pembelian dapat dipusatkan perhatiannya pada penjual tersebut, sehingga hal ini dapat menambah atau mempertahankan langganan penjual yang bersangkutan.

### **3) Prosedur dan Mekanisme Diskon Pembiayaan Murabahah**

Murabahah merupakan produk perbankan Islam dan pembiayaan pembelian barang lokal ataupun internasional. Pembiayaan ini mirip dengan kredit modal kerja dari bank konvensional karena itu jangka waktu pembiayaan tidak lebih dari satu tahun. Bank mendapatkan keuntungan dari harga barang yang dinaikan. Bank membiayai pembelian barang dengan membeli barang itu atas nama nasabahnya dan menambahkan suatu mark up (menaikakkan) sebelum menjual barang itu kepada nasabah atas dasar cost-plus profit (biaya ditambah laba). Murabahah merupakan transaksi jual beli barang antara bank dan nasabah, barang yang dibeli berfungsi sebagai agunan. Harga barang dalam perjanjian murabahah dibayar nasabah (pembeli) secara cicilan. Kepemilikan beralih secara proporsional sesuai dengan cicilan yang telah terbayar. Tambahan biaya (keuntungan) bagi bank dirundingkan dan ditentukan di muka antara bank dan nasabah.<sup>42</sup>

Pembiayaan murabahah ini secara prinsip merupakan saluran penyaluran dana bank syariah dengan cepat dan mudah. Pada transaksi ini bank syariah mendapatkan profit, yaitu margin dari pembiayaan serta mendapatkan fee based income (administrasi, komisi, asuransi, dan komisi notaris). Sementara bagi nasabah, pembiayaan murabahah ini merupakan alternatif pendanaan yang memberikan keuntungan kepada nasabah dalam bentuk membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang, seperti pembelian dan renovasi bangunan,

---

<sup>42</sup> Adria Sutedi, Perbankan Syariah Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum... h. 99

pembelian kendaraan, pembelian barang produktif, seperti mesin produksi, dan pengadaan barang lainnya. Dalam hal ini nasabah akan mendapatkan peluang mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian.<sup>43</sup>

Pembiayaan berakad murabahah telah mendapatkan respon positif di masyarakat terhadap pembiayaan ini sehingga menjadi pembiayaan yang memiliki peminat yang tinggi. Ketua Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ma'ruf Amin mengungkapkan bahwa masih besarnya peminat perbankan syariah produk pembiayaan murabahah menunjukkan bahwa produk dengan akad jual beli dengan sistem bagi hasil ini diminati oleh nasabah perbankan syariah karena dinilai memiliki risiko yang paling kecil. Sebab pembiayaan dengan sistem murabahah ditambah oleh Ma'ruf Amin, bahwa akadnya sangat jelas, barangnya jelas dan keamanannya juga jelas. Karena itu, kalau produk pembiayaan murabahah ini masih banyak diminati.<sup>44</sup>

Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari supplier, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran atas transaksi murabahah dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melaksanakan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.<sup>45</sup>

Melalui akad murabahah nasabah dapat memenuhi kebutuhan untuk memperoleh dan memiliki barang yang dibutuhkan tanpa harus menyediakan uang tunai terlebih dahulu. Dengan kata lain, nasabah telah memperoleh pembiayaan dari bank untuk mengadakan barang yang diinginkan. Nasabah juga dapat mempercepat pelunasan angsuran dengan ketentuan yang diberikan oleh bank. Praktek yang bisa dilakukan pada perbankan syariah adalah, nasabah mengajukan permohonan berupa pembelian persediaan ataupun investasi kepada bank.

---

<sup>43</sup> Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah Teori & Praktek*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), h.94

<sup>44</sup> Media pembiayaan, *Pembiayaan Murabahah*, dari [www.dokumen.tips.com](http://www.dokumen.tips.com) diakses pada maret 21 2020 pada jam 19:26 WIB

<sup>45</sup> Ismail, *Perbankan syariah* (Jakarta, Kencana Prenada Media Group, 2011), h.138-139

Bank membelikan barang-barang yang dimohonkan oleh nasabah tersebut, kemudian kembali menjualnya kepada nasabah dan ditambah kepada margin keuntungan. Contohnya, nasabah ingin membeli rumah seharga Rp.100 jt, sesuai dengan kesepakatan, bank membelikan rumah tersebut kepada developer seharga Rp.100 jt, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan tambahan keuntungan sebesar Rp.50 jt, sehingga harga jual yang akan diberikan kepada nasabah menjadi Rp.150 jt. Dari sisi perbankan Rp.100 jt, hutang yang diakui oleh bank bukanlah Rp.100 jt akan tetapi Rp.150 jt, sesuai dengan akad murabahah (jual beli) yang disetujui pada awal.<sup>46</sup> Diskon yang terkait dengan pembelian barang, antara lain meliputi:

- 1) Diskon dalam bentuk apapun dari pemasok atas pembelian barang.
- 2) Diskon biaya asuransi dari perusahaan asuransi dalam rangka pembelian barang.
- 3) Komisi dalam bentuk apa pun yang diterima terkait dengan pembelian barang.
- 4) Diskon atas pembelian barang yang diterima setelah akad murabahah disepakati dan diperlukan sesuai dengan kesepakatan dalam akad tersebut. Jika akad tidak mengatur maka diskon tersebut menjadi hak penjual.<sup>47</sup>

Pengakuan dan pengukuran diskon pembelian aset murabahah apabila terdapat diskon pada saat pembelian aset murabahah, maka terdapat beberapa alternatif di antaranya:

- 1) Jika terjadi sebelum akad murabahah diskon murabahah akan diakui sebagai pengurangan biaya pembelian sebelum terjadinya akad murabahah.
- 2) Jika terjadi setelah akad murabahah dan sesuai akad yang disepakati menjadi hak pembeli, diskon pembelian diakui sebagai kewajiban sebagai pembeli. Jurnal yang harus dibuat syariah untuk mencatat diskon pembelian setelah terjadinya akad murabahah dan menjadi hak pembeli Kewajiban penjual kepada pembeli atas pengembalian diskon tersebut

---

<sup>46</sup> <http://Kompasiana.com> Diskon pada Pembiayaan Bank syariah Vs. Finalty pada Kredit Bank Konvensional, diakses pada 30 maret 2020, pukul 10.00 WIB

<sup>47</sup> Sarip Muslim, *Akuntansi*,... h.106-107

akan tereliminasi pada saat dilakukan pembayaran kepada pembeli sebesar jumlah potongan setelah dikurangi dengan biaya pengembalian. Dipindahkan sebagai dana kebajikan jika pembeli sudah tidak dapat dijangkau oleh penjual.

- 3) Jika terjadi setelah akad murabahah dan sesuai akad yang disepakati menjadi hak penjual, diskon pembelian diakui dengan tambahannya keuntungan murabahah yang harus dibuat oleh bank syariah untuk mencatat diskon pembelian setelah terjadinya akad murabahah dan menjadi hak penjual.
- 4) Jika terjadi setelah akad murabahah dan tidak diperjanjikan dalam akad, maka diskon pembelian akan menjadi hak penjual dan diakui sebagai pendapatan operasional.<sup>48</sup>

Pada bank konvensional, potongan yang diterima dari pihak pemasok atau dari pihak lain tidak perlu diberitahukan atau diserahkan ke nasabah bahkan menjadi pendapatan bank konvensional, akan tetapi dalam transaksi murabahah potongan harga yang diterima oleh bank syariah dari pemasok pada prinsipnya adalah milik nasabah sehingga mengurangi harga pokok barang yang akan diperjualbelikan kepada nasabah. Apabila potongan harga tersebut diterima dari pemasok setelah akad murabahah dilakukan, maka pembagian potongan harga antara bank syariah dari pembeli dibagi dengan sesuai dengan kesepakatan sehingga potongan setelah akad ini harus diperjanjikan dalam akad murabahah.<sup>49</sup>

Pembiayaan murabahah adalah transaksi jual beli dimana bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan penentuan harga jual yaitu harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (Margin), sesuai dengan kesepakatan bersama antara pihak bank dengan nasabah.

#### **d. Fatwa DSN-MUI Tentang Diskon**

Diskon dalam pelunasan murabahah adalah pemberian potongan atas pelunasan pembiayaan murabahah yang diberikan ketika nasabah melakukan pelunasan hutang sebelum jatuh tempo. Penetapan diskon ini merujuk pada fatwa

<sup>48</sup> Kuatsar Rizal Salamn, Akuntansi Berbasis Syariah Berbasis PSAK Syariah, . . . , h.151-153

<sup>49</sup> Azmi, Diskon Murabahah: Studi Komparatif Fatwa DSN MUI Nomor 16 Tahun 2000 dengan pernyataan standar akuntansi, (Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2016), h.12

DSN no 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah, mengenai besar potongan diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

Diskon dalam pelunasan murabahah merupakan hak dan wewenang pihak bank syariah yang hanya bisa diberikan kepada nasabah atas pertimbangan tertentu. Hal ini sesuai dengan fatwa DSN no 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah, dimana dalam fatwa ini dijelaskan bahwa: pertama, jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. Kemudian yang kedua, besar potongan sebagaimana dimaksud sebelumnya diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.<sup>50</sup>

Kemudian berdasarkan fatwa DSN No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang murabahah apabila LKS mendapat diskon dari supplier maka harga sebenarnya adalah harga setelah diskon karena diskon adalah hak nasabah. Namun jika pemberian diskon setelah akad, maka pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad.

Dalil-dalil yang digunakan DSN untuk menetapkan fatwa tentang pelunasan dipercepat dalam murabahah, antara lain:

- a. Firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah (2): 275, berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا  
الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ  
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

Artinya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan 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. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan

<sup>50</sup> Yenti Afrida, Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah, Mizani Vol. 25 No.1, Februari 2015, h. 5.

urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.

b. Firman Allah dalam QS. An-Nisa'(4): 29, yang berbunyi :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ  
كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ۲۹

Artinya:

“Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu...”.

## B. Kajian Penelitian Terdahulu

Tinjauan pustaka mencakup cuplikan isi bahasa pustaka yang berkaitan dengan masalah penelitian, berupa sajian hasil atau bahasa ringkas dari hasil temuan penelitian terdahulu yang relevan dengan masalah penelitian. Di dalam penelitian ini, penulis menggunakan penelitian terdahulu sebagai perbandingan dan tolak ukur serta mempermudah penulis dalam menyusun penelitian ini.

Tinjauan pustaka harus mengemukakan hasil penelitian lain yang relevan dalam pendekatan permasalahan penelitian : teori, konsep-konsep, analisa, kesimpulan, kelemahan dan keunggulan pendekatan yang dilakukan orang lain. Peneliti harus belajar dari peneliti lain, untuk menghindari duplikasi dan pengulangan penelitian atau kesalahan yang sama seperti yang dibuat oleh peneliti sebelumnya.<sup>51</sup>

Penelitian sebelumnya dipakai sebagai acuan dan referensi penulis dan memudahkan penulis dalam membuat penelitian ini. Penulis telah menganalisis penelitian terdahulu yang berkaitan dengan bahasa di dalam penelitian ini. Berikut ini tabel perbedaan mengenai tinjauan penelitian terdahulu beserta kontribusi bagi penelitian ini:

<sup>51</sup> <http://etheses.uin-malang.ac.id/709/6/07510120%20Bab%202.pdf>

**Tabel I.1**  
**Penelitian Terdahulu**

<b>Nama Peneliti</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Metode Analisis</b>	<b>Variabel</b>	<b>Hasil</b>
Ziana Wahyu Liana (2018) <sup>52</sup>	Penerapan Pemberian Muqasah Pada Pembiayaan Murabahah Di Bprs Gala Mitra Abadi Purwodadi	pendekatan kualitatif yaitu suatu pendekatan penelitian yang menggunakan teori.	Penerapan (X1) Pemberian Muqasah (X2) Pembiayaan (Y1) Murabahah (Y2)	Apabila nasabah yang ingin melunasi angsuran dipercepat sebelum jatuh tempo. Nasabah hanya menunggu keputusan dari direksi dan apabila pihak direksi menyetujui maka, pihak nasabah dapat melakukan transaksi pelunasan di <i>teller</i>
Siti Paisah (2019) <sup>53</sup>	Hukum Terhadap Pemotongan Percepatan Pelunasan Pembiayaan	pendekatan kualitatif yaitu suatu pendekatan penelitian yang	Hukum Terhadap Pemotongan (X1) Percepatan Pelunasan	Dengan pelunasan pembiayaan dengan cara diangsur setiap bulan, setelah berjalan beberapa bulan nasabah ingin

<sup>52</sup> Ziana Wahyu Liana, Penerapan Pemberian Muqasah Pada Pembiayaan Murabahah Di Bprs Gala Mitra Abadi Purwodadi ( Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, 2018 )

<sup>53</sup> Siti Paisah , Hukum Terhadap Pemotongan Percepatan Pelunasan Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Panyabungan Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor.23/DSN-MUI/III/2002, ( Skripsi Fakultas Syariah & Hukum UIN Sumatera Utara, 2019)

	Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Cabang Panyabungan	menggunakan teori.	(X2) Pembiayaan Murabahah (Y)	melunasi sisa hutangnya, nasabah harus mengajukan surat permohonan pelunasan pembiayaan tepat waktu atau sebelum jatuh tempo dari waktu yang telah disepakati, dan nasabah akan diberikan potongan atas pelunasan pembiayaan yang diajukan kepada pihak bank dengan alasan nasabah dapat melunasi pembiayaannya tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati
Hanik Maesaroh (2018) <sup>54</sup>	Pelunasan Angsuran Sebelum Jatuh Tempo Dalam Pembiayaan Murabahah Di Bprs	pendekatan kualitatif yaitu suatu pendekatan penelitian yang menggunakan teori.	Pelunasan Angsuran Sebelum Jatuh Tempo (X) Pembiayaan Murabahah (Y)	Bahwa pelunasan angsuran sebelum jatuh tempo dalam pembiayaan murabahah Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) memang

<sup>54</sup> Hanik Maesaroh, Pelunasan Angsuran Sebelum Jatuh Tempo Dalam Pembiayaan Murabahah Di Bprs, ( az Zarqa Vol. 10 No.1, tahun 2018)

				sudah semestinya menerapkan prinsip-prinsip syari'ah karena pada dasarnya potongan pelunasan tersebut seharusnya merupakan hak prerogatif bank dalam memberikan keringanan kepada nasabah dan juga menentang praktik time value of money sebagaimana dasar hukum yang melatar belakangi
Anggar Guntur Alit (2013) <sup>55</sup>	Analisis Penerapan Transaksi Murabahah Dalam Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor Berdasarkan Fatwa DSN	pendekatan kualitatif yaitu suatu pendekatan penelitian yang menggunakan teori.	Penerapan (X1) Transaksi Murabahah (X2) Pembiayaan (Y1) Kepemilikan Kendaraan Bermotor (Y2)	Jika bank mendapatkan diskon dari pemasok maka harga sebenarnya adalah harga setelah diskon dimana diskon tersebut menjadi hak nasabah. Dalam pemberian diskon yang terjadi setelah akad maka pembagian

<sup>55</sup> Anggar Guntur Alit, Analisis Penerapan Transaksi Murabahah Dalam Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor Berdasarkan Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 dan PSAK 102 Tentang Akuntansi Murabahah, ( Skripsi Fakultas Ekonomi Islam & Bisnis Islam Universitas Indonesia )

	No. 04/DSN-MUI/IV/2000 dan PSAK 102 Tentang Akuntansi Murabahah			diskon dilakukan berdasarkan persetujuan dalam akad dan ditandatangani oleh pihak terkait. Dimana saat nasabah melakukan pelunasan tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati maka bank boleh memberi potongan dari kewajiban pembayaran dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
Irham Fachreza Anas (2018) <sup>56</sup>	Titik Kritis Pelunasan Sebelum Jatuh Tempo Pembiayaan Properti Pada Upayah Mewujudkan Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan	pendekatan kualitatif yaitu suatu pendekatan penelitian yang menggunakan teori.	Titik Kritis Pelunasan Sebelum Jatuh Tempo (X1) Pembiayaan properti (X2) Upayah mewujudkan perlindungan konsumen	Dalam persoalan pelunasan sebelum jatuh tempo pembiayaan pada asas keadilan atau prinsip perlakuan yang dapat diterjemahkan dengan mengimplementasikan kebijakan pelunasan sebelum jatuh tempo pada riwayat pembiayaan lancar

<sup>56</sup> Irham Fachreza Anas, Titik Kritis Pelunasan Sebelum Jatuh Tempo Pembiayaan Properti Pada Upayah Mewujudkan Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan Syariah, ( Jurnal Akuntansi Berkelanjutan Indonesia Vol.1, No. 1, Januari 2018)

	Syariah		(Y1) Sektor jasa keuangan syariah (Y2)	atau melunasi pembiayaan dengan kemampuan dana mandiri
--	---------	--	---	---

## BAB III METODOLOGI PENELITIAN

### A. Rancangan penelitian

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Rancangan pendekatan kualitatif yang digunakan adalah studi kasus. Alasan penulis menggunakan penelitian kualitatif karena penelitian ini menunjuk kepada prosedur penelitian yang menghasilkan data berupa teori, ungkapan, pandangan, pemikiran dan tindakan individu maupun kelompok.

### B. Lokasi dan Waktu Penelitian

#### 1. Lokasi Penelitian

Adapun yang menjadi lokasi dari penelitian adalah PT. Bank Muamalat Kc Medan Balaikota No. 10 D-E, Kesawan, Kec. Medan Bar., Kota Medan, Sumatera Utara Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian akan dilaksanakan penulis pada bulan Juli 2020 sampai Agustus 2020

**Tabel I.2  
Pelaksanaan Waktu Penelitian**

Proses Penelitian	Bulan/Mingguan																											
	Maret 2020				April 2020				Mei 2020				Juni 2020				Juli 2020				Agustus 2020				September 2020			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>Pengajuan Judul</b>																												
<b>Penyusunan Peoposal</b>																												
<b>Bimbingan Proposal</b>																												
<b>Seminar Proposal</b>																												
<b>Pengumpulan Data</b>																												
<b>Bimbingan Skripsi</b>																												
<b>Sidang Skripsi</b>																												

### **C. Kehadiran Peneliti**

Kehadiran peneliti merupakan kehadiran sebagai alat pengumpul data utama. Sesuai dengan penelitian kualitatif, kehadiran peneliti di lapangan adalah sangat penting dan diperlukan secara optimal. Peneliti merupakan kunci utama dalam mengungkapkan makna dan sekaligus sebagai alat pengumpul data. Karena itu peneliti juga harus terlibat dalam kehidupan orang-orang yang diteliti sampai pada tingkat keterbukaan antara kedua belah pihak.

### **D. Tahapan Peneliti**

Pendekatan dan teori yang menjadi akar dari penelitian kualitatif pada intinya memiliki ciri-ciri yang berbeda. Oleh karena itu, prosedur dan tahap-tahap yang harus dilalui untuk melakukan penelitian kualitatif juga berbeda dari prosedur dan tahap-tahap penelitian kuantitatif. Prosedur dan tahap-tahap yang harus dilalui apabila melakukan penelitian kualitatif adalah sebagai:<sup>57</sup>

1. Menetapkan prosedur penelitian kualitatif berdasarkan pada logika berfikir induktif sehingga perencanaan penelitiannya bersifat sangat fleksibel. Penelitian kualitatif harus melalui tahap-tahap dan prosedur penelitian yang telah ditetapkan.
2. Menentukan objek dan subjek penelitian sebagai sebuah metode penelitian yang bersifat keseluruhan, objek penelitian dalam penelitian kualitatif merupakan hal yang sangat penting untuk ditentukan ketika menetapkan fokus penelitian. objek dan subjek penelitian merupakan suatu kesatuan yang telah ditentukan sejak awal penelitian.
3. Pengumpulan data, pengolahan data, dan analisis data. Penelitian kualitatif merupakan proses penelitian yang berkesinambungan sehingga tahap pengumpulan data, dalam penelitian kualitatif pengolahan data dan analisis data dilakukan secara bersamaan selama proses penelitian. Dalam penelitian kualitatif pengolahan data tidak harus dilakukan setelah data terkumpul, atau analisis data tidak mutlak dilakukan setelah pengolahan data selesai.
4. Penyajian data merupakan prinsip dasar yaitu membagi pemahaman kita tentang sesuatu hal pada orang lain. Karena adanya data yang diperoleh

---

<sup>57</sup> Bagong Suyanto & Sutinah. Metode Penelitian Sosial Berbagai Alternatif pendekatan. Kencana Prenada Media Group. Jakarta. 2005. Halaman 170-173

dalam penelitian kualitatif berupa kata-kata atau teori dan tidak dalam bentuk angka.

## **E. Data dan Sumber Data**

### 1. Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### a. Data Primer

Yaitu berupa data yang diperoleh secara langsung dari hasil penelitian berdasarkan data yang tersedia. misalnya data mengenai prosedur penetapan diskon dalam pelunasan murabahah.

#### b. Data Sekunder

Yaitu berupa data yang diperoleh dari buku-buku penunjang yang berkaitan dengan masalah ini.

### 2. Sumber Data

Sumber data adalah salah satu yang paling vital dalam penelitian. Jika kesalahan dalam menggunakan atau memahami sumber data, maka data yang diperoleh juga akan meleset dari yang diharapkan. Adapun sumber data yang di ambil dari penelitian ini dari Subjek dan objek penelitian.

Subjek dalam penelitian ini adalah pimpinan cabang dan staf karyawan PT. Bank Muamalat Kc Medan Balaikota. Sedangkan yang menjadi objeknya adalah aplikasi penetapan diskon dalam pelunasan murabahah perbankan studi kasus PT. Bank Muamalat Kc Medan Balaikota.

## **F. Tehnik Pengumpulan Data**

Untuk mengumpulkan data, penulis mempergunakan beberapa teknik antara lain sebagai berikut:

1. Wawancara, yaitu melakukan wawancara langsung dengan narasumber untuk melengkapi data yang diperlukan. Menggunakan teknik wawancara dengan 3 narasumber, 2 pada bagian Marketing Financing dan 1 pada bagian Retail Financing Center.
2. Studi pustaka, yaitu dengan membaca buku-buku dan jurnal yang berkaitan dengan judul penelitian.

### **G. Tehnik Analisis Data**

Analisis data disebut juga pengolahan dan penafsiran data. Analisis data merupakan upaya mencari hasil observasi, wawancara dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikan sebagai temuan bagi orang lain..<sup>58</sup>

Adapun metode yang digunakan dalam menganalisis data yaitu:

1. Metode Deduktif, yaitu mengumpulkan fakta-fakta umum yang ada kemudian dianalisis dan diuraikan secara khusus.
2. Metode Deskriptif, yaitu dengan cara menguraikan data-data yang diperoleh, selanjutnya data-data tersebut dianalisis.

### **H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan**

Agar data-data yang diperoleh dari tempat penelitian dan para informan memperoleh keabsahan maka peneliti menggunakan teknik :

1. Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan berbagai sumber diluar data sebagai bahan perbandingan. Kemudian dilakukan cross check agar hasil penelitian dapat dipertanggung jawabkan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan satu triangulasi yaitu triangulasi sumber data. Triangulasi sumber data adalah pengumpulan data dari beragam sumber yang saling berbeda dengan menggunakan satu metode yang sama.

Pada proses pengambilan data, mulai dari awal proses penelitian hingga pengolahannya, peneliti tidak sendirian akan tetapi kadang-kadang ditemani oleh orang lain yang bisa diajak bersama-sama untuk membahas data yang telah dikumpulkan. Proses ini juga dipandang sebagai pembahasan yang sangat bermanfaat untuk membandingkan hasil-hasil yang telah peneliti kumpulkan dengan hasil yang orang lain dapatkan, karena bukan mustahil penemuan yang didapatkan bisa juga mengalami perbedaan yang pada akhirnya akan bisa saling melengkapi.

---

<sup>58</sup> Noeng Muhajir, Metodologi penelitian Kualitatif, (Yogyakarta: Rake Sarasin, 1996), hal. 104

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Penelitian**

##### **1. Profil Bank Muamalat**

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk (“Bank Muamalat Indonesia”) yang beralamat di Jl. Balai Kota No. 10 D-E, Kesawan, Kec. Medan Bar., Kota Medan, Sumatera Utara memulai perjalanannya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi’us Tsani 1412 H. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan multifinance syariah (Al-Ijarah Indonesia Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia. Selain itu produk Bank yaitu Shar-e yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan e-channel seperti internet banking, mobile banking, ATM, dan cash management. Seluruh produk-produk tersebut menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah. Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai Bank Devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003, Bank dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah. Aksi korporasi

tersebut semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.

Seiring kapasitas Bank yang semakin diakui, Bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia. Pada tahun 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui Malaysia Electronic Payment (MEPS).

Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan rebranding pada logo Bank untuk semakin meningkatkan awareness terhadap image sebagai Bank syariah Islami, Modern dan Profesional. Bank pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun internasional. Hingga saat ini, Bank beroperasi bersama beberapa entitas anaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLK Muamalat) yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infakdan Sedekah (ZIS).

Sejak tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi “The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence”.

## **2. Visi & Misi Bank Muamalat**

### **Visi**

“Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional”.<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup> <http://www.bankmuamalat.co.id/visi-misi> (diakses pada tanggal 10 juli 2020)

### **Misi**

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

### **3. Logo dan Makna PT. Bank Muamalat**



**Gambar 1.1 Logo PT. Bank Muamalat**

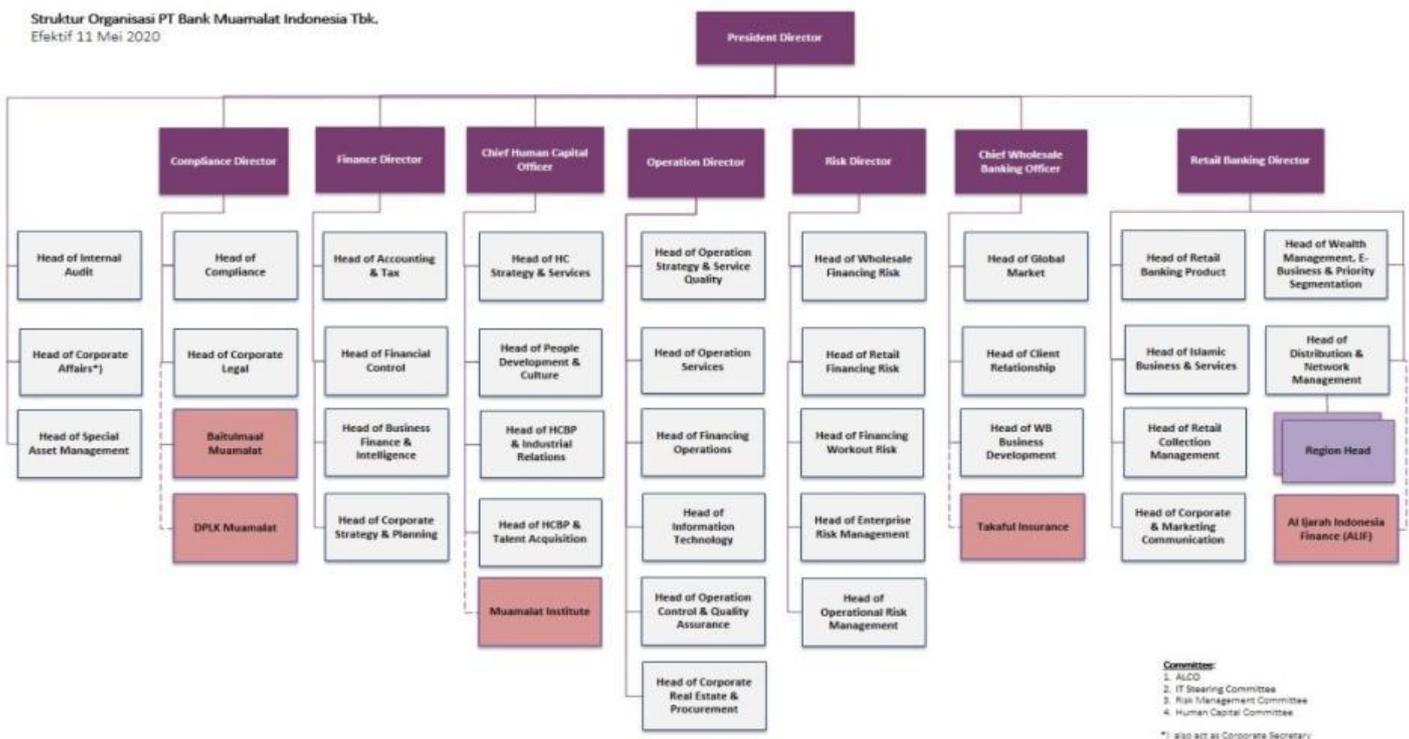
Bentuk logo menggambarkan ada beberapa makna yang terkandung didalamnya, logo tersebut terdiri dari tiga huruf hijaiyah, yaitu Daal, Yaa', Nuun. Logo ini menggambarkan suatu rangkaian kegiatan ekonomi yang aktif dan harmonis didalam suatu negeri yang subur dan peradaban tinggi serta berdasarkan nilai-nilai yang luhur. Adapun makna dibalik lambing air yang digunakan oleh bank muamalat memiliki air kemurniaan dan mencirikan kekuatan atas akar islami yang digunakan dan menjadi dasar berjalannya bank ini.

### **4. Manajemen Bank Muamalat**

- a. Dewan Pengawas Syariah
- b. Dewan Komisaris
- c. Direksi
- d. Komite Audit

- e. Komite Nominal dan Remunerasi
- f. Komite Tata Kelola Perusahaan
- g. Komite Tata Kelola Terintegrasi
- h. Komite Pemantau Resiko

## 5. Struktur Organisasi



**Gambar 1.2 Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat**

## 6. Fungsi dan Tugas Masing-masing

Berikut ini uraian pembagian tugas masing-masing jabatan Bank Muamalat Indonesia :

- a. Pimpinan Cabang (Branch Manager) Pimpinan cabang ialah seseorang pemimpin dan pengawasan kegiatan Bank Muamalat Indonesia sehari-hari sesuai dengan kebijaksanaan umum yang telah disetujui dengan komisaris dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS)

- 1) Bertanggung jawab secara keseluruhan terhadap operasional perkembangan cabang Bank Muamalat Indonesia;
  - 2) Sebagai koordinator seluruh crew cabang Bank Muamalat Indonesia,
  - 3) Sebagai pelaksana kebijakan-kebijakan direksi terkait dengan operasional cabang
  - 4) Mempunyai wewenang tertinggi di cabang;
  - 5) Pemegang limit pengeluaran biaya dan pembiayaan
- b. Account Manager Fungsi account manager ialah sebagai pejabat manajemen yang ditugaskan membantu pimpinan cabang dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan di samping itu berfungsi sebagai supervisi dan pekerjaan lain sesuai dengan ketentuan /policy management Tugas-tugas pokok Account management :
- 1) Melakukan koordinasi setiap pelaksanaan tugas-tugas marketing dan pembiayaan dari unit/bagian yang berada di bawah supervisinya, hingga dapat memberikan pelayanan kebutuhan perbankan bagi nasabah secara efektif dan efisien yang dapat merumuskan dan menguntungkan baik bagi nasabah maupun Bank Muamalat Indonesia;
  - 2) Melakukan monitoring, evaluasi, review dan supervisi terhadap pelaksana tugas dan fungsi marketing pada unit atau bagian yang ada di bawah supervisi;
  - 3) Bertindak sebagai komite pembiayaan dalam upaya pengambilan keputusan;
  - 4) Melakukan monitoring dan evaluasi terhadap kualitas portofolio pembiayaan yang telah diberikan;
  - 5) Melayani dan menerima calon nasabah atau nasabah secara aktif yang memerlukan pelayanan jasa perbankan khususnya mengenai masalah pembiayaan;
  - 6) Memelihara dan membina hubungan baik dengan pihak nasabah serta antara intern unit kerja yang ada di bawah serta lingkungan perusahaan;

- 7) Menyusun strategi planing selaku Account Manager nasabah baik dalam rangka penghimpunan sumber dana maupun penanaman dana/pembiayaan secara efektif dan terarah;
  - 8) Berkewajiban untuk meningkatkan mutu pelayanan perbankan terhadap nasabah maupun calon nasabah; dan
  - 9) Berkewajiban untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan untuk membantu kelancaran tugas sehari-hari;
- c. Penghimpunan Dana (Funding) Penghimpunan Dana (Funding) adalah bertugas dalam pengumpulan dana masyarakat sesuai dengan produk yang ada, seperti tabungan ummat, tabungan ummat junior, share, deposito full inves dan giro wadi'ah. Untuk mencapai hasil yang optimum maka sebelum bagian penghimpunan dana tersebut beroperasi, maka haruslah membuat rencana target yang ingin dicapai.
- d. Penanaman Dana (Lending) Penanaman Dana (Lending) bertugas memproses calon nasabah permohonan pembiayaan sehingga menjadi debitur. Selanjutnya membina debitur tersebut agar memenuhi kesanggupannya terutama dalam pembayaran kembali pinjamannya serta menyelesaikan kasus atau masalah debitur yang perlu dilakukan penanggulangan kemungkinan terjadi masalah, sehingga sejauh mungkin dapat dihindari secara preventif.
- e. Customer Service Customer service bertugas untuk melayani nasabah secara langsung yang datang ke counter Muamalat. Tugas-tugas pokok customer service:
- 1) Media penyampaian informasi dan penjualan produk-produk funding
  - 2) Memberikan layanan kepada nasabah untuk pembukaan dan penutupan rekening
  - 3) Media pemeliharaan hubungan dengan nasabah
  - 4) Menginput data nasabah funding
- f. Teller Teller selaku bank untuk melaksanakan pekerjaan yang berkaitan dengan penerimaan dan penarikan pembayaran uang. Tugas-tugas teller adalah:

- 1) Mengatur dan memelihara saldo/posisi uang kas yang ada dalam tempat khasanah bank;
  - 2) Pelaksanaan transaksi keuangan tunai :setoran dan pembayaran;
  - 3) Pelaksanaan mutasi uang tunai antar teller kantor kas; dan
  - 4) Berkewajiban membuat laporan kas harian
- g. Back Office Back office bertugas dalam membuat laporan keuangan, transaksi dengan Bank Indonesia diantara bank lainnya. Tugas-tugas pokok back office
- 1) Pelaksanaan dan penanggung jawab transaksi harian cabang non tunai
  - 2) Pelaksanaan kliring dan transfer ke Bank Indonesia
  - 3) Penyediaan data keuangan dan laporan perbankan;
  - 4) Proses penyelesaian utang-piutang antara bank dalam satu wilayah kliring (wilayah yang menjalankan sistem kliring dalam satu wilayah tertentu).
- h. Bagian Umum Fungsi bagian umum adalah sebagai karyawan bank yang bertugas untuk membantu penyediaan sarana kebutuhan karyawan atau perusahaan agar dapat menjalankan tugasnya dengan baik. Disamping itu, bagian umum juga melaksanakan tugas-tugas terkait dengan urusan personalia/kepegawaian. Tugas-tugas pokok bagian umum :
- 1) untuk kebutuhan-kebutuhan karyawan dan atau perusahaan yang berlaku;
  - 2) Pembebanan biaya-biaya operasional, pencadangan dan amortisasi dengan cara melakukan pengadaan/pembelian serta pembukaan dan melakukan penyusutan atas setiap harta/investasi kantor dengan memperhatikan pengendalian biaya;
  - 3) Memelihara dan menjaga harta/investasi kantor agar tetap dalam kondisi yang baik dan bertanggung jawab atas keamanan harta/peralatan tersebut;
  - 4) Berkewajiban melakukan rekrutmen sumber daya insani serta menyiapkan pembayaran gaji karyawan sesuai dengan ketentuan direksi;

- 5) Berkewajiban untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan baik untuk diri sendiri maupun penyiapan program peningkatan/pendidikan bagi karyawan lain;
  - 6) Melakukan tugas lain seperti menjadi humas diperusahaan tersebut.
- i. Operasional Pembiayaan Di dalam proses pembiayaan terdapat administrasi yang ditangani account manager ataupun support dan legal. Di samping itu setelah pemohon menjadi debitur mulai dari pencarian dananya sampai pelunasan ataupun pembayaran-pembayaran, debitur akan ditangani oleh operasi pembiayaan. Fungsi bagian operasi pembiayaan :
- 1) Melakukan pembukaan dropping
  - 2) Melakukan pendebitan rekening nasabah sesuai dengan jadwal angsur atau sesuai dengan memo marketing
  - 3) Membuat dan memelihara kartu pembiayaan
  - 4) Pembukaan offset jaminan dan write off pembiayaan
  - 5) Laporan-laporan intern dan ekstren
- j. Unit Support Pembiayaan Unit Support pembiayaan adalah pembiayaan bersama dengan account manager penanaman dana mengadakan penilaian permohonan pembiayaan sehingga memenuhi kriteria dan persyaratannya. Unit support pembiayaan memproses calon debitur dalam kelayakan dan keabsahannya untuk mendapatkan pembiayaan, seperti kebenaran lampiran, usaha maupun penggunaan pembiayaan, transaksi jaminan, keabsahan jaminan dan lain-lain. Tugas-tugas pokok Unit Support Pembiayaan:
- 1) Memantau proses pembiayaan dalam hal pengadministrasian
  - 2) Fungsi hukum
  - 3) Mengumpulkan dan mengolah data pembiayaan dalam bentuk laporan kepada manajemen BI
  - 4) Administrasi dan filling dokumen pembiayaan dan menjaga kerahasiaan isi dokumen dan perjanjian antar nasabah dengan bank
  - 5) Penghubung antara unit kerja internal dan eksternal dalam pelaksanaan pembiayaan f) Sekretaris komite pembiayaan

- 6) Bagian Keamanan dan Urusan Rumah Tangga Kantor (Non Bank Staff) Non Bank Staff bertugas dalam mengamankan kekayaan kantor serta pemeliharaan dan pengurusan rumah tangga lainnya Bagian-bagian dan tugas-tugas pokok non bank staff
- 7) Satpam bertugas untuk siap siaga terhadap situasi kantor, memantau keluar masuk nasabah ke kantor, menfull (mengeluarkan dan memasukkan uang dari khasanah bersama teller dan pejabat bank), pengawalan penyetoran uang ke Bank Indonesia, serta membantu customer service dalam penjualan shar-e
- 8) Office boy bertugas memelihara kekayaan kantor dan membantu kegiatan kru yang lain;
- 9) Driver bertugas dalam kegiatan transportasi dan memelihara kendaraan kantor.

## 7. Produk-produk Bank Muamalat Indonesia

### a. Pendanaan

#### 1. Tabungan

- a) Tabungan Muamalat iB Tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang akan meringankan transaksi keuangan anda, memberikan akses yang mudah, serta manfaat yang luas. Tabungan Muamalat kini hadir dengan dua pilihan kartu ATM/Debit yaitu Shar-E Regular dan Shar-E Gold.
- b) Tabungan Sempel iB Tabungan simpel pelajar (Sempel) iB adalah tabungan untuk siswa dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini.
- c) Tabungan Muamalat Dollar Tabungan syariah dalam denominasi valuta asing US Dollar melayani kebutuhan transaksi dan investasi yang sering beragam, khususnya yang melibatkan mata uang USD dan SGD.
- d) Tabungan Muamalat Pos Tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang dikhususkan bagi anda yang rutin bertransaksi di kantor pos

- e) Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah Merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji atau umrah sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan. Dengan fasilitas asuransi jiwa, Insya Allah pelaksanaan ibadah haji tetap terjamin. Dengan keistimewaan tersebut, nasabah tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah bisa memilih jadwal waktu keberangkatannya sendiri dengan setoran tetap tiap bulan, keberangkatan nasabah terjamin dengan asuransi jiwa.
  - f) TabunganKu Tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang sangat terjangkau bagi anda dan semua kalangan masyarakat serta bebas biaya administrasi.
  - g) Tabungan iB Muamalat Rencana Rencana dan impian masa depan yang ingin kita wujudkan memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang dilakukan saat ini, seperti perencanaan biaya pendidikan, dana persiapan hari tua, biaya perjalanan wisata/ibadah, biaya pernikahan, serta rencana ataupun impian lainnya. Tabungan iB Muamalat Rencana adalah solusi untuk keputusan keuangan yang harus dilakukan saat ini untuk mewujudkan rencana dan impian di masa depan dengan cara yang sesuai prinsip.
  - h) Tabungan iB Muamalat Prima Sebagai bentuk dari komitmen PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk untuk memenuhi kebutuhan nasabah dengan produk-produk yang inovatif, maka pada tanggal 13 juli 2012 PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Secara resmi meluncurkan Tabungan iB Muamalat Prima. Tabungan prioritas yang di desain bagi nasabah yang ingin mendapatkan bagi hasil yang tinggi bahkan setara dengan deposito.
2. Deposito
- a) Deposito Mudharabah iB Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil

investasi yang optimal bagi nasabah. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah (bagi hasil).

- b) Deposito Full Invest Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal serta perlindungan asuransi jiwa gratis bagi nasabah. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah (bagi hasil).

### 3. Giro

- a) Giro Muamalat Attijary Corporate iB Produk giro berbasis akad wadiah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan bisnis nasabah perorangan maupun non-perorangan yang didukung oleh fasilitas Cash Management.
- b) Giro Muamalat Ultima iB Produk giro berbasis akad mudharabah yang memberikan kemudahan bertransaksi dan bagi hasil yang kompetitif. Sarana bagi nasabah perorangan dan non-perorangan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus memberikan imbal hasil yang optimal.

### b. Pembiayaan

#### 1. Konsumen

- a) Pembiayaan Hunian Syariah Pembiayaan Hunian Syariah adalah produk pembiayaan yang akan membantu anda untuk memiliki rumah (stock/bekas), apartemen, ruko, rukan, kios maupun pengalihan take-over KPR dari bank lain. Berdasarkan prinsip syariah dengan dua pilihan yaitu akad mudharabah (jual-beli) atau musyarakah mutanaqisah (kerjasama sewa)
- b) Auto Muamalat Auto muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu anda untuk memiliki kendaraan bermotor. Produk ini adalah kerjasama Bank Muamalat dengan Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF). Berdasarkan prinsip syariah dengan akad murabahah (jual-beli).

c) Pembiayaan Anggota Koperasi Pembiayaan konsumtif yang diperuntukkan bagi beragam jenis pembelian konsumtif kepada karyawan/guru/PNS (selaku end user) melalui koperasi. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah (bagi hasil) antara bank dengan koperasi atas pendapatan margin pembiayaan murabahah (jual-beli) dari yang disalurkan kepada anggota.

## 2. Modal kerja

a) Pembiayaan Modal Kerja Pembiayaan Modal Kerja adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan modal kerja usaha anda sehingga kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha anda akan terjamin. Berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad musyarakah, mudharabah, atau murabahah sesuai dengan spesifikasi kebutuhan modal kerja.

b) Pembiayaan Jangka Pendek BPRS iB Pembiayaan jangka pendek BPRS iB adalah produk pembiayaan yang ditujukan kepada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang bersifat sementara (jangka pendek) dan untuk memenuhi modal kerja yang akan disalurkan oleh BPRS ke end-user dengan pola executing.

c) Pembiayaan LKM Syariah Pembiayaan Modal Kerja Lembaga Keuangan Mikro ( LKM) syariah adalah produk pembiayaan yang ditujukan untuk LKM syariah meningkatkan pendapatan dengan memperbesar portofolio pembiayaanya kepada nasabah atau anggotanya (end-user). Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah atau musyarakah.

d) Pembiayaan Rekening Koran Syariah Pembiayaan Rekening Koran Syariah adalah produk pembiayaan khusus modal kerja yang akan meringankan usaha anda dalam mencairkan dan melunasi pembiayaan sesuai kebutuhan dan kemampuan. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad musyarakah dan skema revolving.

## 3. Investasi

**A.** Pembiayaan Investasi Pembiayaan Investasi adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan investasi usaha anda

dapat sehingga mendukung rencana ekspansi yang telah anda susun. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad murabahah atau ijarah sesuai dengan spesifikasi kebutuhan investasi.

- B.** Pembiayaan Hunian Syariah  
 Pembiayaan Hunian Syariah adalah produk pembiayaan yang akan membantu usaha anda untuk membeli, membangun ataupun merenovasi property maupun pengalihan take-over pembiayaan properti dari bank lain untuk kebutuhan bisnis anda. Berdasarkan prinsip syariah dengan dua pilhan yaitu akad murabahah.

## 8. Anak Perusahaan

### a. DANA PENSIUN LEMBAGA KEUANGAN (DPLK) MUAMALAT

Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Muamalat, merupakan suatu badan hukum yang didirikan oleh PT Bank Muamalat Indonesia Tbk. pada tanggal 12 September 1997 dan disahkan berdasarkan SK Menteri Keuangan Nomor Kep-485/KM.17/1997 tanggal 10 Oktober 1997. Program pensiun yang dilaksanakan adalah Program Pensiun Iuran Pasti (PIIP). DPLK Muamalat menawarkan kemudahan perencanaan keuangan masa depan bagi karyawan maupun pekerja mandiri dan pengelolaan dana nasabahnya dilakukan secara profesional sebagai investasi jangka panjang dalam wujud rekening pribadi nasabah. Sehingga, apapun profesi nasabah, bisa mendapat jaminan kesinambungan penghasilan selama masa pensiun kelak jika telah menjadi peserta DPLK Muamalat.

Beragam pilihan umur pensiun, pengelolaan dan secara syariah, beragam paket investasi dengan hasil pengembangan yang kompetitif, fleksibel, jaringan luas dan akses 24 jam menjadi faktor keuntungan bagi nasabah untuk mempersiapkan lebih dini masa pensiunnya di DPLK Muamalat. Keuntungan bagi perusahaan yang mengikutsertakan karyawannya sebagai peserta DPLK diantaranya adalah tidak dibebankan pajak (Pph 25), sebagai sarana untuk mempersiapkan pesangon/dana pensiun karyawannya (sesuai UU Nomor 13 Th 2003 tentang Ketenagakerjaan) serta dapat melaporkan ke Kementerian Keuangan sebagai badan yang telah menyelenggarakan dana pensiun.

b. PT. AL - IJARAH INDONESIA FINANCE (ALIF)

PT Al Ijarah Indonesia Finance (ALIF) didirikan pada bulan November 2006 di Jakarta dan memulai operasionalnya pada tanggal 27 Agustus 2007. Perusahaan keuangan syariah yang didirikan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan keuangan masyarakat Indonesia. Modal awal yang disetorkan adalah sebesar Rp105 miliar, yang ditempatkan sama rata oleh tiga lembaga keuangan terkemuka Indonesiadan Timur Tengah, yaitu Bank Muamalat Indonesia, Bank Boubyan Kuwait, Alpha Lease and Finance Holding BSC, Kerajaan Bahrain. ALIF pada mulanya didirikan untuk melayani kebutuhan pembiayaan bagi komunitas bisnis Indonesia dan Asia Tenggara, dengan menawarkan pembiayaan minimal sebesar Rp2 miliar per transaksi dan jasa konsultasi keuangan. Krisis ekonomi global yang dimulai tahun 2010 lalu telah mendorong ALIF untuk mengubah fokus bisnis pada pembiayaan ritel. Hal ini disamping untuk meningkatkan sumber pendanaan, juga untuk mengambil manfaat dari pertumbuhan sektor konsumsi yang sangat besar di Indonesia dewasa ini dan di masa mendatang. Saat ini ALIF yang memiliki Total Aset sebesar Rp786 miliar dan menawarkan berbagai jenis produk pembiayaan, mulai dari pembiayaan komersial untuk investasi barang modal untuk keperluan usaha seperti mesin dan alat berat maupun pembiayaan konsumtif (ritel) seperti mobil dan sepeda motor. Semua produk pembiayaan tersebut didasarkan pada prinsip keuangan syariah dengan menggunakan skema pembiayaan Ijarah Muntahia Bittamlik (Sewa dan Beli), dan Murabahah (Jual dan Beli).

## **B. Temuan Penelitian**

Penelitian dilakukan 04 agustus 2020 di PT. Bank Muamalat KC Medan Balakota. Penulis melakukan wawancara dengan Bapak Tyo selaku pegawai di PT. Bank Muamalat KC Medan Balakota. Adapun hasil wawancara sebagai berikut:

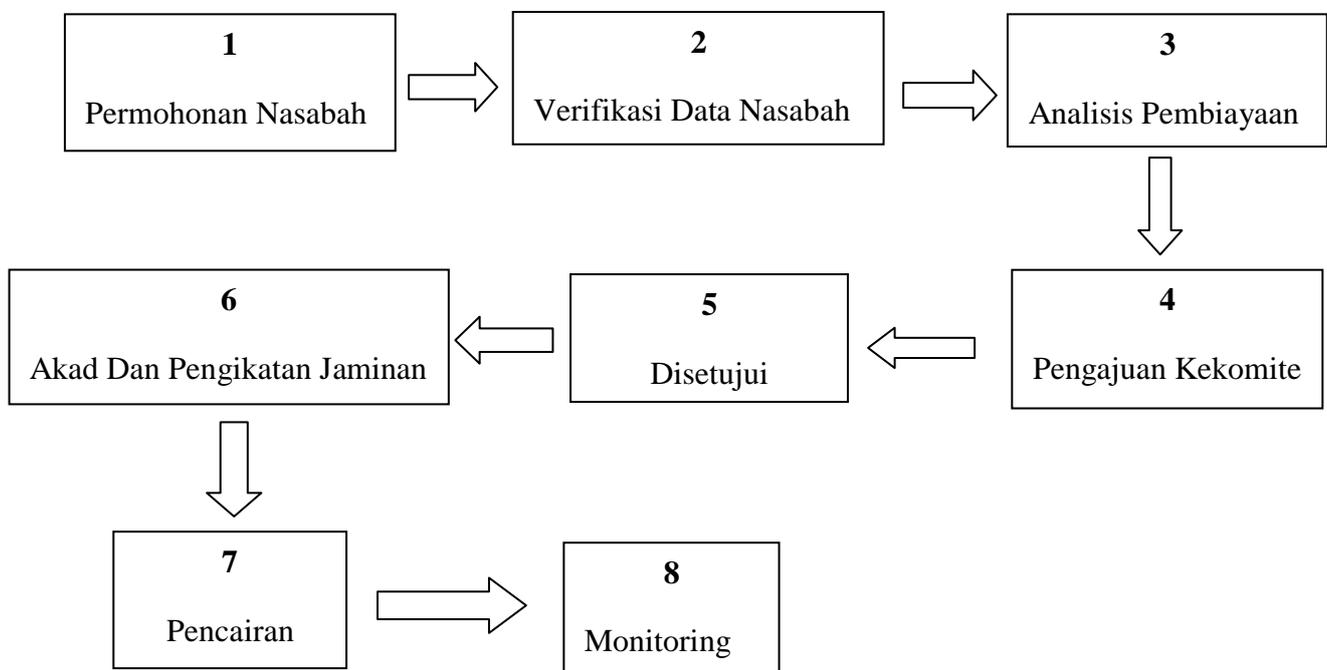
1. Prosedur pelaksanaan murabahah

Prosedur pembiayaan murabahah pada dasarnya sama sama dengan akad lain, setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan baik itu akad murabahah, akad musyarakah, akad mudharabah, kafalah, wakalah, atau pun

<sup>60</sup>ijarah dan lain-lain sama prosedurnya. Nasabah akan mengajukan kepada bank, bank akan menunjuk relationship manager financing untuk melihat apa kebutuhan dari nasabah, kemudian pihak bank menawarkan produk yang paling sesuai dengan kebutuhan nasabah, setelah ditawarkan kemudian nasabah setuju untuk mengambil dengan akad murabahah, jual beli. Bank menjelaskan ada harga beli, ada harga jual, ada margin yang disepakati diawal akad, dan ada jangka waktu yang ditentukan diawal kontrak. Setelah semua sudah memenuhi syarat baru diajukan ke komite pembiayaan. Komite pembiayaan menyetujui, kemudian dilakukan pengikatan secara notaris. Dan ada detail detail lain seperti transaksi pembiayaan, seleksi berkas. Admistrasi, dan interview kepada nasabah. Adapun prosedur pemberian pembiayaan murabahah

**Gambar 1.3**

**Skema Prosedur Pemberian Pembiayaan Murabahah PT. Bank Muamalat Kc  
Medan Balaikota**



<sup>60</sup> <http://www.bankmuamalat.co.id/anak-perusahaan> (diakses pada tanggal 10 juli 2020)

*Sumber Hasil wawancara dengan Marketing Financing PT. Bank Muamalat Kc  
Medan Balaikota (data olahan)*

Dari gambar di atas dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Nasabah datang ke bank dengan tujuannya meminta bantuan untuk membelikan barang/alat produksi ataupun sejenis barang lainnya yang dibutuhkan. Dalam hal ini permohonan nasabah tentu akan dilayani oleh pihak PT. Bank Muamalat yaitu bagian Marketing Financing dengan menjelaskan beberapa produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan si calon nasabah yakni pembiayaan dengan akad murabahah. Kemudian setelah hal tersebut disesuaikan, selanjutnya calon nasabah dapat mengisi formulir permohonan pembiayaan yang sudah disediakan oleh pihak bank.
- b. Setelah calon nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan, kemudian calon nasabah tersebut melengkapi berkas persyaratan pembiayaan yang diminta dan segera menyerahkan kepada pihak PT. Bank Muamalat untuk diverifikasi kebenaran data dari calon nasabah tersebut.
- c. Setelah semua datanya benar, selanjutnya bagian RFC (Retail Finance Center) yang merupakan bagian pusat pembiayaan retail di PT. Bank Muamalat melakukan analisis pembiayaan pada calon nasabah tersebut. Dalam melaksanakan analisis pembiayaan RFC menggunakan prinsip pembiayaan 5C yaitu, Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition Of economy. Dan pada tahap ini RFC juga melakukan BI Checking terhadap calon nasabah untuk mengetahui histori pembayaran pembiayaan nasabah. Kemudian pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak selain melakukan analisis pembiayaan termasuklah BI Checking, pihak RFC juga melaksanakan Financing Risk Assesment (FRA) atau sebuah penilaian berbentuk peringkat terkait resiko yang mungkin terjadi jika pembiayaan tersebut diberikan.
- d. Setelah hasil pemeriksaan yang dilakukan oleh bagian RFC keluar, jika pembiayaannya direkomendasikan kemudian dibawa ke komite pembiayaan, untuk memastikan apakah pembiayaan tersebut disetujui atau tidak.

- e. Tahap selanjutnya jika permohonan pembiayaan disetujui oleh komite pembiayaan maka dibuatkan offering letter atau sering disebut dengan SP3 (Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan) yang akan dibuat oleh RFC. dalam surat tersebut dijelaskan bahwa pengajuan nasabah sudah disetujui dengan struktur dan fasilitas ,akad, plafond, margin, notaris biaya admin yang sudah ditentukan. sehingga kemudian nasabah diberikan 14 hari kerja untuk menyatakan persetujuannya atas seluruh persyaratan yang tertera termasuk melengkapi seluruh dokumen yang diminta oleh bank, dan nasabah setuju untuk membayar uang muka kepada bank dan bank akan mengeluarkan Tanda Terima Uang Muka (TTUM), disusul dengan surat pemesanan barang pada Suplier atau sering disebut dengan Purchase Order (PO).
- f. Setelah pembiayaan disetujui maka tahap selanjutnya ialah penandatanganan akad. Dalam hal ini penandatanganan akad dilakukan oleh nasabah, kemudian dalam penandatanganan akad tentunya dengan akad murabahah dan akad tambahan yaitu akad yang menunjukkan bahwa bank mewakili kepada nasabah untuk mencari barang yang dibutuhkan yang sering disebut dengan akad Wakalah. Pada saat ini juga dapat sekaligus dilakukan pengikatan jaminan oleh pihak bank terhadap barang jaminan nasabah seperti tanah, rumah, deposito dan lain sebagainya namun yang diutamakan ialah fix Asset.
- g. Kemudian tahap selanjutnya ialah pencairan. Untuk pencairan nasabah diwajibkan untuk membuka rekening di Bank Muamalat sebagai wadah untuk pencairan pembiayaan tersebut. Kemudian syarat-syarat dokumen pencairan misalnya Tanda terima Uang Nasabah (TTUN), Surat Sanggup, kemudian Surat Kuasa Debet (SKD) bahwa nasabah memberikan kuasa debet, Asuransi Jiwa, biaya admin pembiayaannya lalu kemudian materainya, dan syarat-syarat lainnya terkait dengan dokumen pencairan yang harus diserahkan pada bank.
- h. Setelah pencairan tahap selanjutnya yaitu monitoring, dimana nasabah dipantau oleh pihak bank mengenai perkembangan usaha maupun barang material yang seharusnya digunakan sebagaimana mestinya. Begitu juga dengan pembayaran nasabah yang menunggak, pihak bank juga

memonitoring secara langsung atau melalui telepon dalam bentuk penagihan agar nasabah segera membayar.

2. Dalam menyalurkan pembiayaan murabahah bank memiliki persyaratan yang tertentu

Tentu, dalam hal pembiayaan pada dasarnya menggunakan dana bank, dimana sebenarnya bank juga berasal dari dana nasabah pihak ketiga yang menyimpan dananya dibank, tabungan atau deposito dengan akad murabahah bukan dana bank pribadi dan dana nasabah yang lain. Tentu bank akan memberikan persyaratan-persyaratan untuk mengajukan pembiayaan dari 5C ( Character, capacity, capital, collateral, condition ) setelah semua sudah memenuhi syarat baru bisa diproses pembiayaannya adalah sebagai berikut :

- a. Character Penilaian karakter terhadap diri calon nasabah berupa sifat dan watak. Hal ini bertujuan untuk memberikan keyakinan kepada pihak bank mengenai latar belakang, itikad baik, tanggung jawab dan kejujuran dari calon nasabah pembiayaan agar dapat dipercaya. Pada praktiknya PT. Bank Muamalat sifat atau watak calon nasabah dapat tercermin dari sikap yang ia tunjukkan pada saat wawancara, apakah calon nasabah bersikap tenang dan terbuka saat diwawancarai atau tidak, dan gaya bicaranya dalam wawancara. Hasil investigasi yang dilakukan pihak bank juga akan memberikan kesimpulan apakah calon nasabah itu mempunyai karakter yang baik atau sebaliknya. Selain itu BI checking juga akan membantu menyimpulkan bagaimana prestasi pembiayaan yang pernah dilakukan oleh nasabah, melihat bagaimana riwayat penyetoran angsuran pembiayaannya. seperti yang dikatakan oleh Bapak Tyo bahwa untuk menilai karakter calon nasabah dapat dilihat dari BI checking, wawancara dan latar belakang dari calon nasabah. Kemudian penilaian character ini merupakan hal penting untuk dilakukan selain capacity, karena penilaian karakter itu bicara kemauan sedangkan kapasitas itu bicara kemampuan keduanya saling berkaitan.
- b. Capacity Penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya dan atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan dilakukan agar bank yakin bahwa usaha yang akan diberikan pembiayaan tersebut

<sup>61</sup>dikelola oleh orang-orang yang tepat. Pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai capacity nasabah, antara lain :

- 1) Pendekatan historis;
- 2) finansial;
- 3) yuridis;
- 4) manajerial;
- 5) Teknis (Ikatan Bankir Indonesia, 2015: 250- 251).

Dalam menilai capacity atau kapasitas yang dimiliki oleh calon nasabah, Bapak Tyo mengatakan bahwa untuk menilai kemampuan mengelola bisnis, mencari laba dan kemampuan mengembalikan kewajiban dapat dilihat dari laporan keuangan nasabah dan memastikan ke lokasi untuk mengecek kebenaran laba atau pendapatan usaha serta stok penjualannya. Hal ini bertujuan untuk mengukur kemampuan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan. Selain itu, pada saat melihat laporan keuangan calon nasabah, pihak bank juga melakukan pendekatan DSCR (Debt Service Coverage Ratio) yang digunakan untuk mengukur persentase besarnya dana atau modal yang berasal dari pinjaman. Artinya semakin besar rasio tersebut maka tidak baik untuk perusahaan itu, hal ini dikarenakan berkaitan dengan resiko keuangan perusahaan tersebut .

- c. Capital adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya dan bank sendiri akan merasa lebih yakin dalam memberikan pembiayaan. Pada praktiknya modal yang dimiliki oleh calon nasabah memang harus dominan dari nasabah itu sendiri bukan berasal dari pinjaman. Seperti yang diungkapkan oleh kedua narasumber dari pihak PT. Bank Muamalat bahwa untuk melihat pertumbuhan modal nasabah dapat dinilai dari sejauh mana keseriusan dari pemilih perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Kemudian dapat dilihat dari kekuatan modal perusahaan tersebut tidak

---

<sup>61</sup> Hasil wawancara dengan bagian Marketing Financing, 04 Agustus 2020

boleh banyak modal yang berasal dari pinjaman. Apabila calon nasabah memiliki banyak pinjaman di bank lain otomatis nasabah akan kesulitan dalam melunasi pembiayaan yang diajukannya. Selain itu pihak PT. Bank Muamalat juga melakukan analisa terhadap laporan keuangan calon nasabah, pada PT. Bank Muamalat menggunakan sebuah alat untuk melihat rasio dari laporan keuangan calon nasabah yakni Screetsheet. Kemudian untuk melihat usaha nasabah yang tergolong besar tentu saja yang melakukan audit terhadap laporan keuangannya ialah KAP (Kantor Akuntan Publik) sedangkan untuk usaha nasabah yang tergolong kecil, pihak bank memberikan bantuan mengenai pembuatan laporan keuangan sesuai dengan nota-nota maupun kwitansi yang dimiliki nasabah. Berdasarkan hal tersebut diatas peneliti melihat bahwa penilaian capital terhadap modal dari calon nasabah pada PT. Bank Muamalat selaras dengan teori yang memang seharusnya dilaksanakan dalam melakukan analisis pembiayaan terhadap calon nasabah.

- d. Collateral Penilaian collateral merupakan jaminan yang akan diberikan nasabah selama mengambil pinjaman dari PT. Bank Muamalat Bapak Tyo menjelaskan bahwa dalam realisasinya pihak bank menerima jaminan berupa kas, deposito, tanah dan bangunan yang disesuaikan dengan SHM (Sertifikat Hak Milik) calon nasabah, mobil, alat berat, mesin-mesin, dan emas. Bank lebih mengutamakan jaminan calon nasabah dalam bentuk fix Asset yaitu bangunan dan tanah. Selain itu, penilaian jaminan yang dilakukan di PT. Bank Muamalat biasanya nilai jaminan harus lebih besar daripada nilai pinjaman yang diajukan oleh calon nasabah, hal ini diungkapkan oleh Bapak Tyo. Artinya pihak bank menilai jaminan calon nasabah bukan menyesuaikan dengan plafond pembiayaan nasabah, tetapi sebaliknya plafond pembiayaan yang diberikan kepada nasabah justru disesuaikan dengan nilai jaminan.
- e. Condition Of Economy Condition of Economy artinya keadaan meliputi kebijakan pemerintah, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian. Penilaian terhadap kondisi ekonomi dapat dilihat dari:

Keadaan konjungtur; Peraturan-peraturan pemerintah; Situasi, politik dan perekonomian dunia; dan keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.

3. Alasan nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan murabahah

Karena pembiayaan murabahah ini adalah pembiayaan yang paling mudah untuk dipahami nasabah, dari segi syarat-syaratnya cukup mudah dan dari segi pemahaman aplikasinya pun mudah.

4. Pada umumnya nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan karena dapat memenuhi kebutuhan pokok

Pembiayaan Murabahah ini rata rata untuk memenuhi kebutuhan pokok, karena kebanyakan nasabah yang datang untuk membeli rumah, atau kendaraan. Yang menjadi kebutuhan-kebutuhan seseorang.

5. Sebagian besar nasabah merasa puas dengan pembiayaan murabahah

Pada dasarnya pembiayaan murabahah yang dijalankan di bank muamalat bisa berjalan dengan normal, jika nasabah memahami konsepnya yang ada pada pembiayaan murabahah kemudian nasabah bisa menjalankan kewajibannya membayar angsuran tepat waktu. Karena angsurannya yang mudah dan tidak pernah berubah, contoh : pembiayaan rumah selama 5 tahun, sampai tahun ke 5 angsurannya tetap 1.200.000 dan itu memudahkan nasabah dalam mengatur angsuran.

6. Aplikasi penetapan diskon berguna untuk meringankan nasabah

Biasanya diskon diberikan karena nasabah yang ingin melakukan pelunasan angsuran pembiayaan murabahah.

Ilustrasi potongan pelunasan :

- a. Nasabah A melakukan transaksi murabahah dengan bank Syariah atas sebuah mobil inova dengan harga perolehan sebesar Rp. 120.000.000, keuntungan disepakati sebesar Rp. 25.200.000, sehingga harga dijual disepakati sebesar Rp. 145.200.000
- b. Pembayaran dilakukan dengan Tangguh selama satu tahun sebesar Rp. 12.100.000, perbulan.
- c. Nasabah A telah melakukan pembayarn 5 kali angsuran dan pada bulan ke 6 Nasabah A melunasi seluruh kewajibannya kepada bank Syariah.

- d. Atas pelunasan hutang nasabah sebelum jatuh waktunya, bank Syariah memiliki kebijakan “yang harus dibayar nasabah adalah sisa pokok ditambah porsi margin dua bulan kedepan “ (kebijakan ini merupakan intern bank Syariah sendiri dan tidak tercantum dalam akad atau diberitahukan kepada nasabah, karena sewaktu-waktu dapat berubah).

Dari transaksi tersebut jadwal angsuran yang telah diberikan kepada Nasabah A saat akad adalah sebagai berikut :

**Tabel 1.3**

**Mekanisme Pemberian Potongan Murabahah**

<b>Jadwal Angsuran Murabahah</b>			
Nama Nasabah		: A	
Harga Beli		: 120.000.000	
Margin		: 25.200.000	
Harga Jual		: 145.200.000	
Jangka Waktu		: 12 bulan	
Angs	Angsuran	Sisa Angsuran	Tgl. Angsuran
1	12.100.000	133.100.000	02/01/19
2	12.100.000	121.000.000	02/02/19
3	12.100.000	108.900.000	02/03/19
4	12.100.000	96.800.000	02/04/19
5	12.100.000	84.700.000	02/05/19
6	12.100.000	<b>72.600.000</b>	02/06/19

7	12.100.000	60.500.000	02/07/19
8	12.100.000	48.400.000	02/08/19
9	12.100.000	36.300.000	02/09/19
10	12.100.000	24.200.000	02/10/19
11	12.100.000	12.100.000	02/11/19
12	12.100.000	0	02/12/19
<b>Jumlah</b>	<b>145.200.000</b>		

Jika nasabah sebagai pembeli melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo pelunasan, prinsipnya yang harus dilunasi oleh Nasabah A adalah sebesar harga barang yang belum dilunasi oleh Nasabah A, yaitu sebesar Rp. 72.600.000 (harga jual dikurangi dengan angsuran yang telah dibayar), bagi nasabah tidak ada hutang pokok dan hutang margin. Pembagian pokok dan margin setiap pembayaran hanya dilakukan oleh bank Syariah, karena Sebagian margin yang nyata-nyata diterima akan dibagikan kepada pemodal, sehingga yang mengetahui porsi pokok dan porsi margin yang masih belum dibayar adalah bank Syariah sebagai penjual

Dalam administrasi bank Syariah piutang murabahah atas nama A sebagai berikut :



Berdasarkan data tersebut dapat diketahui porsi pokok dan porsi margin murabahah sebagai berikut :

Sisa kewajiban porsi pokok	Rp. 60.000.000
Sisa kewajiban porsi keuntungan	Rp. 12.600.000 (Rp.2.100.000/bulan)
Jumlah sisa kewajiban nasabah	<u>Rp. 72.600.000</u>

Perhitungan potongan yang dilakukan oleh bank (dilakukan oleh inter bank dan nasabah tidak perlu tahu) adalah sebagai berikut:

Margin yang belum dibayar nasabah	Rp. 12.600.000
Margin dua bulan berjalan	<u>Rp. 4.200.000</u>
Jumlah potongan yang diberikan	Rp. 8.400.000

Kewajiban yang harus dibayar oleh nasabah A atas pelunasan hutangnya sebelum jangka waktunya adalah sebagai berikut:

Sisa kewajiban Bapak A	Rp. 72.600.000
Potongan yang diberikan	<u>Rp. 8.400.000</u>
Sisa kewajiban yang harus dibayar	Rp. 64.200.000

Dalam menyampaikan jumlah yang harus dilunasi oleh nasabah A adalah sebaiknya sebagai berikut: “ sisa kewajiban bapak pada bank Syariah kami sebesar Rp. 72.600.000, dan bank Syariah telah memberikan kebijakan potongan atas pelunasan tersebut sebesar Rp. 8.400.000, sehingga yang harus bapak lunasi adalah sebesar Rp. 64.200.000 saja.

7. Aplikasi penetapan diskon dalam pelunasan murabahah sudah dijalankan sesuai dengan fatwa DSN No. 23/DSN-MUI/III/2002 oleh Bank Muamalat

Betul, Dalam menjalankan kegiatan pemberian potongan pihak Bank Muamalat tidak melanggar ketentuan yang ada pada Fatwa DSN No.23/DSN-MUI/III/2002. Selain itu, kepatuhan Bank Muamalat terhadap fatwa DSN ditunjukkan dengan nasabah yang mendapatkan potongan jumlahnya akan berbeda-

beda sesuai dengan plafon pembiayaan dan sisa margin yang dimiliki oleh nasabah saat melakukan pembiayaan murabahah.

fatwa DSN telah mengatur bagaimana seharusnya bank menanggapi nasabah Ketika melakukan pelunasan tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang diperjanjikan didalam akad dan nasabah meminta untuk diberi potongan pelunasan angsuran. Tentu Bank Muamalat mematuhi aturan yang telah ditetapkan. Karena bank muamalat punya Dewan Pengawas Syariah yang memastikan bahwa pekerjaan sehari-hari dalam pembiayaan murabahah sesuai dengan fatwa-fatwa DSN dan diperiksa.

8. Salah satu daya tarik pembiayaan murabahah adalah adanya aplikasi penetapan diskon

Daya Tarik utama murabahah tidak terletak pada adanya potongan karena bank tidak menjadikan potongan sebagai ajang promosi, daya Tarik utama pembiayaan murabahah lebih kepada kemudahan akadnya, adanya kejelasan dalam pembayaran angsurannya. Kalau untuk diskon atau pengurangan apapun. Sebenarnya gak harus diakad murabahah saja, tapi memang murabahah yang<sup>62</sup> paling sering ada potongan itu dimurabahah karena jual beli barang. Seperti salam, istishna.

9. Aplikasi penetapan diskon sudah disosialisasikan kepada nasabah

Pihak bank menjelaskan kepada nasabah inginnya ketika pembiayaan itu disalurkan si nasabah itu memenuhi akad-akad nya. Artinya jika jangka waktu nya 5 tahun ya dipenuhi lah selama 5 tahun. Karena pihak bank sudah melihat kemampuan nasabah seperti apa, dan bank juga punya aturan dan prediksi cash flownya berapa. Asumsi pendapatannya berapa, tentu dihitung dari angsuran secara normal semuanya. Kalau tau-tau semua nasabah ingin melunasi bank akan kerepotan sendiri untuk menentukan kurang lebih pendapatan bank distiap tahunnya, dari segi anggarannya pihak bank akan mengalami kesulitan.

10. Tujuan penetapan diskon

Lebih kesebagai penghargaan saja kepada nasabah karena nasabah mau mempercepat pelunasannya. Akibatnya bank menerima dana yang bisa digulirkan bank ke pembiayaan nasabah yang lain.

---

<sup>62</sup> Hasil wawancara dengan bagian Retail Financing Center, 04 Agustus 2020

11. Manfaat penetapan diskon dalam pelunasan murabahah

Manfaat dari pemberian diskon lebih ke pihak nasabahnya. Karena seharusnya nasabah membayar 1.200.000, x 60 bulan jadi lebih cepat. Keuntungan dipihak bank , bank dapat dana lebih cepat untuk digulirkan ke pembiayaan lain.

12. Penerapan penetapan diskon dalam pelunasan murabahah Di PT. Bank Muamalat Kc Medan Balaikota

Penetapan potongan angsuran murabahah tertuang dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 102 paragraf 26, 27 dan 28. PSAK 102 merupakan pedoman akuntansi untuk transaksi pembiayaan murabahah yang menjadi rujukan bagi seluruh perbankan syariah. kondisi ini ditopang oleh fatwa DSN-MUI Nomor: 23 tahun 2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah dan Nomor: 46 tahun 2005 tentang potongan tagihan murabahah. Fatwa DSN-MUI Nomor: 23 tahun 2002

13. Prosedur pemberian potongan murabahah akibat percepatan pelunasan Di PT. Bank Muamalat Kc Medan Balaikota

- a. Nasabah datang ke pihak Bank Muamalat Kc Medan Balaikota, untuk melakukan konfirmasi pelunasan pembiayaan murabahah secara lisan dan meminta agar diberikan potongan saat melakukan pelunasan angsuran pembiayaan murabahah.
- b. Pihak bank akan mengarahkan nasabah kepada bagian *Relationship Manager Financing* untuk membuat permohonan secara tertulis.
- c. Kemudian *Relationship Manager Financing* akan melakukan evaluasi semuanya apakah sudah sesuai dengan aturan.
- d. Setelah itu *Relationship Manager Financing* menyampaikan itikad baik nasabah kepada Komite Pembiayaan.
- e. Komite pembiayaan akan mengambil keputusan dan kebijakan apakah nasabah yang bersangkutan dapat melakukan pelunasan lebih cepat atau anggota mengalami penurunan kemampuan membayar dan mendapat potongan dari sisa hutangnya atau tidak mendapatkan. Semua itu diserahkan kepada kebijakan Komite Pembiayaan.
- f. Selanjutnya *Relationship Manager Financing* akan menyampaikan keputusan dari komite pembiayaan kepada nasabah.

g. Setelah mendapatkan keputusan nasabah akan melakukan pelunasan seluruhnya kepada pihak Bank Muamalat.

14. Produk/jasa yang berhubungan dengan pemberian diskon tersebut  
Produk-produk yang berhubungan dengan jual beli seperti murabahah, salam, dan istishna.

15. Masalah/kendala yang ditemui dalam program ini

Kendala yang terjadi disebabkan karena masih kurangnya pemahaman masyarakat terhadap system perbankan Syariah dan kurangnya pemahaman tentang konsep akad murabahah. Dan pihak bank menjelaskan kepada nasabah bahwa contoh : Rp. 100.000.000 juta itu hanya harga belinya , dan Rp.150.000.000 juta harga jualnya yang harus diangsur selama 5 tahun. Karena banyaknya nasabah yang berpikir bahwa kebank itu konsepnya seperti pinjam uang. Pihak nasabah merasa keberatan Ketika ingin melakukan pelunasan lebih cepat dari waktu awal karena bank memberitahu kepada nasabah bahwa nasabah harus membayar sisa pokok hutang plus margin.

### **C. Pembahasan**

#### **1. Penetapan Pemberian Potongan Pelunasan Pembiayaan Murabahah Di Bank Muamalat KC Medan Balaikota.**

Penetapan potongan angsuran murabahah tertuang dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 102 paragraf 26, 27 dan 28. PSAK 102 merupakan pedoman akuntansi untuk transaksi pembiayaan murabahah yang menjadi rujukan bagi seluruh perbankan syariah. Dalam paragraf 26 disebutkan bahwa potongan pelunasan piutang murabahah yang diberikan kepada pembeli yang melunasi tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati. Potongan pembayaran angsuran murabahah dalam PSAK 102 paragraf 26 diberikan atas dasar prestasi yang dilakukan nasabah yang ditunjukkan oleh ketepatan waktu pembayaran, pembayaran angsuran lebih cepat atau lebih dahulu dari yang ditetapkan. Dikatakan prestasi karena nasabah melaksanakan tanggung-jawabnya untuk melakukan pembayaran angsuran murabahah sesuai dengan kesepakatan awal.

- a. Paragraf 27 dalam PSAK 102 menjelaskan tentang metode pemberian potongan pelunasan piutang murabahah kepada nasabah. Paragraf tersebut Menjelaskan bahwa pemberian potongan pelunasan piutang murabahah dapat dilakukan dengan menggunakan salah satu metode yaitu:
  - 1) Diberikan pada saat pelunasan di mana penjual mengurangi piutang murabahah dan keuntungan murabahah; atau
  - 2) Diberikan setelah pelunasan, yaitu penjual menerima pelunasan piutang dari pembeli dan kemudian membayarkan potongan pelunasannya kepada pembeli.
- b. Paragraf 28 menjelaskan tentang pengakuan potongan pelunasan angsuran murabahah tersebut yaitu:
  - 1) Jika disebabkan oleh pembeli yang membayar secara tepat waktu, maka diakui sebagai pengurang keuntungan murabahah;
  - 2) Jika disebabkan oleh penurunan kemampuan pembayaran pembeli, maka diakui sebagai beban.
- c. Ketiga Paragraf di PSAK 102 menekankan pada 3 kondisi pemberian potongan angsuran murabahah yaitu :
  - 1) Pelunasan tepat pada waktunya;
  - 2) Pelunasan lebih cepat dari waktu yang disepakati;
  - 3) Penurunan kemampuan pembayaran pembeli.
- d. Ketiga kondisi ini ditopang oleh fatwa DSN-MUI Nomor: 23 tahun 2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah dan Nomor: 46 tahun 2005 tentang potongan tagihan murabahah. Fatwa DSN-MUI Nomor: 23 tahun 2002 menyatakan bahwa :
  - 1) jika nasabah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad dan;
  - 2) Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.
- e. Sedangkan fatwa DSN-MUI Nomor: 46 tahun 2005 menyatakan bahwa pemberian potongan tagihan murabahah dapat diberikan dengan ketentuan:

- 1) LKS boleh memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran kepada nasabah dalam transaksi (akad) murabahah yang telah melakukan kewajiban pembayaran cicilan dengan tepat waktu dan nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran;
- 2) Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan LKS;
- 3) Pemberian potongan tidak boleh diperjanjikan dalam akad. Pemberian potongan angsuran pembayaran murabahah yang diatur dalam PSAK 102 paragraf 26 dan 27
- 4) Dikuatkan dengan fatwa DSN-MUI Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002 yang diprioritaskan kepada pelunasan tepat waktu dan lebih awal waktu. Sedangkan untuk paragraf 28 dikuatkan fatwa DSN-MUI Nomor: 46/DSN-MUI/II/2005 tentang potongan tagihan murabahah. Kedua fatwa merupakan bentuk legalitas syariah terhadap perlakuan pemberian potongan pelunasan.

Dan hasil ini sejalan dengan teori Wiroso (2011), yang menyatakan bahwa pembayaran angsuran pembiayaan murabahah dalam PSAK 102 paragraf 26 diberikan atas dasar prestasi yang dilakukan nasabah yang ditunjukkan oleh ketepatan waktu pembayaran, pembayaran angsuran lebih cepat atau lebih dahulu dari yang ditetapkan. Dikatakan prestasi karena nasabah melaksanakan tanggung jawabnya untuk melakukan pembayaran angsuran murabahah sesuai dengan kesepakatan awal. Namun dalam kedua fatwa ini, hal penting yang perlu diperhatikan adalah pemberian potongan pelunasan angsuran murabahah tidak boleh diperjanjikan dalam akad sebagai bentuk kesepakatan antar nasabah dan perbankan syariah. Kedua fatwa ini juga menegaskan bahwa besaran potongan yang akan diberikan kepada nasabah tergantung dari kebijakan perbankan syariah<sup>63</sup>.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan hasil penelitian terdahulu oleh Yudhy Muhtar Latuconsina (2016) yang menyatakan bahwa pemberian potongan diterapkan kepada nasabah yang melakukan pelunasan tepat waktu, lebih awal

---

<sup>63</sup> Wiroso, Akuntansi transaksi syariah, (IAI, 2011), h. 131.

karena penurunan kemampuan membayar angsuran sebagaimana yang tertuang dalam PSAK 102 paragraf 26,27 dan 28 dan dikuatkan oleh fatwa DSN-MUI.<sup>64</sup>

## **2. Prosedur Pelaksanaan Pemotongan Murabahah Di Bank Muamalat KC Medan Balaikota.**

Dalam menafsirkan Fatwa Dewan Syariah Nasional, Bank Muamalat menggunakan metode penafsiran Gramatikal. Bank Muamalat menafsirkan bahwa jumlah potongan harga tidak boleh diperjanjikan bahkan dalam ketentuan internal namun dalam klausula pelunasan dipercepat pada akad murabahah dibuat sebagaimana bunyi ketentuan fatwa DSNNo.23/DSN-MUI/III/2002. Akibat penafsiran yang dilakukan oleh Bank Muamalat ini ada prosedur yang bertingkat yang harus dilakukan saat adanya pengajuan dipercepat. Cabang harus membuat memorandum tertulis kepada divisi terkait sekaligus Direksi di Kantor pusat Bank Muamalat mengenai besaran potongan yang akan diberikan kepada nasabah.

Langkah awal yang harus dilakukan oleh nasabah dalam membuat permohonan untuk diberikan potongan saat melakukan pelunasan angsuran pembiayaan murabahah yaitu :

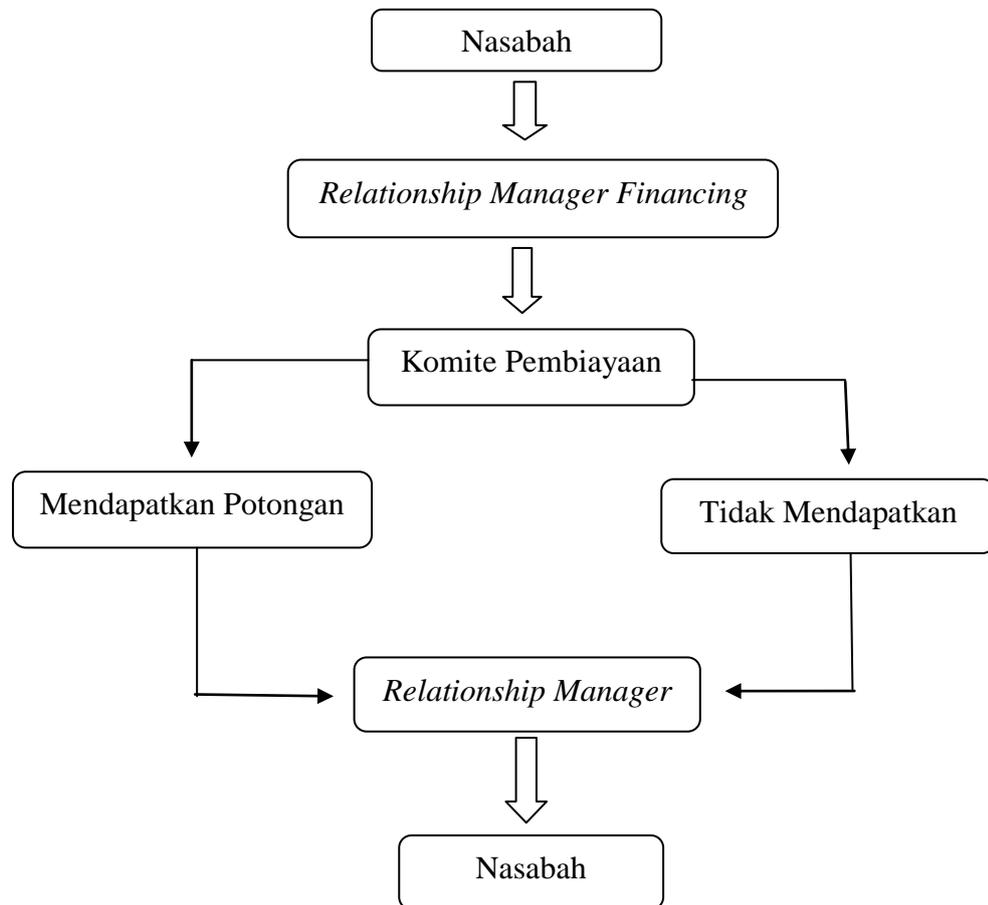
- a. Nasabah datang ke pihak Bank Muamalat Kc Medan Balaikota, untuk melakukan konfirmasi pelunasan pembiayaan murabahah secara lisan dan meminta agar diberikan potongan saat melakukan pelunasan angsuran pembiayaan murabahah.
- b. Pihak bank akan mengarahkan nasabah kepada bagian *Relationship Manager Financing* untuk membuat permohonan secara tertulis.
- c. Kemudian *Relationship Manager Financing* akan melakukan evaluasi semuanya apakah sudah sesuai dengan aturan.
- d. Setelah itu *Relationship Manager Financing* menyampaikan itikad baik nasabah kepada Komite Pembiayaan.
- e. Komite pembiayaan akan mengambil keputusan dan kebijakan apakah nasabah yang bersangkutan dapat melakukan pelunasan lebih cepat atau anggota mengalami penurunan kemampuan membayar dan mendapat

---

<sup>64</sup> Mengungkap fenomena potongan angsuran murabahah diperbankan syariah, Vol. 17 No.2, juli 2016. H.132-140

- potongan dari sisa hutangnya atau tidak mendapatkan. Semua itu diserahkan kepada kebijakan Komite Pembiayaan.
- f. Selanjutnya *Relationship Manager Financing* akan menyampaikan keputusan dari komite pembiayaan kepada nasabah.
  - g. Setelah mendapatkan keputusan nasabah akan melakukan pelunasan seluruhnya kepada pihak Bank Muamalat.

**Gambar 1.4**  
**Skema Prosedur Permohonan Potongan Murabahah**



*Sumber Hasil wawancara dengan Marketing Financing PT. Bank Muamalat Kc Medan Balai kota (data olahan).*

**Contoh Perhitungan Potongan Pelunasan Murabahah.**

Ilustrasi potongan pelunasan :

- a. Nasabah A melakukan transaksi murabahah dengan bank Syariah atas sebuah mobil inova dengan harga perolehan sebesar Rp. 120.000.000, keuntungan disepakati sebesar Rp. 25.200.000, sehingga harga dijual disepakati sebesar Rp. 145.200.000
- b. Pembayaran dilakukan dengan Tangguh selama satu tahun sebesar Rp. 12.100.000, perbulan.
- c. Nasabah A telah melakukan pembayaran 5 kali angsuran dan pada bulan ke 6 Nasabah A melunasi seluruh kewajibannya kepada bank Syariah.
- d. Atas pelunasan hutang nasabah sebelum jatuh waktunya, bank Syariah memiliki kebijakan “yang harus dibayar nasabah adalah sisa pokok ditambah porsi margin dua bulan kedepan “ (kebijakan ini merupakan intern bank Syariah sendiri dan tidak tercantum dalam akad atau diberitahukan kepada nasabah, karena sewaktu-waktu dapat berubah).

Dari transaksi tersebut jadwal angsuran yang telah diberikan kepada Nasabah A saat akad adalah sebagai berikut :

## Mekanisme Perhitungan Potongan Pelunasan Murabahah

<b>Jadwal Angsuran Murabahah</b>			
Nama Nasabah	: A		
Harga Beli	: 120.000.000		
Margin	: 25.200.000		
Harga Jual	: 145.200.000		
Jangka Waktu	: 12 bulan		
Angs	Angsuran	Sisa Angsuran	Tgl. Angsuran
1	12.100.000	133.100.000	02/01/19
2	12.100.000	121.000.000	02/02/19
3	12.100.000	108.900.000	02/03/19
4	12.100.000	96.800.000	02/04/19
5	12.100.000	84.700.000	02/05/19
6	12.100.000	<b>72.600.000</b>	02/06/19
7	12.100.000	60.500.000	02/07/19
8	12.100.000	48.400.000	02/08/19
9	12.100.000	36.300.000	02/09/19
10	12.100.000	24.200.000	02/10/19
11	12.100.000	12.100.000	02/11/19
12	12.100.000	0	02/12/19
<b>Jumlah</b>	<b>145.200.000</b>		

Jika nasabah sebagai pembeli melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo pelunasan, prinsipnya yang harus dilunasi oleh Nasabah A adalah sebesar harga barang yang belum dilunasi oleh Nasabah A, yaitu sebesar Rp. 72.600.000 (harga jual dikurangi dengan angsuran yang telah dibayar), bagi nasabah tidak ada hutang pokok dan hutang margin. Pembagian pokok dan margin setiap pembayaran hanya dilakukan oleh bank Syariah, karena Sebagian margin yang nyata-nyata diterima akan dibagikan kepada pemodal, sehingga yang mengetahui porsi pokok dan porsi margin yang masih belum dibayar adalah bank Syariah sebagai penjual

Dalam administrasi bank Syariah piutang murabahah atas nama A sebagai berikut :

<b>Jual Beli Murabahah</b>							
Nama Nasabah		: A	Harga Beli		: 120.000.000		
Jangka Waktu		: 12 bulan	Margin		: 25.200.000		
					( setara 21% )		
Tanggal Angsuran		: 02	Harga Jual		: 145.200.000		
Angs	Porsi Pokok	Porsi Margin	Angsuran	Sisa Pokok	Sisa Margin	Sisa Angsuran	Tgl Angsuran
1	10.000.000	2.100.000	12.100.000	110.000.000	23.100.000	133.100.000	02/01/19
2	10.000.000	2.100.000	12.100.000	100.000.000	21.000.000	121.000.000	02/02/19
3	10.000.000	2.100.000	12.100.000	90.000.000	18.900.000	108.900.000	02/03/19
4	10.000.000	2.100.000	12.100.000	80.000.000	16.800.000	96.800.000	02/04/19
5	10.000.000	2.100.000	12.100.000	70.000.000	14.700.000	84.700.000	02/05/19
6	10.000.000	2.100.000	12.100.000	60.000.000	12.600.000	<b>72.600.000</b>	02/06/19
7	10.000.000	2.100.000	12.100.000	50.000.000	10.500.000	60.500.000	02/07/19
8	10.000.000	2.100.000	12.100.000	40.000.000	8.400.000	48.400.000	02/08/19

9	10.000.000	2.100.000	12.100.000	30.000.000	6.300.000	36.300.000	02/09/19
10	10.000.000	2.100.000	12.100.000	20.000.000	4.200.000	24.200.000	02/10/19
11	10.000.000	2.100.000	12.100.000	10.000.000	2.100.000	12.100.000	02/11/19
12	10.000.000	2.100.000	12.100.000	0	0	0	02/12/19
	<b>120.000.000</b>	<b>25.200.000</b>	<b>145.200.000</b>				

Berdasarkan data tersebut dapat diketahui porsi pokok dan porsi margin murabahah sebagai berikut :

Sisa kewajiban porsi pokok	Rp. 60.000.000
Sisa kewajiban porsi keuntungan	Rp. 12.600.000 (Rp.2.100.000/bulan)
Jumlah sisa kewajiban nasabah	<u>Rp. 72.600.000</u>

Perhitungan potongan yang dilakukan oleh bank (dilakukan oleh inter bank dan nasabah tidak perlu tahu) adalah sebagai berikut:

Margin yang belum dibayar nasabah	Rp. 12.600.000
Margin dua bulan berjalan	<u>Rp. 4.200.000</u>
Jumlah potongan yang diberikan	Rp. 8.400.000

Kewajiban yang harus dibayar oleh nasabah A atas pelunasan hutangnya sebelum jangka waktunya adalah sebagai berikut:

Sisa kewajiban Bapak A	Rp. 72.600.000
Potongan yang diberikan	<u>Rp. 8.400.000</u>
Sisa kewajiban yang harus dibayar	Rp. 64.200.000

Dalam menyampaikan jumlah yang harus dilunasi oleh nasabah A adalah sebaiknya sebagai berikut: “ sisa kewajiban bapak pada bank Syariah kami sebesar Rp. 72.600.000, dan bank Syariah telah memberikan kebijakan potongan

atas pelunasan tersebut sebesar Rp. 8.400.000, sehingga yang harus bapak lunasi adalah sebesar Rp. 64.200.000 saja.

Potongan pelunasan sesuai dengan fatwa DSNNo. 23/DSN-MUI/III/2002, bahwasanya tidak boleh diperjanjikan didalam akad, karena jika begitu maka dapat diasumsikan sama dengan bunga yang berarti riba. Maka dari itu potongan pelunasan merupakan hak internal bank dalam memberikan kepada nasabah. Dengan demikian apa yang dilaksanakan oleh Bank Muamalat tidak bertentangan dengan fatwa DSN, karena akad tidak diperjanjikan adanya potongan pelunasan. Namun, saat nasabah ingin melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo atau lebih cepat dari waktu yang diperjanjikan diawal, bank boleh melakukan pemotongan sesuai dengan pertimbangan dan keputusan dari manajemen bank.

Dan hasil ini sejalan dengan teori Wiroso (2011 hal 226) potongan pelunasan nasabah dapat diberikan oleh bank Syariah ( bukan suatu keharusan) dengan ketentuan tidak diperjanjikan dalam akad dan besarnya merupakan kebijakan bank Syariah. Karena hal ini merupakan kebijakan bank Syariah maka,diberikan atau tidak merupakan haknya bank Syariah, termasuk besarnya potongan yang diberikan. Oleh karena itu bank Syariah yang satu dengan yang lain tidak sama. Masing-masing memiliki aturan yang berbeda satu dengan yang lain.<sup>65</sup>

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan hasil penelitian terdahulu oleh Hanik Maesaroh (2018) yang menyatakan bahwa pelunasan angsuran sebelum jatuh tempo dalam pembiayaan murabahah memang sudah semestinya menerapkan prinsip-prinsip Syariah karena pada dasarnya potongan pelunasan tersebut seharusnya merupakan hak prerogratif bank dalam memberikan keringan kepada nasabah<sup>66</sup>.

---

<sup>65</sup> Wiroso, Produk perbankan Syariah ( LPFE Usakti, 2011) h. 226

<sup>66</sup> Hanik Maesaroh, az Zarqa Vol. 10 No.1, tahun 2018.

### **3. Kepatuhan Terhadap Fatwa DSNNO.23/DSN-MUI/III/2002 Tentang Potongan Pelunasan Pembiayaan Murabahah Di PT. Bank Muamalat.**

Berdasarkan hasil wawancara kepada pihak Bank Muamalat menyatakan bahwa aturan dalam pelunasan murabahah, pada dasarnya nasabah dikenakan kewajiban membayar seluruh sisa hutang dari akad murabahah disebabkan karena dalam murabahah, hutang piutang muncul dari akad jual beli, maka barang yang sudah dibeli harus dibayar sesuai harga beli pada saat terjadinya jual beli, hanya saja berdasarkan permintaan nasabah dan atas pertimbangan tertentu, bank bisa memberikan diskon sesuai dengan kebijaksanaan bank dan itu tidak diperjanjikan diawal akad.

Prinsip kepatuhan dijalankan dengan baik oleh pihak Bank Muamalat. Kepatuhan adalah suatu nilai atau perilaku yang mendukung terciptanya kepatuhan yang ada pada Bank Muamalat. Kepatuhan yang terdapat di Bank Muamalat adalah menempatkan potongan sebagai pemberian keringanan kepada nasabah yang melakukan pelunasan dipercepat dan tidak diperjanjikan diawal akad. Jika ada nasabah yang pembayaran angsurannya lancar, tepat waktu dan ingin melunasi secara dipercepat maka, pihak Bank Muamalat akan memberikan potongan tersebut. Tetapi, jika ada nasabah yang pernah macet dalam pembayaran angsuran dan akan melunasinya, pihak Bank Muamalat akan mempertimbangkan terlebih dahulu sesuai pertimbangan yang telah ditetapkan oleh direksi di Bank Muamalat. Potongan di Bank Muamalat tidak dijadikan sebagai ajang promosi untuk memikat nasabah yang ingin melakukan pembiayaan murabahah.

Dalam menjalankan kegiatan pemberian potongan pihak Bank Muamalat tidak melanggar ketentuan yang ada pada Fatwa DSNNo.23/DSN-MUI/III/2002. Selain itu, kepatuhan Bank Muamalat terhadap fatwa DSN ditunjukkan dengan nasabah yang mendapatkan potongan jumlahnya akan berbeda-beda sesuai dengan plafon pembiayaan dan sisa margin yang dimiliki oleh nasabah saat melakukan pembiayaan murabahah.

Dan hasil ini sejalan dengan teori Rizal Yaya dkk (2009 hlm 199) yang menyatakan bahwa dalam praktik perbankan besar/kecilnya potongan oleh bank mempertimbangkan jenis pembiayaan dan jangka waktu. Oleh karena itu

potongan tersebut merupakan kewenangan bank dan bukan hak nasabah, maka bank juga boleh tidak memberikan potongan paada nasabah yang melakukan pelunasan dini<sup>67</sup>.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian terdahulu oleh Devitha Angesti Tiyasasih,dkk (2017) yang menyatakan bahwa fatwa yang dibuat oleh Dewan Syariah Nasional dilegitimasi oleh Peraturan Bank Indonesia Nomor 23/34/1999 yang menyebutkan bahwa Bank Syariah dalam operasionalnya wajib memperhatikan fatwa yang dibuat Dewan Syariah Nasional dan tidak diperbolehkan melakukan kegiatan tanpa didasari fatwa.<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> Rizal Yaya dkk, Akuntansi Perbankan Syariah (Salemba empat, 2009), h. 199.

<sup>68</sup> Devitha Angesti Tiyasasih,dkk, perbedaan penafsiran dalam implementasi fatwa nomor 23/2002 tentang potongan pelunasan pada akad murabahah, Mizani Vol. 8 No.1, tahun 2017.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Bank Muamalat KC Medan Balaikota serta pembahasan yang telah diuraikan maka dapat diambil kesimpulan yaitu :

1. Penetapan pemberian potongan pelunasan pada pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Kc Medan Balaikota diatur dalam fatwa DSN-MUI Nomor.23/DSN-MUI/III/2002 yang diprioritaskan kepada pelunasan tepat waktu dan lebih awal waktu.
2. Prosedur pemberian potongan murabahah akibat percepatan pelunasan di Bank Muamalat merupakan hak dan wewenang pihak Bank Muamalat yang hanya bisa diberikan kepada nasabah atas pertimbangan tertentu, Adapun prosedur yang dilakukan pihak bank adalah nasabah mengajukan pembiayaan di Bank Muamalat Kc Medan Balaikota dalam jangka waktu yang telah disepakati, dengan pelunasan pembiayaan dengan cara diangsur setiap bulan, setelah berjalan beberapa bulan nasabah ingin melunasi sisa hutangnya, nasabah harus mengajukan surat permohonan pelunasan pembiayaan tepat waktu atau sebelum jatuh tempo dari waktu yang telah disepakati, dan nasabah akan diberikan potongan atas pelunasan pembiayaan yang diajukan kepada pihak bank dengan alasan nasabah dapat melunasi pembiayaan tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati. Potongan yang diberikan oleh bank kepada nasabah tergantung dari kebijakan pihak bank.
3. Kepatuhan terhadap Fatwa DSN No.23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Kc Medan Balaikota dalam kegiatan memberikan potongan kepada nasabah Ketika melakukan pelunasan tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang diperjanjikan sudah sejalan dengan Fatwa DSN. Besarnya potongan yang diberikan pihak bank kepada nasabah berbeda-beda,

berdasarkan plafon pembiayaan dan sisa margin yang dimiliki oleh nasabah saat melakukan pembiayaan murabahah.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis mengemukakan beberapa saran yang bermanfaat bagi perkembangan dan kemajuan PT. Bank Muamalat KC Medan Balaikota sebagai berikut :

1. Sebaiknya pihak Bank juga membuat pengaturan tersendiri mengenai pemberian potongan angsuran pembiayaan murabahah saat nasabah melakukan pelunasan tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati agar lebih memudahkan nasabah mengetahui berapa besaran potongan yang diberikan oleh Bank Muamalat kepada nasabah, tetapi tetap mengikuti ketentuan dari fatwa yang telah ada.
2. Sebaiknya prosedur pemberian potongan pembiayaan murabahah akibat percepatan pelunasan di Bank Muamalat Kc Medan Balaikota perlu diatur didalam peraturan tertentu oleh Bank Muamalat, agar nasabah dapat menerima informasi secara langsung dari bank dan nasabah juga merasa aman apabila nasabah ingin mengajukan percepatan pelunasan di Bank Muamalat karena dari awal nasabah susah mendapatkan informasi mengenai pembiayaan itu dari bank.
3. Ketentuan fatwa mengenai potongan pelunasan ini hanya membolehkan diberikan oleh pihak bank kepada pihak nasabah yang hal tersebut tidak diperjanjikan didalam akad, seharusnya diwajibkan diberikan potongan pelunasan itu kepada nasabah yang melunasi hutang sebelum jatuh tempo atau lebih cepat dan berapa potongannya harus jelas bukan hanya dari kebijakan pihak bank sendiri.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adam, Panji. *Fiqih Muamalah Maliyah*, Bandung, Pt. Refika Aditama, 2017
- Afrida, Yenti. *Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah*, vol. 1, No. 2, Juli-Desember 2016
- Afrida, Yenti. Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah, Mizani Vol. 25 No.1, Februari 2015
- Al Hadi, Abu Azam. *Fiqih Muamalah kontemporer Depok*: Rajawali Pers, 2017
- Alit, Anggar Guntur. Analisis Penerapan Transaksi Murabahah Dalam Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor Berdasarkan Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 dan PSAK 102 Tentang Akuntansi Murabahah, Skripsi Fakultas Ekonomi Islam & Bisnis Islam Universitas Indonesia
- Anas, Irham Fachreza. Titik Kritis Pelunasan Sebelum Jatuh Tempo Pembiayaan Properti Pada Upayah Mewujudkan Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan Syariah, Jurnal Akuntansi Berkelanjutan Indonesia Vol.1, No. 1, Januari 2018
- Arifin, Veithzal Rivai, Arviyan. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Bumi Akasara, 2010
- Armstrong, & Kolter. *Dasar-dasar Pemasaran*, ed sembilan jilid 2, Bandung: CV Pustaka Setia, 2015
- Ascarya, Akad Dan Produk Bank Syariah Jakarta, Pt. Rajawali Pers, 2008
- Azmi, Diskon Murabahah: Studi Komparatif Fatwa DSN MUI Nomor 16 Tahun 2000 dengan pernyataan standar akuntansi, Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2016
- Hasil wawancara dengan bagian Marketing Financing, 04 Agustus 2020
- <http://Simplenews05.blogspot.com>, Muhammad Malik *Pengertian Potongan Pembelian dan potongan penjualan*, diakses pada 05 maret 2020, pukul 22.00 WIB.
- <http://etheses.uin-malang.ac.id/709/6/07510120%20Bab%202.pdf>.
- [http://karyailmiah.etheses.uin-malang.ac.id/2235/6/08410165\\_Bab\\_2.pdf](http://karyailmiah.etheses.uin-malang.ac.id/2235/6/08410165_Bab_2.pdf)), diakses pada 05 maret 2020, pukul 21.15 WIB.
- <http://Kompasiana.com> Diskon pada Pembiayaan Bank syariah Vs. Finalty pada Kredit Bank Konvensional, diakses pada 30 maret 2020, pukul 10.00 WIB

<http://www.bankmuamalat.co.id/visi-misi> diakses pada tanggal 10 juli 2020

Ismail, Perbankan syariah Jakarta, Kencana Prenada Media Group, 2011

Kasmir, Dasar-dasar Perbankan, Jakarta : Rajawali Pers, 2015

Liana, Ziyana Wahyu. Penerapan Pemberian Muqasah Pada Pembiayaan Murabahah, Semarang: Skripsi, 2018

Maesaroj, Hanik., az Zarqa Vol. 10 No.1, tahun 2018.

Media pembiayaan, Pembiayaan Murabahah, dari [www.dokumen.tips.com](http://www.dokumen.tips.com) diakses pada maret 21 2020 pada jam 19:26 WIB

Mengungkap fenomena potongan angsuran murabahah diperbankan syariah, Vol. 17 No.2, juli 2016.

Muhajir, Noeng. Metodologi penelitian Kualitatif, Yogyakarta: Rake Sarasin, 1996

Mujahidin, Akhmad. *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2016

Muslim, Sarip. Akuntansi Keuangan Syariah Teori & Praktek, Bandung: CV Pustaka Setia, 2015

Mustafa, Imam. Fiqih Muamalah kontemporer Jakarta: Rajawali Pers, 2016

Nasution, M. Nur. *Manajemen Jasa Terpadu* Bogor Selatan: Ghalia Indonesia, 2009

Paisah, Siti. Hukum Terhadap Pemotongan Percepatan Pelunasan Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Panyabungan Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor.23/DSN-MUI/III/2002, Skripsi Fakultas Syariah & Hukum UIN Sumatera Utara, 2019

Primadahny Erry Fitriya. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon Studi Kasus di Pertokoan Pasar Baru Palangkarya*, Skripsi Fakultas Syariah Universitas Malik Ibrahim Malang, 2012

Purba, Fitri Natasya. *Mekanisme Bank Garansi*, Medan: Skripsi, 2017.

Ridwan Muhammad. *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil*, Yogyakarta: UII Press, 2004

Salamn, Kuatsar Rizal. Akuntansi Berbasis Syariah Berbasis PSAK Syariah

Siswandi, *Banking & Non-Banking Practice* Jakarta: Mitra Wacana Media, 2008

- Sjahdeini, Sutan Remi. *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum perbankan Indonesia*, Jakarta: Grafiti, 1999
- \_\_\_\_\_. *Perbankan Syariah: Produk-produk dan Aspek-aspek Hukum*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2014,
- Susyanti, Jeni. *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah Malang: Empat Dua*, 2016
- Suyanto, Bagong & Sutinah. *Metode Penelitian Sosial Berbagai Alternatif pendekatan*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta. 2005.
- Syakir, Ahmad Syakir, *Diktat: Perbankan Syariah Medan: IAIN SU* : 2013
- Tiyasasih, Devitha Angesti,dkk. perbedaan penafsiran dalam implementasi fatwa nomor 23/2002 tentang potongan pelunasan pada akad murabahah, Mizani Vol. 8 No.1, tahun 2017.
- Umam, Khotibul. *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016
- Wangawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum, 2012
- Winasih, Juli Anjar. *Implementasi Bank Garansi*, Pekanbaru: Skripsi, 2013
- Wiroso , Akuntansi transaksi syariah, IAI, 2011
- \_\_\_\_\_, Produk perbankan Syariah LPFE Usakti, 2011
- Yaya , Rizal dkk. Akuntansi Perbankan Syariah Salemba empat, 2009



# **LAMPIRAN**

## **Daftar Riwayat Hidup**

### **Data Pribadi**

Nama : Suci Pratika Devi  
NPM : 1601270079  
Tempat & Tanggal lahir : Martebin, 24 Oktober 1997  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Alamat : Dusun VI Desa Bantan  
No. Hp : 085275681412

### **Nama Orangtua**

Nama Ayah : Sudarnoto Daruji  
Nama Ibu : Erni Herawani  
Alamat : Dusun VI Desa Bantan

### **Pendidikan**

Tahun 2003-2009 : SD Negeri 102062 Bangun Bandar  
Tahun 2009-2012 : MTs-Alwashliyah 39 Dolok Masihul  
Tahun 2012-2015 : SMK N 1 Dolok Masihul  
Tahun 2016-sekarang : Tercatat sebagai Mahasiswa pada Fakultas Agama Islam Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Medan, November 2020

Hormat Saya

( Suci Pratika Devi )



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003  
Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) Email : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

Nomor : 122/H.3/UMSU-01/F/2020  
Lamp : -  
Hal : Izin Riset

09 Dzuqaidah 1441 H  
30 Juni 2020 M

Kepada Yth : **Pimpinan PT Bank Muamalat KC Medan Balaikota**  
Di

Tempat.

*Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh*

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan skripsi mahasiswa guna memperoleh gelar sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada mahasiswa kami yang mengadakan penelitian/riset dan pengumpulan data dengan :

Nama : Suci Pratika Devi  
NPM : 1601270079  
Semester : VIII  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Studi Kasus PT. BANK MUAMALAT KC MEDAN BALAI KOTA

Demikianlah hal ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat. Amin.

*Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh*



Dekan,

~~Dr. Muhammad Qorib, MA~~

CC. File



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Hal : Permohonan Persetujuan Judul  
Kepada : Yth Dekan FAI UMSU  
Di  
Tempat

7 Rajab 1441 H  
2 Maret 2020 M



Dengan Hormat  
Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Suci Pratika Devi  
Npm : 1601270079  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Kredit Kumalatif : 3,51  
Mengajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1 pk	Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah (Studi Kasus PT. Bank Mandiri Syariah Cabang Medan Mukhtar Basri)	<i>2/3/2020 ACC</i>	<i>Fri Fitri Wahyuni S.E. M.P.</i>	<i>2/3/20</i> 
2	Literasi Produk Dan Akad Syariah Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan	/	/	/
3	Pengaruh Prinsip 5C+1S Terhadap Keputusan Bank Dalam Pemberian Pembiayaan Mikro Pada Nasabah Bank Sumut Syariah	/	/	/

Demikian Permohonan ini Saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam  
Hormat Saya

Suci Pratika Devi

Keterangan :

Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :  
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU  
2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi  
3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

\*\* Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setujui dan tanda silang pada judul yang di tolak



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya



Hal : Permohonan Pergantian Judul  
 Kepada : Yth Dekan FAI UMSU  
 Di Tempat.

08 DzulKaidah 1441 H  
 29 Juni 2020 M

Dengan Hormat  
 Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Suci Pratika Devi  
 NPM : 1601270079  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Kredit Kumalatif : 3,51



Mengajukan Pergantian Judul Setelah Seminar Proposal sebagai berikut :

**Judul Awal**

Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan ( Studi Kasus PT. Bank Mandiri Syariah Cabang Medan Mukhtar Basri)

1. Alasan Pergantian Judul :
  1. Pihak Bank tidak menerima riset selama masa pandemi Covid 19 belum selesai.
  2. Keadaan yang tidak memungkinkan untuk riset di tempat yang lama.
2. Dosen Yang Merekomendasikan Agar judul di ganti : Riyan Pradesyah, S.E.Sy, M.E.I
3. Pernyataan Dosen Pembimbing Proposal : Setuju dengan saran yang diberikan penguji, sesuai dengan surat edaran universitas.

**Ketetapan Judul Yang Di Usulkan**

Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan ( Studi Kasus PT. Bank Muamalat KC Medan Balaikota)

Demikian permohonan ini saya ajukan semoga dapat disetujui dan di maklumi, terima kasih.

Wassalam  
 Hormat Saya

Suci Pratika Devi

Permohonan :

1. Di Setujui

2. Tidak di Setujui

Alasan : Karena

*COVID 19*

Dekan FAI UMSU

( Dr. Muhammad Qorib, M.A )

Ketua Program Studi

( Selamat Pohan, M.A )



Unggul Berprestasi & Berprestasi

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

# MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

**Nama Mahasiswa** : Suci Pratika Devi  
**NPM** : 1601270079  
**Program Studi** : Perbankan Syariah  
**Jenjang** : S1 (Strata Satu)  
**Ketua Program Studi** : Selamat Pohan, S.Ag, MA  
**Dosen Pembimbing** : Sri Fitri Wahyuni, SE, M.M  
**Judul Proposal** : Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah Studi Kasus PT. Bank Muamalat Kc Medan Balaikota

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
16 April 2020	- Perbaiki penulisan sesuaikan dengan panduan skripsi.	f	
20 April 2020	- Perbaiki Identifikasi masalah, Rumusan Masalah, dan tujuan penelitian disesuaikan.	f	
30 April 2020	- Jelaskan Produk-Produk yang ada di perbankan Syariah - Tambahkan Ayat Al-Qur'an tentang pembiayaan atau tentang perbankan syariah.	f	
6 Mei 2020	- Penelitian Terdahulu buat dalam bentuk tabel.	f	
12 Mei 2020	Ace masuk proposal	f	

Medan, 02 Juni 2020

Diketahui/Disetujui  
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing

Sri Fitri Wahyuni, SE, M.M



Logo dan Nama  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara  
Bila menggunakan logo ini agar disebutkan  
Nama dan tanggalnya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan Kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400  
Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)  
Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**PENGESAHAN PROPOSAL**

Berdasarkan hasil Seminar Proposal Program Studi Perbankan Syariah yang diselenggarakan pada hari  
Senin, 22 Juni 2020 , menerangkan bahwa :

Nama : Suci Pratika Devi  
Npm : 1601270079  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Proposal : **Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah  
Studi Kasus PT. Bank Mandiri Syariah Cabang Medan Mukhtar Basri**

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi.

Medan, 22 Juni 2020

Tim Seminar

Ketua Program Studi

(Selamat Pohan, S.Ag, MA)

Pembimbing

(..Sri Fitri Wahyuni, SE. M.M ..)

Sekretaris Program Studi

(Riyan Pradesyah, S.E.Sy.,M.E.I)

Pembahas

(..Riyan Pradesyah, S.E.Sy.,M.E.I ...)

Diketahui/ Disetujui

A.n Dekan  
Wakil Dekan I

Zailani, S.PdI, M.A



Bila menggunakan logo ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400  
 Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)  
 Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



**BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL**  
**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

Pada hari ini Senin 22 Juni 2020 M telah diselenggarakan Seminar Proposal Program Studi Perbankan Syariah menerangkan bahwa :

Nama : Suci Pratika Devi  
 Npm : 1601270079  
 Fakultas : Agama Islam  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Judul Proposal : Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah Studi Kasus PT. Bank Mandiri Syariah Cabang Medan Mukhtar Basri

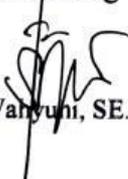
Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	
Bab I	Sesuaikan rumusan dan tujuan penelitian
Bab II	
Bab III	Keabsahan data tambahi metode tentang triangulasi
Lainnya	
Kesimpulan	<input checked="" type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus

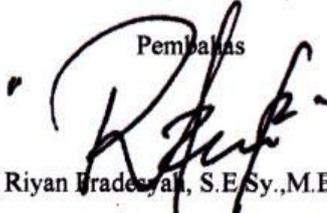
Medan, 22 Juni 2020

Tim Seminar

Ketua  
  
 (Selamat Pohan, M.A)

Pembimbing  
  
 (...Sri Fitri Wahyu, SE. M.M..)

Sekretaris  
  
 (Riyan Pradesyah, S.E.Sy.,M.E.I)

Pembahas  
  
 (Riyan Pradesyah, S.E.Sy.,M.E.I)



Bank Muamalat

No. 164 /BMI-MEDAN/VIII/2020

Medan 06 Agustus 2020 M  
16 Dzulhijjah 1441 H

Kepada Yth.  
Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA  
Dekan Fakultas Agama Islam  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara  
Di - Tempat

Perihal : Jawaban Permohonan Riset

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,*

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua dalam menjalankan aktivitas sehari-hari. Aaamiin

Sehubungan dengan surat dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU) dengan nomor 122/II.3/UMSU-01/F/2020 tanggal 122 Juni 2020 perihal izin melakukan riset bagi mahasiswa pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Medan Balai Kota maka dengan ini kami sampaikan bahwa :

Nama : Suci Pratika Devi  
NPM : 1601270079  
Semester : VIII  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan - Studi Kasus PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Medan Balai Kota

Diberikan izin melakukan riset di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Medan Balai Kota selama bulan Agustus 2020.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian yang diberikan kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,*

PT BANK MUAMALAT INDONESIA, TBK  
Cabang Medan Balai Kota

  
**Afrizal**  
Branch Manager

  
Kantor Cabang Medan Balai Kota

  
**Meidva Sari**  
Branch Operation Service Manager

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk.  
Cabang Medan  
Jl. Balai Kota No. 10 D - E  
Medan 20111 - Indonesia

T +(62-61) 453 5353  
F +(62-61) 452 9586