

**ANALISIS FATWA DSN-MUI NO: 16/DSN-MUI/IX/2000  
TENTANG DISKON DALAM *MURĀBAĤĀH*  
TERHADAP IMPLEMENTASI DISKON DALAM AKAD *MURĀBAĤĀH*  
DI BMT HASANAH PONOROGO**



Oleh:

**LATIFAH NUR'AINI**  
**NIM 210217012**

Pembimbing:

**Hj. ATIK ABIDAH, M.S.I**  
**NIP 197605082000032001**

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS SYARIAH**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2021**

## LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Latifah Nur' Aini  
NIM : 210217012  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : Analisis Fatwa DSN-MUI No. 16/ DSN-MUI /IX/2000 Tentang  
Diskon Dalam *Murabahah* Terhadap Implementasi Diskon dalam  
Akad *Murabahah* di BMT Hasanah Ponorogo

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian *munaqasah*

Ponorogo, 4 Februari 2021

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah



*[Handwritten Signature]*

Hj. Atik Abidah, M.S.I  
NIP 197605082000032001

Menyetujui,  
Pembimbing

*[Handwritten Signature]*

Hj. Atik Abidah, M.S.I  
NIP 197605082000032001



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**PENGESAHAN**

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Latifah Nur'Aini  
NIM : 210217012  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : Analisis Fatwa DSN-MUI No: 16/ DSN-MUI /IX/2000  
Tentang Diskon Dalam *Murabahah* Terhadap Implementasi  
Diskon dalam Akad *Murabahah* di BMT Hasanah Ponorogo

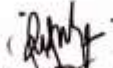

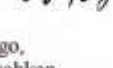
Skripsi ini telah dipertahankan pada sidang Munaqasah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo pada:

Hari : Kamis  
Tanggal : 25 Februari 2021

Dan telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Syariah pada:

Hari : Kamis  
Tanggal : 4 Maret 2021

**Tim Penguji :**

1. Ketua Sidang : Rifah Roihanah, S.H.,M.Kn (  )
2. Penguji : Shofwatul Aini, M.S.I (  )
3. Penguji II : Hj. Atik Abidah, M.S.I (  )

Ponorogo,  
Mengesahkan  
Dekan Fakultas Syariah,



**Dr. H. Moh. Muji, Lc., M.Ag**  
NIP 196807051999031001

## SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Latifah Nur'Aini  
NIM : 210217012  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul : Analisis Fatwa DSN-MUI No: 16/ DSN-MUI /IX/2000  
Tentang Diskon Dalam *Mura>bah/ah* Terhadap  
Implementasi Diskon dalam Akad *Mura>bah/ah* di BMT  
Hasanah Ponorogo

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di [etheses.iainponorogo.ac.id](http://etheses.iainponorogo.ac.id). Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggungjawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 2 Maret 2021

Penulis



**LATIFAH NUR'AINI**

**210217012**

### PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Latifah Nur'Aini

NIM : 210217012

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Judul : Analisis Fatwa DSN-MUI No:16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murabahah* Terhadap Implementasi Diskon dalam Akad *Murabahah* di BMT Hasanah Ponorogo

Dengan ini menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil-alihan tulisan atau pemikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan pikiran saya sendiri.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi perbuatan tersebut.

Ponorogo, 17 Februari 2021

Yang Membuat Pernyataan

  
Latifah Nur'Aini  
210217012

## ABSTRAK

**Nur'Aini, Latifah. 2021.** *Analisis Fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon Dalam Murābahah Terhadap Implementasi Diskon dalam Akad Murābahah di BMT Hasanah Ponorogo.* Skripsi. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Atik Abidah, M.S.I.

**Kata kunci/keyword:** *Fatwa No: 16/DSN-MUI/IX/2000, Diskon Murābahah*

DSN-MUI telah mengeluarkan beberapa fatwa terkait *murābahah*, salah satunya yaitu Fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon Dalam *Murābahah*. *Murābahah* adalah jual beli barang dengan harga jual adalah harga beli beserta keuntungan bagi LKS. BMT Hasanah merupakan salah satu BMT yang melaksanakan pembiayaan *murābahah*. Ketika melakukan transaksi *murābahah* seringkali BMT Hasanah mendapatkan diskon dari *supplier*. Diskon yang diberikan *supplier* kemudian menjadi milik BMT Hasanah. Pemberian diskon ini tentu akan mempengaruhi harga beli dan harga jual BMT Hasanah dalam akad *murābahah*.

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah: (1) Bagaimana analisis fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah* terhadap mekanisme pemberian diskon dalam akad *murābahah* di BMT Hasanah Ponorogo? (2) Bagaimana analisis fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah* terhadap penentuan harga dan keuntungan dalam akad *murābahah* di BMT Hasanah Ponorogo?

Penelitian yang dilakukan penulis merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah dengan wawancara dan dokumentasi. Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah metode deduktif, yaitu pembahasan yang diawali dengan mengemukakan dalil-dalil, teori-teori, atau ketentuan yang bersifat umum dan selanjutnya dikemukakan kenyataan yang bersifat khusus.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa mekanisme diskon di BMT Hasanah ada yang tidak sesuai dan ada yang sesuai dengan ketentuan fatwa. Dalam hal adanya diskon dari *supplier* pada akad *murābahah*, diskon dimiliki oleh BMT Hasanah. Hal ini tidak sesuai dengan ketentuan nomor tiga fatwa No: 16/DSN-MUI/IX/2000 yang berbunyi “jika dalam jual beli *murābahah* LKS mendapat diskon dari *supplier*, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu, diskon adalah hak nasabah.” Sementara dalam akad *murābahah bil wakalah* diskon diberikan kepada nasabah sebagai pengurang harga pokok BMT Hasanah, hal ini telah sesuai dengan ketentuan fatwa tersebut. Sedangkan untuk penentuan harga dan keuntungan dalam akad *murābahah* sudah sesuai dengan ketentuan nomor dua fatwa No: 16/DSN-MUI/IX/2000 yang mensyaratkan adanya kesep

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	i
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	iii
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	v
<b>LEMBAR PERSEMBAHAN</b> .....	vi
<b>HALAMAN ABSTRAK</b> .....	vii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI</b> .....	x
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xii
<b>BAB I      PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Telaah Pustaka.....	7
F. Metode Penelitian.....	10
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	10
2. Kehadiran Peneliti .....	10
3. Lokasi Penelitian .....	11

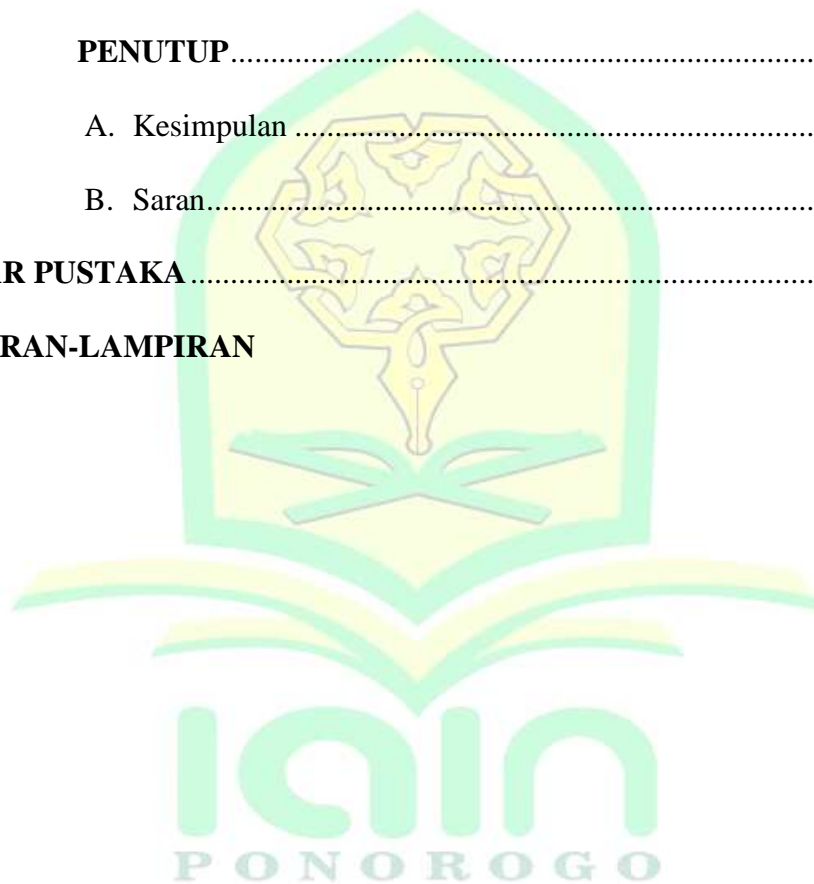


4. Data dan Sumber Data.....	11
5. Teknik Pengumpulan Data .....	12
6. Analisis Data .....	13
7. Pengecekan Keabsahan Data.....	14
G. Sistematika Pembahasan .....	14
<b>BAB II</b>	
<b>KETENTUAN FATWA DSAN-MUI NO:16/DSN-</b>	
<b>MUI/IX/2000 TERKAIT MEKANISME PEMBERIAN</b>	
<b>DISKON DAN PENETAPAN KEUNTUNGAN DALAM</b>	
<b>AKAD <i>MURĀBAḤAH</i></b> .....	17
A. Profil Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama	
Indonesia(DSN-MUI).....	17
1. Sejarah Terbentuknya DSN-MUI.....	17
2. Kedudukan, Status, dan Keanggotaan Dewan Syariah	
Nasional MUI .....	18
3. Tugas dan Wewenang Dewan Syariah Nasional.....	19
B. Fatwa MUI Tentang <i>Murābahah</i> .....	21
C. Fatwa DSN Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang	
Diskon dalam <i>Murābahah</i> .....	24
1. Mekanisme Pemberian Diskon dalam Akad	
<i>Murābahah</i> .....	24
2. Penentuan Harga dan Keuntungan dalam Akad	
<i>Murābahah</i> .....	28



<b>BAB III</b>	<b>PRAKTIK DISKON DALAM AKAD DI BMT HASANAH</b>	
	<b>PONOROGO</b> .....	32
	A. Profil BMT Hasanah .....	32
	1. Sejarah Berdirinya BMT Hasanah .....	32
	2. Visi, Misi, dan Tujuan BMT Hasanah .....	34
	3. Lokasi BMT Hasanah.....	35
	4. Kelembagaan BMT Hasanah.....	36
	5. Produk BMT Hasanah.....	38
	B. Pembiayaan <i>Murābahah</i> di BMT Hasanah Ponorogo.....	38
	1. Mekanisme Pembiayaan <i>Murābahah</i> di BMT Hasanah Ponorogo .....	38
	2. Mekanisme Pemberian Diskon dalam Akad <i>Murābahah</i> di BMT Hasanah Ponorogo.....	45
	3. Penentuan Harga dan Keuntungan dalam Akad <i>Murābahah</i> di BMT Hasanah Ponorogo.....	50
<b>BAB IV</b>	<b>ANALISIS FATWA DSN-MUI NO: 16/DSN-</b>	
	<b>MUI/IX/2000 TENTANG DISKON DALAM</b>	
	<b><i>MURĀBAḤAH</i> TERHADAP IMPLEMENTASI</b>	
	<b>DISKON DALAM AKAD <i>MURĀBAḤAH</i> DI BMT</b>	
	<b>HASANAH PONOROGO</b> .....	62
	A. Analisis Fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000	
	Tentang Diskon dalam <i>Murābahah</i> Terhadap Mekanisme	

	Pemberian Diskon dalam Akad <i>Murābahah</i> di BMT Hasanah Ponorogo.....	62
	B. Analisis Fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam <i>Murābahah</i> Terhadap Penentuan Harga dan Keuntungan dalam Akad <i>Murābahah</i> di BMT Hasanah Ponorogo.....	68
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP</b> .....	73
	A. Kesimpulan .....	73
	B. Saran.....	74
	<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	75
	<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Sistem keuangan di Indonesia dijalankan oleh dua jenis lembaga keuangan, yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan nonbank.<sup>1</sup> Salah satu lembaga keuangan di Indonesia adalah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) merupakan lembaga keuangan dengan konsep syariah yang menggabungkan konsep *maal* dan *tamwil* dalam satu kegiatan lembaga. Konsep *maal* mengarah pada usaha pengumpulan dan penyaluran dana nonprofit, seperti zakat, infaq, dan sedekah. Sementara konsep *tamwil* mengarah pada usaha penghimpunan dan penyaluran dana komersial.<sup>2</sup>

Kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk simpanan menggunakan akad *muḍarabah* (bagi hasil) dan akad *wadi'ah* (titipan). Sementara kegiatan pembiayaan dilakukan dalam bentuk pembiayaan *muḍarabah*, *mushārahah*, *murābahah*, *bay' bi tsaman ajil*, dan pembiayaan *qarḍ al-hasan*.<sup>3</sup> Salah satu skim fiqh yang paling populer digunakan adalah skim jual beli *murābahah*, yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan

---

<sup>1</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2014), 45-51.

<sup>2</sup> Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis* (Jakarta: Kencana, 2010), 363.

<sup>3</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2017), 403-404.

keuntungan yang disepakati.<sup>4</sup> Jual beli *murābahah* merupakan akad jual beli yang diperbolehkan dalam Islam dengan berlandaskan pada firman Allah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ

مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.<sup>5</sup>

Dalam hadits riwayat Baihaqi dan Ibnu Majah, bahwa Rasulullah SAW bersabda: “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”.

Dalam hadits lain, Rasulullah SAW bersabda: “Ada tiga hal yang mengandung berkah, jual beli tidak secara tunai, *muqaradah* (*muḍarabah*) dan mencampur gandum dengan jowawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual”.<sup>6</sup>

Dalam pembiayaan *murābahah* di lembaga keuangan, bank atau lembaga keuangan lainnya membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah dengan

---

<sup>4</sup> Adimarwan Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 103.

<sup>5</sup> Al-Qur'an, 4: 29.

<sup>6</sup> Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* ((Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 92.

penambahan keuntungan tetap.<sup>7</sup> Ketika terjadi transaksi jual beli antara Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dan *supplier*, tak jarang *supplier* memberi potongan harga kepada LKS. Hal ini menimbulkan permasalahan tentang hak kepemilikan diskon, apakah diskon menjadi hak nasabah atau menjadi hak dari LKS. Berangkat dari permasalahan ini, maka untuk memberikan kepastian hukum tentang status diskon dalam transaksi *murābahah*, Dewan Syariah Nasional mengeluarkan fatwa No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah*.<sup>8</sup>

Dalam fatwa tersebut dijelaskan bahwa harga dalam jual beli *murābahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah dengan keuntungan sesuai dengan kesepakatan. Apabila dalam jual beli *murābahah* LKS mendapat diskon dari *supplier* maka harga sebenarnya adalah harga setelah diskon, sehingga diskon tersebut menjadi hak nasabah. Dalam ketentuan lebih lanjut dijelaskan bahwa apabila diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon dilakukan berdasarkan pada perjanjian yang dimuat dalam akad.<sup>9</sup>

Salah satu BMT yang menawarkan pembiayaan *murābahah* adalah BMT Hasanah, yang berlokasi di Jl. Raya Jabung-Ponorogo (kompleks Hasna Mart), Jabung Mlarak Ponorogo. Prosedur pembiayaan *murābahah* di BMT Hasanah meliputi pengajuan pembiayaan oleh nasabah, kemudian dilakukan

---

<sup>7</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Depok: Raja Grafindo Persada, 2012), 83.

<sup>8</sup> Fatwa No:16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah*

<sup>9</sup> Ibid.

survey oleh staf BMT Hasanah, apabila layak mendapat pembiayaan maka dilanjutkan dengan penyerahan jaminan, dan penandatanganan akad.<sup>10</sup>

Untuk mempermudah dalam melakukan pembiayaan *murābahah*, BMT Hasanah menjalin kerjasama dengan beberapa *supplier*. Dengan adanya kerjasama tersebut, tak jarang BMT Hasanah mendapat diskon dari *supplier* ketika melakukan pembelian. Diskon yang diberikan oleh *supplier* tersebut kemudian dimiliki oleh BMT Hasanah.<sup>11</sup> Sementara dalam ketentuan umum Fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *murābahah*, apabila dalam jual beli *murābahah* LKS mendapat diskon dari *supplier*, maka harga sebenarnya adalah harga setelah diskon, sehingga diskon tersebut merupakan hak dari nasabah. Sedangkan apabila diskon diberikan setelah akad, pembagian diskon dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad.<sup>12</sup>

Dalam kegiatan jual beli, harga merupakan sesuatu yang melekat yang tidak bisa dipisahkan. Menurut ketentuan Fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *murābahah*, harga dalam jual beli *murābahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah dengan keuntungan sesuai dengan kesepakatan.<sup>13</sup> Dalam prakteknya setelah pengajuan pembiayaan disetujui, dari pihak BMT Hasanah kemudian langsung membuat akad *murābahah* untuk ditandatangani kedua belah pihak beserta

---

<sup>10</sup> Faruq Ahmad Futaqi, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 10 November 2020

<sup>11</sup> Ibid.

<sup>12</sup> Fatwa No:16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah*

<sup>13</sup> Ibid.



dengan para saksi. Sementara itu, dari tim *marketing* BMT Hasanah hanya menyampaikan harga jual beserta besar angsuran yang harus dibayarkan nasabah setiap bulannya.<sup>14</sup>

Berangkat dari latar belakang tersebut, maka peneliti perlu untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Fatwa DSN-MUI NO: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah* Terhadap Implementasi Diskon dalam Akad *Murābahah* Di BMT Hasanah Ponorogo”**

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana analisis fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah* terhadap mekanisme pemberian diskon dalam akad *murābahah* di BMT Hasanah Ponorogo?
2. Bagaimana analisis fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah* terhadap penentuan harga dan keuntungan dalam akad *murābahah* di BMT Hasanah Ponorogo?

## **C. Tujuan**

1. Untuk menjelaskan analisis fatwa DSN MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murābahah* terhadap mekanisme pemberian diskon dalam akad *murābahah* di BMT Hasanah Ponorogo.

---

<sup>14</sup> Faruq Ahmad Futaqi, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 10 November 2020



2. Untuk menjelaskan analisis fatwa DSN MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murābahah* terhadap penentuan harga dan keuntungan dalam akad *murābahah* di BMT Hasanah Ponorogo.

#### **D. Manfaat Penelitian**

##### 1. Manfaat Teoritis

- a. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan pengetahuan terkait dengan diskon dalam *murābahah*.
- b. Dapat menjadi rujukan bagi para akademisi maupun praktisi.

##### 2. Manfaat Praktis

- a. Bagi peneliti, dari hasil penelitian ini dapat memberikan pengetahuan tentang diskon dalam *murābahah* sehingga penelitian ini akan menambah pengetahuan peneliti yang akan bermanfaat bagi kehidupan peneliti nantinya.

- b. Bagi BMT Hasanah

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan untuk memperbaiki kualitas pelayanan di BMT Hasanah agar dalam melakukan kegiatan pembiayaan *murābahah* sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *murābahah*.

- c. Bagi Nasabah

Mengetahui ketentuan-ketentuan dalam *murābahah*, sehingga dapat lebih bijak dalam melakukan akad *murābahah*.

## E. Telaah Pustaka

Telaah pustaka adalah telaah literatur/kajian terhadap penelitian terdahulu yang relevan dengan topik dan masalah penelitian. Peneliti menemukan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan topik dan masalah penelitian ini, yakni:

*Pertama*, Yeni Kurniawati dengan judul “Implementasi Fatwa DSN-MUI dalam Pembiayaan dengan Akad *murābahah* di PT. BPRS Magetan”. Rumusan masalah pada penelitian ini adalah: (1) Bagaimana implementasi Fatwa DSN-MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murābahah* terhadap mekanisme pembiayaan dengan akad *murābahah* di PT. BPRS Magetan, dan (2) Apa saja faktor-faktor yang menjadi hambatan pelaksanaan Fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murābahah*. Kesimpulan pada penelitian ini adalah Fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murābahah* di PT. BPRS Magetan belum sepenuhnya diimplementasikan. Dalam hal mekanisme akad *murābahah bil wakalah* belum sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murābahah*. Sedangkan hambatan dalam pelaksanaan Fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murābahah* berasal dari kurangnya sosialisasi dari berbagai pihak.<sup>15</sup>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan terletak pada sudut pandang yang digunakan dalam mengaji permasalahan, yaitu menggunakan sudut pandang Fatwa DSN-MUI. Sedangkan

---

<sup>15</sup> Yeni Kurniawati, “Implementasi Fatwa DSN-MUI dalam Pembiayaan dengan Akad *Murābahah* di PT. BPRS Magetan,” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018), 94.

perbedaannya terletak pada fokus penelitian. Dalam penelitian ini mengkaji tentang implementasi Fatwa DSN-MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murābahah* terhadap mekanisme pembiayaan dengan akad *murābahah* dan faktor-faktor yang menghambat pelaksanaan Fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murābahah*. Sementara pada penelitian yang akan peneliti lakukan, meneliti tentang penetapan harga dan keuntungan dalam akad *murābahah* serta mekanisme pemberian diskon *murābahah*.

*Kedua*, Mohammad Riski Syafarudin dengan judul “Analisis Hukum Islam terhadap Diskon Pembelian Barang dalam Transaksi *Murābahah* di BMT Mandiri Sejahtera Jl. Raya Sekapuk Kecamatan Ujung Pangkah Kabupaten Gresik”. Rumusan masalah pada penelitian ini adalah: (1) Bagaimana penerapan diskon pembelian barang dalam transaksi *murābahah* di BMT Sejahtera Jl. Raya Sekapuk Kecamatan Ujung Pangkah Kabupaten Gresik, dan (2) Bagaimana analisis hukum Islam terhadap penerapan diskon pembelian barang dalam transaksi *murābahah* di BMT Sejahtera Jl. Raya Sekapuk Kecamatan Ujung Pangkah Kabupaten Gresik. Kesimpulan pada penelitian ini adalah diskon yang didapat pihak BMT menjadi milik BMT, bukan menjadi milik nasabah. Kemudian menurut analisis hukum Islam, kepemilikan diskon oleh BMT Sejahtera Jl. Raya Sekapuk Kecamatan Ujung Pangkah Kabupaten Gresik adalah boleh, karena pada dasarnya barang yang

dibeli pada *murābahah* merupakan milik BMT sebelum nasabah membayarnya.<sup>16</sup>

Persamaan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan terletak pada fokus penelitian, yaitu meneliti terkait diskon dalam akad *murābahah*. Sementara perbedaannya terletak pada sudut pandang yang digunakan, penelitian yang akan peneliti lakukan menggunakan perspektif Fatwa DSN-MUI.

*Ketiga*, Khoiro Aulit Taufiqo dengan judul “Hak Atas Kepemilikan Diskon pada Pembiayaan *Murābahah* (Studi Kasus Pembiayaan *Murābahah* di BMT As-Syifa Kendal)”. Rumusan masalah pada penelitian ini adalah: (1) Bagaimana praktik atas kepemilikan diskon pada pembiayaan *murābahah* di BMT Asy-Syifa Kendal, dan (2) Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktik atas kepemilikan diskon pada pembiayaan *murābahah* di BMT Asy-Syifa Kendal. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa diskon pada pembiayaan *murābahah* di BMT Asy-Syifa Kendal menjadi hak pihak BMT. Menurut tinjauan hukum Islam, penentuan hak atas diskon pada pembiayaan *murābahah* di BMT As-Syifa belum sesuai hukum Islam.<sup>17</sup>

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti adalah sama-sama mengaji penerapan diskon *murābahah*. Sementara

---

<sup>16</sup> Mohammad Riski Syafarudin, “Analisis Hukum Islam terhadap Diskon Pembelian Barang dalam Transaksi *Murābahah* di BMT Mandiri Sejahtera Jl.Raya Sekapuk Kecamatan Ujung Pangkah Kabupaten Gresik,” *Skripsi* (Surabaya: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2017), 8.

<sup>17</sup> Khoiro Aulit Taufiqo, “Hak Atas Kepemilikan Diskon pada Pembiayaan *Murābahah* (Studi Kasus Pembiayaan *Murābahah* di BMT As-Syifa Kendal),” *Skripsi* (Semarang: IAIN Walisongo Semarang, 2014), 68.

perbedaannya terletak pada sudut pandang (perspektif) yang digunakan. Penelitian tersebut menggunakan perspektif hukum Islam, sementara penelitian yang peneliti lakukan menggunakan perspektif Fatwa DSN-MUI.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan dalam kancah kehidupan sehari-hari yakni menyangkut data yang ada di lapangan.<sup>18</sup> Penelitian yang peneliti lakukan merupakan penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya dan bertujuan mengungkapkan gejala secara holistik-kontekstual melalui pengumpulan data dari latar alami dengan memanfaatkan diri peneliti sebagai instrumen kunci.<sup>19</sup> Pendekatan yang dipakai dalam penelitian ini adalah pendekatan normatif, yaitu pendekatan dengan menggunakan teori hukum, dalam hal ini menggunakan Fatwa DSN-MUI.

### **2. Kehadiran Peneliti**

Dalam penelitian ini, peneliti bertindak sebagai instrumen sekaligus pengumpul data. Dalam penelitian kualitatif, peneliti merupakan perencana, pelaksana pengumpulan data, analisa, penafsiran data, dan

---

<sup>18</sup> Kaelan M.S., *Metode Penelitian Kualitatif Bidang Filsafat* (Yogyakarta: Paradigma, 2005), 58.

<sup>19</sup> Eko Sugiarto, *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi dan Tesis* (t.tp.: Suaka Media, 2015), 8

menjadi pelapor hasil penelitian.<sup>20</sup> Sehingga dalam penelitian ini peneliti berpartisipasi penuh dalam rangka melakukan observasi.

### 3. Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di kantor BMT Hasanah yang beralamat di Jl. Raya Jabung-Ponorogo, Mlarak Ponorogo. Peneliti memilih lokasi penelitian di BMT Hasanah karena terdapat dua model akad *murābahah* yang digunakan, yaitu akad *murābahah* dan *murābahah bil wakalah* serta terdapat praktik mekanisme diskon yang berbeda antara dua model akad tersebut.

### 4. Data dan Sumber Data

#### a. Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara kepada manager BMT Hasanah, *supplier*, dan juga nasabah.

#### b. Sumber Data

Sumber data yang diperlukan pada penelitian ini dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

##### 1) Sumber data primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Lexy, J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2013), 168.



Data primer pada penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara kepada Bapak Tony Sasono selaku manager BMT Hasanah, Bapak Muhammad Rifa'i selaku tim marketing BMT Hasanah, serta wawancara dengan beberapa nasabah BMT Hasanah yang melakukan pembiayaan *murābahah*.

## 2) Sumber data sekunder

Sumber data sekunder sumber yang tidak secara langsung memberikan data kepada pengumpul data, tetapi bisa melalui orang lain ataupun melalui sebuah dokumen.<sup>22</sup>

Data sekunder dalam penelitian ini berasal dari dokumentasi yang diperoleh dari BMT Hasanah Ponorogo.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

### a. Wawancara

Wawancara adalah metode pengambilan data dengan cara menanyakan sesuatu kepada seseorang yang menjadi informan atau responden.<sup>23</sup>

Pada penelitian ini, peneliti akan melakukan wawancara kepada manager BMT Hasanah Ponorogo, tim *marketing* BMT Hasanah nasabah.

---

<sup>21</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 225.

<sup>22</sup> Ibid.

<sup>23</sup> Afifuddin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2009), 131.



## b. Dokumentasi

Pengumpulan data dengan metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel berupa foto, catatan, buku dan lain sebagainya sebagai acuan bagi peneliti untuk mempermudah dalam melakukan penelitian.<sup>24</sup>

Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan dengan membaca dan mengambil kesimpulan dari berkas atau arsip dokumen nasabah.

## 6. Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun data secara sistematis data yang diperoleh melalui wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara menyusun pola, memilih mana yang penting dan harus dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami.<sup>25</sup>

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deduktif, yaitu pembahasan yang diawali dengan mengemukakan dalil-dalil, teori-teori, atau ketentuan yang bersifat umum dan selanjutnya dikemukakan kenyataan yang bersifat khusus. Dalam hal ini peneliti mengemukakan terlebih dahulu tentang fatwa DSN, dan selanjutnya

---

<sup>24</sup> S. Margono, *Metodologi Pendidikan Penelitian* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010), 123.

<sup>25</sup> Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2012), 37.

menjelaskan tinjauan fatwa DSN terhadap penetapan harga dan keuntungan dalam akad *murābahah*, serta mekanisme pemberian diskon dalam akad *murābahah* guna memperoleh suatu kesimpulan.

## 7. Pengecekan Keabsahan Data

Data merupakan suatu hal penting dalam sebuah penelitian, maka kebenaran data yang diperoleh peneliti tidak boleh diabaikan. Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif, dan *member check*.<sup>26</sup>

## G. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah pembahasan, maka dalam penelitian ini akan disusun dalam beberapa bab dan masing-masing bab dibagi menjadi beberapa sub-bab sebagai berikut:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini merupakan mengenai penjelasan umum dan gambaran seluruh isi skripsi yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, kajian teori, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

---

<sup>26</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 270.

**BAB II : FATWA DSN-MUI NO: 16/DSN-MUI/IX/2000  
TENTANG DISKON DALAM *MURĀBAḤAH***

Bab ini berisi landasan teori yang digunakan untuk menganalisis permasalahan yang diangkat dalam skripsi, yaitu menguraikan fatwa DSN-MUI tentang diskon dalam *Murābahah*. Di sini peneliti memaparkan gambaran singkat profil lembaga MUI, kedudukan, status, dan keanggotaan DSN-MUI, tugas pokok DSN-MUI, wewenang DSN-MUI, fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murābahah*.

**BAB III : PRAKTIK DISKON DALAM AKAD *MURĀBAḤAH*  
DI BMT HASANAH PONOROGO**

Bab ini berisikan data yang diperoleh di lapangan, yakni di BMT Hasanah Ponorogo. Dalam bab ini akan dipaparkan tentang sejarah berdirinya BMT Hasanah, visi misi dan tujuan BMT Hasanah, lokasi BMT Hasanah, struktur organisasi BMT Hasanah, Produk BMT Hasanah, mekanisme pemberian diskon *murābahah* di BMT Hasanah Ponorogo, serta praktik penentuan harga dan keuntungan dalam akad *murābahah* di BMT Hasanah Ponorogo

**BAB IV : ANALISIS FATWA DSN-MUI NO: 16/DSN-MUI/IX/2000 TENTANG DISKON DALAM MURĀBAḤAH TERHADAP IMPLEMENTASI DISKON DALAM AKAD MURĀBAḤAH DI BMT HASANAH PONOROGO**

Bab ini berisi analisis fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *Murābaḥah* terhadap penentuan harga dan keuntungan dalam akad *murābaḥah* di BMT Hasanah Ponorogo, dan juga analisis fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *murābaḥah* terhadap mekanisme pemberian diskon pada akad *murābaḥah* di BMT Hasanah.

**BAB V : PENUTUP**

Dalam bab ini meliputi kesimpulan dan saran-saran, saran meliputi dua hal yaitu pengembangan keilmuan dalam bentuk penelitian lanjutan, dan perbaikan hasil penelitian guna mencapai kelengkapan skripsi.

## BAB II

### KETENTUAN FATWA DSN-MUI NO: 16/DSN-MUI/IX/2000 TERKAIT MEKANISME PEMBERIAN DISKON DAN PENETAPAN KEUNTUNGAN DALAM AKAD *MURABAHAH*

#### A. Profil Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI)

##### 1. Sejarah Terbentuknya DSN-MUI

Diundangkannya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, semakin mendorong kegiatan dan aktivitas pengembangan ekonomi syariah. Undang-Undang nomor 10 Tahun 1998 tersebut secara lengkap dan eksplisit mengatur tentang kegiatan perbankan syariah. Hal ini selain mendorong pertumbuhan aktivitas perekonomian dengan prinsip syariah, juga mendorong pendirian Lembaga Keuangan Syariah (LKS).<sup>1</sup>

Seiring dengan berkembangnya Lembaga Keuangan Syariah (LKS), hal ini tentu membutuhkan peraturan yang berkaitan dengan kesesuaian operasional LKS dengan prinsip syariah. Kemudian muncul persoalan dikarenakan Bank Indonesia dan Kementerian Keuangan yang merupakan institusi regulator yang seharusnya mempunyai otoritas mengatur dan mengawasi LKS tidak dapat menjalankan otoritasnya di bidang syariah, yaitu dalam merumuskan prinsip syariah secara langsung dari Al-Quran, hadis, maupun dari kitab-kitab fiqh. Sebab yang lain adalah lembaga tersebut tidak dibekali peraturan perundang-undangan yang mengatur

---

<sup>1</sup> Panji Adam, *Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah* (Jakarta: Amzah, 2018), 160.

tentang otoritas mereka dalam hal mengurus masalah kesesuaian syariah. Kemudian pada tahun 1990 ketika acara lokakarya dan pertemuan yang membahas tentang bunga dan pengembangan ekonomi rakyat, rencana pembentukan Dewan Syariah Nasional (DSN) mulai diperbincangkan. Pada tahun 1997, MUI mengadakan lokakarya ulama tentang reksadana syariah yang mana salah satu rekomendasinya adalah pembentukan Dewan Syariah Nasional. Rencana pembentukan Dewan Syariah Nasional (DSN) ini disetujui pada saat pertemuan tanggal 14 Oktober 1997. Hal ini ditindaklanjuti sehingga tersusunlah Dewan Syariah Nasional (DSN) secara resmi pada tahun 1998.<sup>2</sup>

## **2. Kedudukan, Status, dan Keanggotaan Dewan Syariah Nasional MUI**

Dewan Syariah Nasional MUI atau yang biasa disebut DSN-MUI, merupakan suatu dewan yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia untuk menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syariah.<sup>3</sup> DSN-MUI mempunyai kedudukan, status, dan keanggotaan sebagai berikut:

- a. Dewan Syariah Nasional merupakan bagian dari Majelis Ulama Indonesia.
- b. Dewan Syariah Nasional membantu pihak terkait seperti Departemen Keuangan, Bank Indonesia, dan lain-lain dalam menyusun peraturan atau ketentuan untuk lembaga keuangan syariah.

---

<sup>2</sup> Ibid., 160-161.

<sup>3</sup> Majelis Ulama Indonesia, Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI (Jakarta: Erlangga, 2014), 4.



- c. Keanggotaan Dewan Syariah Nasional terdiri dari para ulama, praktisi, dan para pakar dalam bidang muamalah syariah.
- d. Keanggotaan Dewan Syariah Nasional ditunjuk dan diangkat oleh MUI untuk masa bakti selama 5 tahun.<sup>4</sup>

### 3. Tugas dan Wewenang Dewan Syariah Nasional

Dewan Syariah Nasional (DSN) memiliki beberapa tugas pokok sebagai berikut:

- a. Menetapkan fatwa atas sistem, kegiatan, produk, dan jasa Lembaga Keuangan Syariah (LKS), Lembaga Bisnis Syariah (LBS), dan Lembaga Perekonomian Syariah (LPS).
- b. Mengawasi penerapan fatwa melalui Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang ada di LKS, LBS, dan LPS.
- c. Membuat Pedoman Implementasi Fatwa untuk lebih menjabarkan fatwa tertentu agar tidak menimbulkan multi penafsiran pada saat diimplementasikan di LKS, LBS, dan LPS.
- d. Mengeluarkan Surat Edaran (Ta'limat) kepada LKS, LBS, dan LPS.
- e. Memberikan rekomendasi calon anggota dan/ atau mencabut rekomendasi anggota DPS pada LKS, LBS, dan LPS.
- f. Memberikan rekomendasi calon Ahli Syariah Pasar Modal (ASPM) dan/ atau mencabut rekomendasi Ahli Syariah Pasar Modal (ASPM).
- g. Menerbitkan pernyataan kesesuaian syariah atau keselarasan syariah bagi produk dan ketentuan yang diterbitkan oleh otoritas terkait.

---

<sup>4</sup> Ibid.



- h. Menerbitkan pernyataan kesesuaian syariah atas sistem, kegiatan, produk, dan jasa di LKS, LBS, dan LPS.
- i. Menerbitkan sertifikat kesesuaian syariah bagi LKS, LBS, dan LPS lainnya yang memerlukan.
- j. Menyelenggarakan program sertifikasi keahlian syariah bagi LKS, LBS, dan LPS.
- k. Melakukan sosialisasi dan edukasi dalam rangka meningkatkan literasi keuangan, bisnis, dan ekonomi syariah.
- l. Menumbuhkembangkan penerapan nilai-nilai syariah dalam kegiatan perekonomian pada umumnya dan keuangan pada khususnya.<sup>5</sup>

Selain beberapa tugas pokok di atas, Dewan Syariah Nasional (DSN) juga memiliki wewenang sebagai berikut:

- a. Memberikan peringatan kepada LKS, LBS, dan LPS lainnya untuk menghentikan penyimpangan dari fatwa yang diterbitkan oleh DSN-MUI.
- b. Merekomendasikan kepada pihak yang berwenang untuk mengambil tindakan apabila peringatan tidak diindahkan.
- c. Membekukan dan/ atau membatalkan sertifikat syariah bagi LKS, LBS, dan LPS lainnya yang melakukan pelanggaran.

---

<sup>5</sup> <https://dsnmu.or.id/kami/sekilas/> (diakses pada tanggal 17 Desember 2020, jam 14.39)

- d. Menyetujui atau menolak permohonan LKS, LBS, dan LPS lainnya mengenai usul penggantian dan/ atau pemberhentian DPS pada lembaga yang bersangkutan.
- e. Memberikan rekomendasi kepada pihak-pihak terkait untuk menumbuhkembangkan usaha bidang keuangan, bisnis, dan ekonomi syariah.
- f. Menjalin kemitraan dan kerjasama dengan berbagai pihak, baik dalam maupun luar negeri untuk menumbuhkembangkan usaha bidang keuangan, bisnis, dan ekonomi syariah.<sup>6</sup>

## **B. Fatwa MUI Tentang *Murābahah***

Fatwa adalah suatu perkataan dalam bahasa arab yang berarti pernyataan hukum mengenai suatu masalah yang timbul kepada siapa yang ingin mengetahuinya. Fatwa DSN-MUI menempati posisi strategis bagi kemajuan ekonomi dan lembaga keuangan syariah. Hal ini dikarenakan dalam pengembangan ekonomi dan perbankan syariah mengacu pada sistem hukum yang dibangun berdasarkan Al-Quran dan Sunnah.<sup>7</sup>

Produk dengan menggunakan skim *murābahah* merupakan produk yang paling populer digunakan oleh perbankan Islam. Skim ini muncul dikarenakan perbankan tidak memiliki barang yang diinginkan oleh pembeli, sehingga bank harus membeli barang kepada pihak lainnya, yaitu *supplier*. Setelah

---

<sup>6</sup> Ibid.

<sup>7</sup> Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI* (Jakarta: Erlangga, 2014), 7-8.

barang dibeli, selanjutnya bank akan menjual kepada pembeli (nasabah) dengan harga yang telah disesuaikan, yaitu harga beli ditambah dengan margin yang telah disepakati. Dengan demikian, dalam skim ini bank bertindak sebagai pembeli yang membeli barang dari *supplier* dan di sisi lain juga bertindak sebagai penjual yang menjual barang kepada nasabah.<sup>8</sup>

Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI telah mengeluarkan 8 fatwa terkait dengan *murābahah*. Fatwa pertama adalah fatwa DSN-MUI Nomor 4 tentang *Murābahah*. Dalam fatwa ini dirumuskan tentang definisi operasional *murābahah*, dan ketentuan-ketentuan dalam *murābahah* ketika diimplementasikan di lembaga keuangan syariah. Fatwa kedua yaitu fatwa DSN-MUI Nomor 13 tentang Uang Muka *Murābahah*. Fatwa ini menetapkan tentang diperbolehkannya LKS meminta uang muka dalam pembiayaan dengan menggunakan akad *murābahah* apabila kedua belah pihak bersepakat. Fatwa selanjutnya adalah fatwa DSN-MUI Nomor 16 tentang Diskon dalam *Murābahah*. Fatwa ini menetapkan bahwa apabila dalam jual beli *murābahah* LKS mendapat diskon dari *supplier*, maka harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu diskon adalah hak nasabah.<sup>9</sup>

Fatwa *murābahah* lainnya adalah fatwa DSN-MUI Nomor 23 tentang Potongan Pelunasan dalam *Murābahah*. Fatwa ini menetapkan jika nasabah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu

---

<sup>8</sup> Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis* (Jakarta: Kencana, 2010), 41.

<sup>9</sup> Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 17.

yang disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran. Fatwa DSN-MUI Nomor 46 tentang Potongan Tagihan *Murābahah*, memperbolehkan LKS memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran kepada nasabah yang melakukan kewajiban pembayaran tepat waktu dan nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran. Fatwa lain tentang *murābahah* adalah fatwa DSN-MUI Nomor 47 tentang Penyelesaian Piutang *Murābahah* bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar, yang mengatur tentang penyelesaian *murābahah* bagi nasabah yang tidak bisa melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang disepakati.

Fatwa selanjutnya adalah fatwa Nomor 48 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murābahah*, yang memperbolehkan LKS melakukan *rescheduling* tagihan bagi nasabah yang tidak bisa melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang disepakati. Fatwa terakhir adalah fatwa Nomor 49 tentang Konversi Akad *Murābahah*. fatwa ini menetapkan bahwa LKS boleh melakukan konversi akad bagi nasabah yang tidak mampu menyelesaikan pembiayaan *murābahah*-nya sesuai jumlah dan waktu yang disepakati namun ia masih prospektif.<sup>10</sup>

### **C. Fatwa DSN Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah***

#### **1. Mekanisme Pemberian Diskon dalam Akad *Murābahah***

---

<sup>10</sup> Ibid.,18-19.

Secara bahasa, *murābahah* berasal dari kata *rabiha-yarbihi-ribhan-warabahan-warābahan* yang bermakna beruntung atau memberi keuntungan. Sementara secara istilah, para ulama berbeda-beda dalam mendefinisikannya. Seperti pendapat Malikiyah sebagaimana dikutip oleh Yadi Januari, mendefinisikan *murābahah* sebagai jual beli barang dengan harga jual merupakan harga beli beserta tambahan yang diketahui oleh penjual dan pembeli.<sup>11</sup>

Dalam akad *murābahah* di Lembaga Keuangan Syariah terdapat 2 kali transaksi jual beli, yakni jual beli yang terjadi antara Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dengan *supplier*, dan jual beli yang terjadi antara Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dengan nasabah. Dalam transaksi jual beli antara Lembaga Keuangan Syariah dan *supplier*, seringkali *supplier* memberikan diskon kepada Lembaga Keuangan Syariah.<sup>12</sup> Diskon adalah potongan harga yang diberikan penjual kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan, yang biasanya merupakan strategi dalam promosi.<sup>13</sup>

Diskon yang terkait dengan pembelian barang tersebut meliputi:

- a. Diskon dalam bentuk apapun dari pemasok atas pembelian barang.
- b. Diskon biaya asuransi dari perusahaan asuransi dalam rangka pembelian barang.

---

<sup>11</sup> Yadi Januari, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 14.

<sup>12</sup> Fatwa DSN No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah*

<sup>13</sup> Erry Fitrya Primadhany, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus di Pertokoan Pasar Baru Palangkaraya)," *Skripsi* (Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim, 2012), 14-16.

- c. Komisi dalam bentuk apapun yang diterima terkait dengan pembelian barang.
- d. Diskon atas pembelian barang yang diterima setelah akad *murābahah* disepakati dan diperlakukan sesuai dengan kesepakatan dalam akad tersebut. Apabila tidak diatur maka diskon tersebut menjadi hak penjual.<sup>14</sup>

Pemberian diskon oleh *supplier* ini kemudian memunculkan suatu permasalahan terkait kepemilikan diskon tersebut, apakah diskon dimiliki oleh nasabah sehingga harga penjualan menggunakan harga setelah diskon, ataukah diskon tersebut menjadi hak dari LKS sehingga harga penjualan menggunakan harga barang sebelum diberikannya diskon. Berangkat dari adanya permasalahan tersebut, maka untuk memberikan kepastian hukum DSN-MUI menetapkan Fatwa DSN No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah* untuk dijadikan pedoman oleh LKS. Dalam fatwa tersebut mengatur beberapa hal terkait harga dalam jual beli *murābahah* serta mekanisme pemberian diskon dalam akad *murābahah*.<sup>15</sup>

Dalam fatwa DSN No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah* terdapat dua ketentuan yang mengatur tentang mekanisme diskon dalam akad *murābahah*, yaitu pada ketentuan umum

---

<sup>14</sup> Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah Teori & Praktik* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), 106-107.

<sup>15</sup> Fatwa DSN No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah*



nomor tiga dan nomor empat. Ketentuan nomor 3 berbunyi “jika dalam jual beli *murābahah* LKS mendapat diskon dari *supplier*, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu, diskon adalah hak nasabah.” Menurut ketentuan ini, apabila dalam melakukan pembelian objek *murābahah* LKS mendapat diskon dari *supplier* maka diskon tersebut menjadi hak nasabah. Karena diskon menjadi hak nasabah, maka harga pokok yang tercantum dalam akad *murābahah* merupakan harga setelah pemberian diskon, bukan harga sebelum diskon.<sup>16</sup>

Selanjutnya, pada ketentuan umum nomor empat menyatakan bahwa “jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.” Pada ketentuan ini, dapat dipahami bahwa apabila LKS mendapat diskon dari *supplier* setelah adanya akad *murābahah* antara nasabah dengan LKS, maka diskon dibagi berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak sebagaimana yang terdapat dalam akad *murābahah* tersebut. Karena pembagian diskon didasarkan pada akad, maka dalam akad *murābahah* hendaknya dicantumkan klausul yang mengatur tentang pembagian diskon yang diberikan oleh *supplier*. Hal ini sebagaimana ketentuan nomor lima fatwa DSN No:16/DSN-MUI/IX/2000 yang berbunyi “dalam akad,

---

<sup>16</sup> Ibid.



pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.”<sup>17</sup>

Ketentuan terkait mekanisme diskon dalam akad *murābahah* ini juga didukung oleh Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 102. Dalam PSAK Nomor 102 dijelaskan bahwa harga yang disepakati dalam *murābahah* adalah harga jual, sedangkan biaya perolehan harus disampaikan. Jika penjual mendapatkan diskon sebelum akad *murābahah* maka potongan tersebut merupakan hak dari pembeli. Sedangkan diskon yang diterima setelah akad *murābahah* harus disepakati sesuai dengan yang diatur dalam akad, dan jika tidak diatur maka potongan tersebut adalah hak dari penjual.<sup>18</sup>

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 102 juga mengatur tentang pengakuan dan pengukuran transaksi dari sudut pandang penjual dan pembeli. Dalam akuntansi transaksi *murābahah* dari sudut pandang penjual, diskon pembelian aset *murābahah* diakui sebagai berikut:

- a. Pengurang biaya perolehan aset *murābahah*, jika terjadi sebelum akad *murābahah*.
- b. Kewajiban kepada pembeli, jika terjadi setelah akad *murābahah* dan sesuai dengan akad *murābahah* yang disepakati menjadi hak pembeli.

---

<sup>17</sup> Ibid.

<sup>18</sup> Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah Teori & Praktik* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), 108.

- c. Tambahan keuntungan *murābahah*, jika terjadi setelah akad *murābahah* dan sesuai akad menjadi hak penjual.
- d. Pendapatan operasi lain, jika terjadi setelah akad *murābahah* dan tidak diperjanjikan dalam akad.
- e. Kewajiban penjual kepada pembeli atas pengembalian potongan pembelian akan tereliminasi pada saat:
  - 1) Dilakukan pembayaran kepada pembeli sebesar jumlah potongan setelah dikurangi dengan biaya pengembalian.
  - 2) Dipindahkan sebagai dana kebajikan jika pembeli sudah tidak dapat dijangkau oleh penjual.<sup>19</sup>

## 2. Penentuan Harga dan Keuntungan dalam Akad *Murābahah*

Fatwa DSN No:16/DSN-MUI/IX/2000 selain mengatur tentang diskon dalam akad *murābahah* juga mengatur tentang harga dan keuntungan dalam akad *murābahah*. Pada bagian menimbang, dinyatakan bahwa prinsip dasar *murābahah* adalah penjualan suatu barang kepada pembeli, dimana harga yang dimaksud adalah harga pembelian dan biaya yang diperlukan, ditambah dengan keuntungan yang besarnya didasarkan pada kesepakatan. Dalam fatwa tersebut, terkait harga dan keuntungan dalam akad *murābahah* diatur dalam ketentuan umum nomor dua yang berbunyi “harga dalam jual beli *murābahah* adalah harga beli dan biaya

---

<sup>19</sup> Ibid.

yang diperlukan ditambah dengan keuntungan sesuai dengan kesepakatan.”<sup>20</sup>

*Murābahah* menekankan adanya pembelian komoditas berdasarkan permintaan konsumen, dan proses penjualan kepada konsumen dengan harga jual yang merupakan akumulasi harga beli ditambah dengan keuntungan atau profit yang diinginkan. Jual beli ini berbeda dengan jual beli pada umumnya atau biasa disebut *musāwamah*. Dalam jual beli *musāwamah* terdapat proses tawar menawar antara penjual dan pembeli untuk menentukan harga jual, di sisi lain penjual juga tidak menjelaskan harga beli dan keuntungan yang diinginkan. Hal ini berbeda dengan jual beli *murābahah*. Dalam jual beli *murābahah* harga beli dan keuntungan harus dijelaskan kepada pembeli. Mengetahui harga pokok (harga beli), merupakan syarat mutlak bagi keabsahan *murābahah*, sehingga penjual kedua dalam hal ini yaitu LKS harus menerangkan harga beli kepada pihak kedua atau nasabah.<sup>21</sup>

Harga dalam jual beli *murābahah* merupakan harga beli ditambah dengan keuntungan. Dalam ketentuan pada fatwa tersebut mensyaratkan adanya kesepakatan terkait besar keuntungan yang diperoleh LKS dalam

---

<sup>20</sup> Fatwa DSN No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah*

<sup>21</sup> Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* ((Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 91-92.

transaksi *murābahah*. Kesepakatan adalah persesuaian pernyataan kehendak antara satu orang lebih dengan pihak lain.<sup>22</sup>

Dalam hal ini terdapat beberapa teori yang menjelaskan tentang kesepakatan. Menurut hukum Islam, tercapainya kata sepakat di antara kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli ditandai dengan adanya persesuaian antara *ijab* dan *qabul*. *Ijab* merupakan pernyataan yang diajukan oleh pihak pertama (dalam hal ini yaitu penjual) dan berisi sesuatu hal yang ditawarkan kepada pihak kedua (pembeli). Sementara *qabul* harus sesuai dengan isi yang terkandung dalam *ijab*, yaitu penerimaan terhadap penawaran yang diberikan oleh pihak pertama. Apabila terdapat persesuaian antara *ijab* dan *qabul*, maka kesepakatan tersebut telah terjadi.<sup>23</sup>

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, pada bab IV pasal 56 menjelaskan bahwa rukun *bay'* atau jual beli meliputi: pihak-pihak, objek, serta kesepakatan. Penjelasan terkait kesepakatan dalam jual beli diatur lebih lanjut dalam Pasal 59 dan Pasal 62 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES).

Pasal 59 KHES menyatakan bahwa kesepakatan dapat dilakukan baik dengan tulisan, lisan, maupun dengan isyarat. Kesepakatan ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dan harapan masing-masing pihak,

---

<sup>22</sup> Wawan Muhwan Hariri, *Hukum Perikatan Dilengkapi Hukum Perikatan dalam Islam* (Bandung: Pustaka Setia, 2010), 123.

<sup>23</sup> Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), 143-144.

baik kebutuhan hidup maupun pengembangan usaha. Sementara pasal 62 menyatakan bahwa penjual dan pembeli wajib menyepakati nilai dari objek jual beli yang diwujudkan dalam harga. Penjual wajib menyerahkan objek jual beli sesuai dengan harga yang telah disepakati, sementara pembeli berkewajiban menyerahkan uang atau benda yang setara nilainya dengan objek jual beli tersebut.<sup>24</sup>

Secara singkat, dapat dipahami bahwa harga dalam jual beli *murābahah* merupakan akumulasi dari harga pembelian dan biaya-biaya yang dibutuhkan ditambah dengan keuntungan yang besarnya sesuai kesepakatan antara nasabah dan LKS. Tercapainya kesepakatan di antara keduanya ditandai dengan adanya persesuaian antara ijab dan qabul, yaitu pihak pembeli (nasabah) menerima penawaran dari pihak penjual (LKS).



---

<sup>24</sup> Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2017), 31-32.

## **BAB III**

### **PRAKTIK DISKON DALAM AKAD *MURABAHAH* DI BMT HASANAH PONOROGO**

#### **A. Profil BMT Hasanah**

##### **1. Sejarah Berdirinya BMT Hasanah**

BMT Hasanah adalah lembaga keuangan mikro yang didirikan pada tanggal 4 April 2011 dengan berpayungkan hukum dari Kepala Dinas Industri Perdagangan Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Ponorogo. BMT Hasanah telah mendapat pengesahan sebagai badan hukum dengan nomor 554/ BH/ XVI.21/2011.

Pada dasarnya, keinginan untuk mendirikan Lembaga Keuangan Mikro Syariah telah terlintas sejak lama, akan tetapi masih terdapat kebingungan bagaimana langkah awal untuk memulainya. Ditambah dengan adanya desakan dari Bapak Agus Edi Sumanto yang pada saat itu berkecimpung di dalam Lembaga Keuangan Syariah Non Bank di Jakarta (Direktur Utama Taffakul Keluarga) semakin menambah semangat agar bisa segera mendirikan lembaga ini. Selain itu, untuk mendukung berdirinya lembaga ini dikumpulkan juga tokoh-tokoh aktivis Islam yang tergabung dalam Persyarikatan Muhammadiyah yaitu Pimpinan Cabang Muhammadiyah Sambit beserta anggotanya.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Hasil Dokumentasi di BMT Hasanah Ponorogo, tanggal 29 Desember 2020.



Pada perkumpulan ini menghadirkan Bapak Agus Edi Sumanto guna memberikan wawasan dan menyampaikan alasan mengapa umat Islam harus berjihad dalam ekonomi syariah dengan mendirikan suatu Lembaga Keuangan Syariah atau dengan sebutan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). Sekalipun berbagai upaya telah dilakukan namun tetap terkendala dengan pemahaman akan pentingnya mendirikan sebuah BMT. Pemahaman dan kesadaran akan pentingnya pendirian BMT ini belum masuk di hati masyarakat maupun kerabat yang tergabung dalam Persyarikatan Muhammadiyah di cabang Sambit. Bahkan terhitung 4 (empat) tahun setelah gagasan pertama digulirkan, lembaga ini baru bisa didirikan. Pemrakarsa pendirian BMT ini bukanlah dari persyarikatan tetapi dari sebagian besar keluarga dari Bani Salamah Bangsalan dan beberapa personil Pimpinan Cabang Muhammadiyah Sambit.<sup>2</sup>

Kemudian dilaksanakanlah rapat pendirian pada tanggal 13 November 2010 di kediaman bapak B. Sulistio yang beralamat di RT.02 RW.01 Dusun Bangsalan Desa Bangsalan, Kecamatan Sambit Kabupaten Ponorogo. Rapat ini dihadiri oleh 23 orang yang menyatakan diri siap untuk merealisasikan KSPP Syariah BMT Hasanah, dan juga pejabat dari Indakop Ponorogo yakni Bapak Drs. Hari Subagyo, MM.

Begitu selanjutnya dilakukan rapat-rapat untuk menentukan simpanan pokok, pengurus, pengawas, perkantoran, serta perizinan yang sah untuk mendapatkan badan hukum. Usaha tersebut membuahkan hasil,

---

<sup>2</sup> Hasil Dokumentasi di BMT Hasanah Ponorogo, tanggal 29 Desember 2020.

pada tanggal 4 April 2011 dengan bantuan notaris Setyabudi, SH terbitlah Badan Hukum No.554/BH/XVI.21/2011 yang dikeluarkan oleh Kepala Dinas Industri Perdagangan Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Ponorogo.

Sembari mempersiapkan operasional BMT dan untuk melengkapi struktur organisasi BMT, maka direkrutlah teman-teman yang tergabung dalam Persyarikatan Muhammadiyah Sambit untuk menjadi anggota. Tepat pada waktu pembukaan BMT ini telah tercatat sebanyak 85 anggota dengan kantor yang berkedudukan di Jalan Raya Ponorogo – Trenggalek, Dusun Tamansari, Desa Sambit, Kecamatan Sambit, Kabupaten Ponorogo. Hingga saat ini, KSPP Syariah BMT Hasanah telah memiliki 3 (tiga) kantor, yakni BMT Hasanah Tamansari Sambit, BMT Hasanah Jabung, dan BMT Hasanah Darul Fikri.<sup>3</sup>

## **2. Visi, Misi dan Tujuan BMT Hasanah**

### **a. Visi**

Visi KSPP Syariah BMT Hasanah adalah menjadi lembaga terpercaya yang menginspirasi, menggerakkan, dan membangun kemandirian ekonomi umat dengan berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah.

### **b. Misi**

---

<sup>3</sup> Hasil Dokumentasi di BMT Hasanah Ponorogo, tanggal 29 Desember 2020.

- 1) Menanamkan nilai-nilai kemuliaan dalam mendirikan ekonomi umat.
- 2) Mendidik, membina, dan mendampingi masyarakat agar mampu mengembangkan bakat menuju kemandirian ekonomi berakhlak mulia.
- 3) Mendorong dan meningkatkan peran serta masyarakat dalam mengupayakan kemandirian ekonomi umat dengan menyediakan layanan profesional, integritas, dan amanah.

c. Tujuan

Meningkatkan kesejahteraan umat, dan mempunyai posisi tawar atau daya saing anggota dan mitra binaan serta menjamin *ukhuwah islamiyah* dengan saling tolong menolong sebagai perwujudan Firman Allah SWT didalam surat al-Maidah ayat 2 yang artinya “dan tolong menolonglah dalam kebajikan dan taqwa dan jangan tolong menolong dalam pelanggaran dan dosa. Sesungguhnya Allah amat berat siksanya.”<sup>4</sup>

### 3. Lokasi BMT Hasanah

Hingga saat ini, KSPP Syariah BMT Hasanah telah memiliki tiga cabang kantor, yaitu:

- a. Kantor KSPP Syariah BMT Hasanah Cabang Sambit, terletak di Jl. Raya Ponorogo -Treggalek, Tamansari, Sambit, Ponorogo.

---

<sup>4</sup> Hasil Dokumentasi di BMT Hasanah Ponorogo, tanggal 29 Desember 2020.

- b. Kantor KSPP Syariah BMT Hasanah Cabang Jabung, terletak di Jl. Raya Jabung-Ponorogo (kompleks Hasna Mart Jabung), Mlarak Ponorogo.
- c. Kantor KSPP Syariah BMT Hasanah Darul Fikri, terletak di kompleks Pondok Pesantren Darul Fikri, Bringin, Kauman, Ponorogo.<sup>5</sup>

#### 4. Kelembagaan KSPP Syariah BMT Hasanah

##### a. Organisasi

KSPP Syariah BMT Hasanah telah berbadan hukum dengan nomor: 554/BH/XVI.21/2011 yang dikeluarkan oleh Kepala Dinas Industri Perdagangan Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Ponorogo pada tanggal 4 April 2011.

##### b. Keanggotaan

Jumlah anggota KSPP Syariah BMT Hasanah sampai tanggal 31 Desember 2019 berjumlah 5.538 anggota dengan rincian anggota pendiri sebanyak 121 orang, dan anggota yang berjumlah 5.417 orang. Pengurus KSPP Syariah BMT Hasanah periode 2019-2020 adalah sebagai berikut:

- 1) Ketua : Sulistio
- 2) Sekretaris : Faruq Ahmad Futaqi, S.E., M.E.
- 3) Bendahara : Drs. Mudiono, M.Pd.

##### c. Dewan Pengawas Syariah

---

<sup>5</sup> Hasil Dokumentasi di BMT Hasanah Ponorogo, tanggal 29 Desember 2020..

1) Dr. Agus Edi Sumanto, M. Ec

2) Sudarmanto, S.Pd

3) Drs. Sunarto

d. Pengelola/ Karyawan *Tamwil*

1) Manajer : Tony Sasono

2) Kepala Keuangan : Dwi Rahayu, S.E

3) Teller/ Admin : Deby Septiana, S.E

: Ayu Riska W, S.E

: Frida Lativatul Ulfa, S.E

: Rusmini, S.Pd

: Feronika, S.E

4) *Account Officer* : Fitri Ainul Fuad

: Fatkur Rohman

: Muhammad Rifa'i, S.H

: Siti Zubaidah, S.Pd, M.Pd

: Linda Dewi Nuryanti, S.E

e. Pengelola *Baitul Maal*

1) Manajer : Kurniadi, A.Md

2) Keuangan : Dwi Rahayu

: Dika S

3) Fundriser : Bambang Setiawan

: Reza Mumtaz.

**5. Produk BMT Hasanah Ponorogo**

- a. Pendanaan
  - 1) Simpanan : *Wadi'ah*
  - 2) Simpanan Berjangka : *Muḍarabah*
  - 3) Tabungan : *Wadi'ah, Muḍarabah.*
- b. Pembiayaan
  - 1) Jual Beli : *Murābahah*
  - 2) Upah : *Ijārah, Ijārah Muntahiya Bi Tamlik*
  - 3) Bagi Hasil : *Muḍarabah, Mushārahah.*
- c. Jasa/Pelengkap
  - 1) *Wakālah*
  - 2) *Rahn*
  - 3) *Qarḍ Al-Hasan.*<sup>6</sup>

## **B. Pembiayaan *Murābahah* Di BMT Hasanah Ponorogo**

### **1. Mekanisme Pembiayaan *Murābahah* di BMT Hasanah Ponorogo**

Salah satu akad yang paling banyak digunakan dalam produk pembiayaan di BMT Hasanah adalah akad *murābahah*. Terdapat beberapa jenis pembiayaan *murābahah* yang ada di BMT Hasanah, seperti *murābahah* barang elektronik, mebel, bahan bangunan, dan juga *murābahah* barang-barang untuk keperluan usaha.

---

<sup>6</sup> Hasil Dokumentasi di BMT Hasanah, tanggal 29 Desember 2020.



Sebelum melaksanakan pembiayaan *murābahah*, nasabah harus mengajukan permohonan pembiayaan dengan melengkapi beberapa persyaratan sebagai berikut:

- a. Fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- b. Fotokopi Kartu Keluarga (KK)
- c. Fotokopi jaminan apabila diperlukan.

Setelah melengkapi beberapa persyaratan di atas, selanjutnya nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan yang telah disediakan oleh BMT Hasanah.<sup>7</sup>

Dalam formulir tersebut memuat beberapa poin penting yang harus diisi oleh nasabah, antara lain:

- a. Pertama : Permohonan Pembiayaan

Pada bagian ini memuat jumlah pengajuan pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, jenis pembiayaan, serta tujuan pembiayaan.

- b. Kedua : Informasi Pemohon

Bagian ini memuat informasi diri pemohon, yang meliputi nama lengkap, jenis kelamin, tempat/ tanggal lahir, status, nama bapak atau ibu kandung, nomor NIK KTP, alamat sesuai KTP, alamat domisili, nomor HP, status tempat tinggal, nama istri/ suami, tempat/ tanggal lahir suami/ istri, dan jumlah anggota keluarga.

- c. Ketiga : Informasi Pekerjaan Pemohon

---

<sup>7</sup> Tony Sasono, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 24 Desember 2020

Informasi pekerjaan pemohon meliputi jenis pekerjaan, nama instansi atau tempat usaha, bidang usaha, lama nasabah bekerja pada instansi atau tempat usaha tersebut, jabatan, serta nomor telepon kantor yang dapat dihubungi.

d. Keempat : Informasi Pekerjaan Suami atau Istri

Poin-poin yang terdapat pada bagian ini sama dengan poin yang terdapat dalam informasi pekerjaan pemohon

e. Kelima : Informasi Pembiayaan Tempat Lain

Pada poin ini memuat keterangan yang dibutuhkan apabila nasabah mempunyai pembiayaan di tempat lain. Informasi yang dimuat meliputi nama bank ataupun lembaga keuangan bukan bank tempat nasabah memperoleh pembiayaan, plafon pinjaman, jumlah angsuran, serta tanggal dibuatnya akad.

f. Keenam : Informasi Keuangan Pribadi

Informasi keuangan pribadi meliputi penghasilan pemohon setiap bulannya, penghasilan pasangan pemohon setiap bulan, penghasilan tambahan jika ada, omset usaha setiap hari atau setiap bulan jika ada, beban hidup setiap bulan, beban hutang setiap bulan, dan sisa penghasilan setiap bulan.

g. Ketujuh : Informasi Data Agunan

Pada bagian ini memuat informasi ada atau tidaknya agunan, jenis agunan, data agunan secara detail, serta kepemilikan agunan.

h. Kedelapan : Informasi Keluarga Dekat Tidak Serumah

Pada bagian ini, nasabah harus mencantumkan informasi anggota keluarga yang tidak serumah. Informasi tersebut meliputi nama lengkap, hubungan nasabah dengan orang yang namanya dicantumkan, alamat, serta nomor telepon.

i. Kesembilan : Pernyataan Pemohon

Pada bagian ini nasabah menyatakan bahwa semua informasi yang diberikan adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan. Nasabah mengizinkan pihak BMT Hasanah memeriksa keseluruhan informasi kepada orang lain tanpa batas. Selain itu, nasabah juga menyatakan kesediaannya untuk patuh pada peraturan dan persyaratan yang ditentukan oleh BMT Hasanah. Setelah pernyataan pemohon, terdapat tempat dan tanggal pengisian surat permohonan pembiayaan serta tanda tangan pemohon, suami atau istri pemohon, dan penerima surat permohonan pembiayaan.

j. Kesepuluh : Persetujuan Surat Permohonan Pembiayaan

Bagian terakhir dalam surat permohonan pembiayaan ini adalah tanda tangan dari marketing, manajer, serta pengurus.

Pada surat permohonan pembiayaan ini disertai dengan lampiran yang berisi spesifikasi barang yang dipesan oleh pemohon, dan spesifikasi usaha pemohon. Spesifikasi barang meliputi jenis barang, merk dan tipe barang, ukuran dan warna, *supplier* barang, harga pokok barang, tujuan pengiriman, ongkos kirim barang jika ada, harga jual BMT, besar angsuran pertama, dan besar angsuran setelahnya. Sementara

pada bagian spesifikasi usaha terdapat informasi tentang jenis usaha, tempat usaha, omset usaha, laba usaha, serta estimasi nisbah bagi hasil BMT.<sup>8</sup>

Apabila nasabah telah mengisi formulir permohonan pembiayaan dan menyerahkan persyaratan sebagaimana disebutkan di atas, selanjutnya pihak admin akan melakukan pengecekan persyaratan administrasi tersebut. Apabila persyaratan administrasi telah sesuai, selanjutnya persyaratan tersebut diserahkan kepada *Account Officer* untuk ditentukan jadwal survey.

Setelah ditentukan jadwal survey oleh *Account Officer*, maka pada hari yang telah ditentukan tim marketing BMT Hasanah akan melakukan survey ke kediaman nasabah. Survey ini dilakukan untuk memastikan kebenaran informasi yang disampaikan oleh nasabah, meskipun tidak semua nasabah ketika mengajukan pembiayaan akan disurvey. Bagi nasabah lama yang sudah sering mengajukan pembiayaan, tidak akan dilakukan survey. Sementara bagi nasabah baru, akan dilakukan survey untuk memastikan kebenaran data yang disampaikan. Setelah survey dilaksanakan, selanjutnya data-data yang diperoleh disampaikan kepada manajer untuk kemudian ditentukan apakah pengajuan pembiayaan nasabah yang bersangkutan diterima atau tidak. Apabila pengajuan pembiayaan diterima, selanjutnya dari pihak BMT Hasanah akan melakukan pembelian barang sesuai dengan spesifikasi

---

<sup>8</sup> Surat Permohonan Pembiayaan BMT Hasanah.

yang diinginkan oleh nasabah. Setelah dilakukan pembelian barang yang diinginkan oleh nasabah, maka selanjutnya dibuatlah akad *murābahah* oleh admin BMT Hasanah untuk kemudian ditandatangani oleh kedua belah pihak beserta para saksi. Penyerahan barang yang menjadi objek *murābahah* dilakukan bersamaan dengan penandatanganan akad *murābahah*.<sup>9</sup>

Terdapat model *murābahah* lain yang juga diterapkan dalam pelaksanaan pembiayaan di BMT Hasanah, yakni dengan menggunakan akad *murābahah bil wakalah*. Akad *murābahah bil wakalah* merupakan akad yang mana pihak bank mewakilkan kepada nasabah ataupun kepada orang lain dalam melakukan pembelian barang untuk dan atas nama bank tersebut. Setelah barang yang menjadi objek *murābahah* telah dibeli, selanjutnya dilakukan penandatanganan akad *murābahah* antara bank dengan nasabah.<sup>10</sup>

Prosedur pembiayaan dengan menggunakan akad *murābahah bil wakalah* hampir sama dengan prosedur pembiayaan *murābahah*, yakni dimulai dengan pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah. Setelah mengajukan permohonan pembiayaan, kemudian dilanjutkan dengan survey oleh pihak BMT Hasanah guna memastikan kebenaran informasi yang disampaikan nasabah dalam surat permohonan

---

<sup>9</sup> Tony Sasono, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 24 Desember 2020.

<sup>10</sup> Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 96.

pembiayaan. Hasil survey kemudian disampaikan kepada manajer BMT Hasanah untuk menentukan apakah permohonan pembiayaan nasabah yang bersangkutan disetujui atau tidak. Apabila permohonan pembiayaan disetujui, selanjutnya dilakukan penandatanganan akad *wakalah*. Dalam hal ini, yang menjadi wakil dari BMT Hasanah dalam melakukan pembelian barang bisa nasabah yang bersangkutan atau bisa juga diwakilkan kepada orang lain yang ditunjuk oleh BMT Hasanah. Wakil dalam akad *murābahah bil wakalah* bertugas membeli barang yang menjadi objek *murābahah*. Setelah barang dibeli oleh si wakil dan barang secara prinsip telah menjadi milik BMT Hasanah, selanjutnya dilakukanlah penandatanganan akad *murābahah*.

Akad *murābahah bil wakalah* biasa digunakan ketika ada nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan modal usaha. Dalam hal nasabah mengajukan permohonan pembiayaan untuk modal usaha, nasabah bertindak sebagai wakil dari pihak BMT Hasanah untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah bersangkutan.<sup>11</sup>

## **2. Mekanisme Pemberian Diskon dalam Akad *Murābahah* di BMT Hasanah Ponorogo**

Untuk mempermudah dalam pelaksanaan pembiayaan *murābahah*, BMT Hasanah menjalin kerjasama dalam bentuk perjanjian tertulis dengan beberapa *supplier* antara lain: Samijaya Elektronik, Maju

---

<sup>11</sup> Tony Sasono, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 24 Desember 2020.



Hardware, Ajisentosa Mebel, Dwilestari Mebel, dan lain sebagainya. Dari adanya kerja sama tersebut BMT Hasanah mendapatkan *member card*, sehingga ketika melakukan transaksi jual beli BMT Hasanah mendapatkan harga grosir (ada potongan harga) dari *supplier*.

Diskon yang diberikan *supplier* kemudian menjadi milik BMT Hasanah, dengan pertimbangan bahwa diskon diberikan *supplier* karena sudah ada kerja sama antara BMT Hasanah dengan *supplier* sebelumnya.

Manajer BMT Hasanah Tony Sasono mengatakan:

“Diskon menjadi miliknya BMT ya karena kita sudah kerjasama dengan *supplier*. Dan itu memang diberikan untuk kita. Kalau tidak kerjasama tidak mungkin diskon itu diberikan. Jadi karena kita sudah ada kerjasama sebelumnya, kita punya member disitu sehingga kita dapat harga grosir dari *supplier*. Dan harga yang kita dapatkan sudah pasti berbeda dengan harga yang diberikan *supplier* kepada *end user* (konsumen). Tapi kembali lagi yang perlu dipahami disini bahwa diskon itu diberikan atas dasar kerjasama yang telah terjalin antara BMT Hasanah dengan *supplier*.”<sup>12</sup>

Keterangan serupa juga disampaikan oleh tim marketing BMT Hasanah Muhammad Rifa’i, ia mengatakan:

“Jadi kalau misalkan ada pengajuan pembiayaan yang sudah ACC, kita beli barang ke *supplier*. Contohnya kemarin ada nasabah yang mengajukan pembiayaan HP, setelah disetujui kita belanja ke *supplier*, dan kita dapat diskon. Tapi tidak semua merk HP itu ada diskonnya, hanya HP tertentu seperti Oppo, Vivo, dan Realme. Diskon itu nantinya masuk ke BMT. Dan memang diskon itu tidak kami sampaikan kepada nasabah. Diskon itu kan diberikan karena BMT sudah kerjasama dengan *supplier*, bukan tiba-tiba *supplier* ngasih diskon ke kita”.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Tony Sasono, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 19 Desember 2020.

<sup>13</sup> Muhammad Rifa’i, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 19 Desember 2020.

Dari hasil wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwasanya dalam hal adanya diskon yang diberikan oleh *supplier*, diskon tersebut dimiliki oleh BMT Hasanah dengan pertimbangan bahwa diskon diberikan karena telah ada kerja sama sebelumnya antara BMT Hasanah dengan *supplier*.

Sebagaimana disampaikan pada sub-bab sebelumnya, bahwa BMT Hasanah juga menerapkan pembiayaan *murābahah bil wakalah*. Lazimnya akad ini digunakan apabila nasabah mengajukan permohonan pembiayaan *murābahah* guna modal usaha. Dalam kondisi demikian, yang menjadi wakil dari BMT Hasanah dalam melakukan pembelian barang adalah nasabah yang bersangkutan. Ketika nasabah melakukan pembelian, tak jarang pula nasabah mendapat diskon dari *supplier*. Diskon diberikan karena pembelian barang dalam jumlah yang besar, ataupun karena nasabah sudah berlangganan di *supplier* tersebut. Dengan adanya diskon tersebut secara otomatis mengurangi harga pokok BMT Hasanah, karena harga pokok yang tertera dalam akad adalah harga setelah diskon sesuai dengan nota yang diberikan kepada BMT Hasanah. Kemudian pihak BMT Hasanah akan menambahkan margin yang nantinya menjadi Harga Pokok Penjualan (HPP). Manajer BMT Hasanah, Tony Sasono mengatakan:

“Kalau dalam akad *murābahah bil wakalah* diskon yang dikasih *supplier* itu kita berikan kepada nasabah. Setelah nasabah belanja, nanti dia menyerahkan nota pembelian ke kita. Dan harga yang tertera dalam nota itu adalah harga beli setelah diskon. Jadi adanya

diskon yang diberikan *supplier* itu sudah secara otomatis mengurangi harga pokok kita (BMT Hasanah). Seperti kemarin, ada nasabah yang beli beras dalam jumlah banyak, sekitar 1 ton. Karena belinya banyak otomatis dapat diskon dari *supplier*, dan diskon itu mengurangi harga pokok kita. Dari harga pokok itu kemudian kita menambahkan margin yang nantinya menjadi Harga Pokok Penjualan (HPP).”<sup>14</sup>

Selain melakukan wawancara dengan pihak BMT Hasanah, peneliti juga melakukan wawancara dengan tiga nasabah yang melakukan akad *murābahah bil wakalah*. Data yang peneliti peroleh dari wawancara tersebut adalah sebagai berikut:

- Nasabah pertama bernama Ibu Rusmini, salah satu nasabah BMT Hasanah yang mengajukan pembiayaan untuk modal usaha. Beliau merupakan seorang pedagang kelapa di pasar Gandu, Mlarak, Ponorogo. Beliau mengajukan permohonan pembiayaan ke BMT Hasanah untuk membeli kelapa senilai Rp. 1.000.000 (satu juta rupiah), setelah pengajuan pembiayaan diterima kemudian dilakukan penandatanganan akad *wakalah* sekaligus penyerahan uang. Setelah menerima uang tersebut, beliau kemudian membeli barang dagangan berupa kelapa kepada *supplier* yang biasa memasok. Karena telah berlangganan dengan *supplier* tersebut, beliau mendapatkan potongan harga dari *supplier*. Menurut keterangan Bu Rusmini, karena beliau mendapat harga yang lebih murah, beliau bisa membeli kelapa dalam jumlah lebih banyak daripada yang seharusnya. Setelah melakukan pembelanjaan, beliau menyerahkan

---

<sup>14</sup> Tony Sasono, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 24 Desember 2020.

- nota pembelian kepada tim marketing BMT Hasanah. Kemudian dibuatlah akad *murābahah* dan dilakukan penandatanganan akad. Menurut keterangan dari beliau, harga yang tercantum dalam akad *murābahah* adalah harga pokok (yaitu sebesar Rp 1.000.000) ditambah keuntungan Rp 200.000 (Dua Ratus Ribu Rupiah) sehingga harga jual menjadi Rp 1.200.000. (Satu Juta Dua Ratus Ribu Rupiah) dan dicicil selama 10 bulan, dengan besar angsuran Rp 120.000 (Seratus Dua Puluh Ribu Rupiah) setiap bulannya.<sup>15</sup>
- Nasabah kedua bernama Ibu Rujinem, salah seorang pedagang di pasar Gandu, Mlarak, Ponorogo. Beliau mengajukan permohonan pembiayaan kepada BMT Hasanah untuk membeli keperluan dagang senilai Rp 1.000.000 (satu juta rupiah). Permohonan pembiayaan beliau disetujui oleh manajer BMT Hasanah, kemudian dilakukan penandatanganan akad *wakalah* sekaligus penyerahan uang untuk membeli keperluan dagang. Setelah dilakukan pembelian, kemudian beliau menyerahkan nota pembelian kepada tim marketing BMT Hasanah untuk kemudian dibuatkan akad *murābahah*, dengan harga pokok yang tercantum adalah harga sesuai dengan yang terdapat dalam nota tersebut yaitu senilai Rp 1.000.000 (satu juta rupiah)

---

<sup>15</sup> Rusmini, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 6 Januari 2021

ditambah dengan keuntungan BMT Hasanah senilai Rp 200.000 (Dua Ratus Ribu Rupiah) dan dicicil dalam waktu 10 bulan.<sup>16</sup>

- Nasabah ketiga bernama Bapak Wito, salah satu nasabah BMT Hasanah yang mengajukan permohonan pembiayaan almari. Almari yang beliau inginkan tersebut terdapat di Restu Meubel yang beralamat di Jl. Raya Bajang-Mlarak. Karena beliau sudah menentukan almari yang diinginkan, maka pembiayaan beliau menggunakan akad *murabahah bil wakalah* yang mana beliau sendiri yang membeli barang tersebut. Dikarenakan beliau sudah berlangganan di Restu Meubel, maka beliau mendapat diskon dari *supplier*. Berdasarkan hasil wawancara dengan beliau, diketahui harga asli almari tersebut adalah Rp 2.100.000 (Dua Juta Seratus Ribu Rupiah). Dikarenakan beliau sudah berlangganan di toko tersebut, maka beliau mendapat diskon sebesar Rp 100.000 (Seratus Ribu Rupiah), sehingga harga almari tersebut menjadi Rp 2.000.000 (Dua Juta Rupiah). Setelah membeli almari tersebut, kemudian beliau menyerahkan nota pembelian kepada tim marketing BMT Hasanah dengan harga yang tercantum adalah Rp 2.000.000 (Dua Juta Rupiah). Kemudian dilakukan penandatanganan akad

---

<sup>16</sup> Rujinem, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 6 Januari 2021

*murābahah* dengan harga pokok senilai Rp 2.000.000 (Dua Juta Rupiah) dan margin Rp 500.000 (Lima Ratus Ribu Rupiah).<sup>17</sup>

Dari pemaparan data hasil wawancara dengan beberapa nasabah di atas, dapat disimpulkan bahwa dalam hal adanya diskon dalam akad *murābahah bil wakalah* diskon yang didapat dari *supplier* diberikan kepada nasabah, karena diskon tersebut secara otomatis mengurangi harga pokok BMT Hasanah.

Apabila dikaitkan dengan mekanisme pembiayaan *murābahah*, maka pemberian diskon oleh *supplier* ini terjadi pada saat proses pembelanjaan barang, yaitu sebelum dilakukan penandatanganan akad *murābahah* antara BMT Hasanah dengan nasabah. Diskon tersebut kemudian dimiliki oleh BMT Hasanah, sementara pada akad *murābahah bil wakalah* diskon diberikan kepada nasabah karena pemberian diskon oleh *supplier* secara otomatis mengurangi harga pokok BMT Hasanah.

### **3. Penentuan Harga Dan Keuntungan Dalam Akad *Murābahah* Di BMT Hasanah Ponorogo**

*Murābahah* merupakan jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan margin yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *Natural Certainly Contracts*, karena dalam *murābahah* ditentukan berapa keuntungan yang ingin diperoleh. Karena dalam definisinya disebut adanya keuntungan yang disepakati, maka

---

<sup>17</sup> Wito, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 6 Januari 2021.



karakteristik *murābahah* si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan jumlah keuntungan yang ditambahkan dalam pembiayaan tersebut.<sup>18</sup>

Dalam pelaksanaan pembiayaan *murābahah* di BMT Hasanah, sebelum nasabah mengajukan permohonan pembiayaan lazimnya nasabah terlebih dahulu bertanya kepada tim marketing BMT Hasanah terkait dengan barang yang dikehendaki oleh nasabah. Pada umumnya, nasabah meminta informasi terkait dengan harga dari barang yang dikehendaki beserta dengan besarnya angsuran yang harus dibayar nasabah setiap bulannya. Terkait dengan penentuan harga dan keuntungan dalam pembiayaan *murābahah*, manajer BMT Hasanah Tony Sasono mengatakan:

“Dalam pembiayaan *murābahah* yang kita terapkan di BMT Hasanah, sebelum ada kesepakatan tentunya proses tawar menawar itu bisa dilakukan dan lazim dalam transaksi jual beli. Jadi, sebelum mengajukan permohonan pembiayaan biasanya nasabah sudah tanya-tanya dulu terkait barang yang dia mau ke tim marketing kita. Mulai dari harga sampai angsuran yang harus dia bayarkan setiap bulan. Jadi sebelum adanya akad atau kesepakatan itu, nasabah sudah tanya-tanya dulu, nanti kita sampaikan harga beli kita dari toko sama angsurannya. Nah disini biasanya nasabah menawar ke kita kalau dirasa memberatkan. Jadi harga yang kita cantumkan di akad adalah harga beli kita dari toko ditambah dengan keuntungan sesuai kesepakatan tadi.<sup>19</sup>

Informasi serupa juga disampaikan oleh salah satu tim marketing BMT Hasanah Muhammad Rifa’i, ia mengatakan:

---

<sup>18</sup> Adimarwan Karim, *Bank Islam; Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 103.

<sup>19</sup> Tony Sasono, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 24 Desember 2020.

“Kalau di kita (BMT Hasanah) memang begitu, nasabah biasanya tanya-tanya ke kita dulu. Tanya berapa harganya, angsurannya berapa, dan mereka pun kadang masih nawar juga, akhirnya nanti kita turunkan angsurannya. Setelah mencapai kesepakatan baru mereka mengajukan pembiayaan. Setelah pengajuan pembiayaan disetujui, barang kemudian dibelikan, terus dari admin akan membuat akad. Dan memang waktu penyerahan dan penandatanganan akad kami tidak menyampaikan berapa keuntungan kita, karena di akad kan sudah ada. Tapi tidak menutup kemungkinan, kalau nasabah tanya ya tetap kita sampaikan. Tapi kembali lagi, biasanya nasabah itu sudah tanya-tanya dulu pas pengajuan, atau sebelum pengajuan biasanya nasabah sudah menghubungi kita tanya soal barang yang diinginkan. Nanti kita kasih tau harga yang dari toko sekaligus angsurannya, meski tidak kita sebutkan persentase keuntungannya tapi nasabah biasanya menghitung sendiri keuntungan kita. Seperti kemarin ada nasabah kita yang mau mengajukan pembiayaan HP iPhone, sebelumnya dia sudah menghubungi saya lewat WhatsApp (WA) tanya tentang harga HP iPhone. Ya kemudian saya kirim brosur harga iPhone dari tokonya, kemudian saya sampaikan angsurannya.”<sup>20</sup>

Dari pemaparan manajer dan tim marketing BMT Hasanah tersebut dapat diketahui bahwa dalam praktiknya nominal keuntungan dalam akad *murābahah* tidak secara eksplisit disampaikan. Tim marketing hanya menyampaikan harga beli dan besar angsuran setiap bulannya, namun masih dimungkinkan adanya proses tawar menawar terhadap besarnya angsuran.

Berikut adalah salah satu bukti yang diberikan tim marketing BMT Hasanah kepada peneliti:

Gambar 3.1

---

<sup>20</sup> Muhammad Rifa'i, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 21 Desember 2020.



Dalam gambar 3.1 tersebut, terdapat nasabah yang diketahui bernama Ibu Ida bertanya tentang harga HP iPhone. Kemudian dari pihak BMT Hasanah mengirimkan brosur harga HP iPhone yang berasal dari toko (setelah dikonfirmasi foto yang dikirimkan tersebut merupakan brosur harga HP iPhone dari toko (*supplier*)). Setelah memperoleh informasi harga HP iPhone dari toko, Ibu Ida menanyakan besar angsuran yang harus dibayar setiap bulannya apabila ia memilih HP iPhone dengan harga Rp 12.599.000 (Dua Belas Juta Lima Ratus Sembilan Puluh Sembilan Ribu Rupiah) dengan memberi uang muka sebesar Rp 5.000.000 (Lima Juta Rupiah). Sehingga jumlah pembiayaan Ibu Ida adalah sebesar Rp 7.599.000 (Tujuh Juta Lima Ratus Sembilan Puluh

Sembilan Ribu Rupiah). Kemudian pihak BMT Hasanah menyampaikan bahwa angsuran yang harus dibayarkan adalah senilai Rp 950.000 (Sembilan Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah) dalam jangka waktu 10 bulan. Sehingga menurut keterangan dari Muhammad Rifa'i, dari informasi yang disampaikan tersebut nasabah sudah bisa menghitung keuntungan BMT Hasanah dalam akad *murābahah* ini.<sup>21</sup>

Selain melakukan wawancara dengan manajer dan tim marketing BMT Hasanah, peneliti juga melakukan wawancara dengan beberapa nasabah yang mengajukan pembiayaan *murābahah* kepada BMT Hasanah, pada tanggal 18 Desember 2020, di kediaman masing-masing nasabah. Berikut adalah data yang dapat peneliti sajikan berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah BMT Hasanah:

Ida mengatakan bahwa:

“Ibu Ida merupakan salah satu nasabah BMT Hasanah, bekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS). Beliau menginginkan HP Apple, kemudian menghubungi tim marketing BMT Hasanah Muhammad Rifa'i melalui WhatsApp dengan tujuan menanyakan harga dari HP Apple. Kemudian Muhammad Rifa'i mengirimkan brosur harga HP Apple dari toko kepada Ibu Ida. Setelah mengetahui harga Apple, beliau memilih HP Apple seharga Rp 12.599.000 (Dua Belas Juta Lima Ratus Sembilan Puluh Sembilan Ribu Rupiah). Beliau juga menyampaikan akan memberikan DP Rp 5.000.000 (Lima Juta Rupiah), selanjutnya Muhammad Rifa'i menyampaikan besar angsuran setiap bulannya yaitu Rp 950.000 (Sembilan Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah) dalam waktu 10 bulan. Ibu Ida menyetujui hal tersebut, kemudian dilakukan pembelian barang dan penandatanganan akad.”<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> Muhammad Rifa'i, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 19 Desember 2020.

<sup>22</sup> Ida, *Hasil Wawancara*, Ponorog, 19 Desember 2020.

Lili mengatakan bahwa:

“Bu Lili merupakan nasabah dari BMT Hasanah Ponorogo, salah seorang pedagang ayam di pasar Siman Ponorogo. Beliau menyampaikan bahwasanya beliau mengajukan permohonan pembiayaan HP Infinix Smart 4 kepada BMT Hasanah Ponorogo. Sebelum mengajukan permohonan pembiayaan, beliau bertanya kepada tim marketing BMT Hasanah terkait harga HP Infinix Smart 4 beserta besar angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya. Lalu dari tim marketing menyampaikan bahwa harga HP Infinix Smart 4 dari *supplier* adalah senilai Rp 1.070.000 (Satu Juta Tujuh Puluh Ribu Rupiah) dengan besar angsuran Rp 160.000 (Seratus Enam Puluh Ribu Rupiah) setiap bulannya selama 10 bulan. Setelah mendapat informasi terkait HP Infinix Smart 4 tersebut, beliau kemudian menyampaikan kepada tim marketing BMT Hasanah bahwa beliau hendak mengajukan permohonan pembiayaan HP Infinix Smart 4.”<sup>23</sup>

Heli Susana mengatakan:

“Beliau merupakan pegawai di salah satu toko bangunan yang ada di Jabung Ponorogo. Beliau membutuhkan laptop untuk keperluan sekolah putranya. Kemudian beliau menghubungi Muhammad Rifa’i yang merupakan tim marketing BMT Hasanah untuk area Jabung untuk menanyakan harga laptop. Setelah itu, Muhammad Rifa’i mengirimkan brosur harga laptop dari toko (*supplier*). Kemudian beliau memilih laptop acer, dengan harga kisaran Rp 1.000.000 (Satu Juta Rupiah). Beliau menyampaikan bahwa beliau akan membayar DP senilai Rp.300.000 (Tiga Ratus Ribu Rupiah). Kemudian Muhammad Rifa’i sebagai tim marketing menyampaikan bahwa besar angsuran yang harus dibayarkan adalah Rp.128.000 (Seratus Dua Puluh Delapan Ribu Rupiah) selama 10 bulan. Setelah itu, beliau kemudian mengajukan pembiayaan kepada BMT Hasanah.”<sup>24</sup>

Ana mengatakan bahwa:

“Bu Ana merupakan salah satu nasabah yang mengajukan pembiayaan *murabahah* kepada BMT Hasanah, beliau memiliki usaha warung kopi. Beliau mengajukan permohonan pembiayaan mesin cuci merk Polytron yang diketahui harga aslinya senilai Rp 1.200.000 (Satu Juta Dua Ratus Ribu Rupiah). Setelah

---

<sup>23</sup> Lili, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 19 Desember 2020.

<sup>24</sup> Heli Susana, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 19 Desember 2020.



menyampaikan harga pokok, Muhammad Rifa'i sebagai tim marketing BMT Hasanah menyampaikan besar angsuran yang harus dibayarkan, yaitu senilai Rp 155.000 (Seratus Lima Puluh Lima Ribu Rupiah) setiap bulan dalam jangka waktu 10 bulan. Karena merasa keberatan, kemudian beliau menawar besar angsuran tersebut hingga menemui kesepakatan besar angsuran Rp 150.000 (Seratus Lima Puluh Ribu Rupiah) dalam waktu 10 bulan. Setelah menemui kesepakatan, kemudian beliau mengajukan permohonan pembiayaan.”<sup>25</sup>

Wito menyampaikan bahwa:

“Beliau merupakan salah satu nasabah BMT Hasanah yang mengajukan permohonan pembiayaan almari senilai Rp. 2.000.000 (Dua Juta Rupiah). Akad yang digunakan pada pembiayaan ini adalah akad *murābahah bil wakalah*. Pada mulanya, besar keuntungan yang disampaikan oleh tim marketing BMT Hasanah adalah Rp 560.000 (Lima Ratus Enam Puluh Ribu Rupiah), sehingga total harga jual adalah Rp 2.560.000 (Dua Juta Lima Ratus Enam Puluh Ribu Rupiah) dan dicicil dalam jangka waktu 10 bulan. Setelah dihitung, besar angsurannya adalah Rp 256.000 (Dua Ratus Lima Puluh Enam Ribu Rupiah) setiap bulannya. Kemudian beliau menawar hingga tercapai kesepakatan besar angsuran setiap bulan adalah Rp 250.000 (Dua Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah) dalam jangka waktu 10 bulan.”<sup>26</sup>

Dari hasil wawancara dengan nasabah di atas terdapat kesamaan informasi yang disampaikan, yaitu bahwa sebelum mengajukan permohonan pembiayaan nasabah sudah meminta informasi kepada tim marketing BMT Hasanah terkait dengan harga dan besar angsuran yang harus dibayarkan nasabah setiap bulannya. Setelah mendapat informasi yang diinginkan dan nasabah menyepakati besar angsuran yang harus dibayarkan setiap bulan, maka proses dilanjutkan ke pengajuan permohonan pembiayaan.

---

<sup>25</sup> Ana, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 19 Desember 2020.

<sup>26</sup> Wito, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 6 Januari 2021.



Apabila pengajuan permohonan pembiayaan disetujui oleh manajer dan jaminan telah diserahkan, selanjutnya dilakukan pembelanjaan barang oleh staf BMT Hasanah sesuai dengan spesifikasi yang diminta oleh nasabah. Setelah barang dibeli, kemudian dari pihak admin BMT Hasanah akan membuat akad *murābahah* untuk selanjutnya ditandatangani oleh kedua belah pihak beserta para saksi.<sup>27</sup>

Dalam akad *murābahah* memuat beberapa poin penting yang meliputi judul akad, pembukaan, identitas para pihak, latar belakang, pasal-pasal yang berkaitan dengan perjanjian *murābahah*, serta tanda tangan para pihak.

Bagian pertama dari akad merupakan judul yang menerangkan bahwa perjanjian tersebut merupakan perjanjian pembiayaan *murābahah*. Setelah menerangkan judul perjanjian, terdapat bagian pembukaan yang menjelaskan tentang gambaran isi perjanjian, dan juga hari serta tanggal dibuatnya perjanjian. Selain itu, pada akad ini juga menjelaskan identitas para pihak yang membuat perjanjian. Para pihak yang dimaksud dalam perjanjian ini adalah manajer selaku pengelola BMT Hasanah dan nasabah.

Bagian selanjutnya dari perjanjian ini adalah latar belakang yang menjelaskan alasan dibuatnya perjanjian dan juga ketentuan-ketentuan pelaksanaan perjanjian. Pada perjanjian ini juga memuat sembilan pasal yang berkaitan dengan pembiayaan *murābahah*. Pasal 1 menjelaskan

---

<sup>27</sup> Muhammad Rifa'i, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 19 Desember 2020

tentang harga jual dalam akad *murābahah*, yang diperinci menjadi harga pokok dan keuntungan BMT Hasanah. Sementara dalam pasal 2 dijelaskan tentang jangka waktu pembayaran seluruh kewajiban pihak kedua (nasabah) kepada pihak pertama (BMT Hasanah), tanggal jatuh tempo serta cara pembayaran kewajiban nasabah.<sup>28</sup>

Pada pasal 3 menerangkan identitas dari jaminan yang dijaminakan oleh nasabah. Kemudian pada pasal 4 memuat perjanjian bahwa apabila terjadi keterlambatan pembayaran dikarenakan adanya kesengajaan dan atau itikad kurang baik oleh pihak kedua yang dapat merugikan pihak pertama, maka pihak kedua menyanggupi untuk mengganti kerugian sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Terkait biaya pelaksanaan perjanjian diatur dalam pasal 5. Biaya pelaksanaan perjanjian meliputi biaya administrasi pembiayaan, biaya materai, dan biaya lain yang dibutuhkan. Selanjutnya pada pasal 6 mengatur bahwa pihak pertama berhak untuk menuntut atau menagih pembayaran kepada pihak kedua atas seluruh jumlah hutang pihak kedua berdasarkan perjanjian tanpa diperlukan adanya surat pemberitahuan, surat teguran, atau surat lainnya apabila terjadi peristiwa-peristiwa sebagaimana disebutkan dalam perjanjian.<sup>29</sup>

Pasal 7 memuat pernyataan pihak kedua yang berkaitan dengan perjanjian dan pelaksanaannya. Apabila terdapat perselisihan, maka

---

<sup>28</sup> Hasil Dokumentasi di BMT Hasanah Ponorogo, tanggal 29 Desember 2020.

<sup>29</sup> Hasil Dokumentasi di BMT Hasanah Ponorogo, tanggal 29 Desember 2020.

diselesaikan sesuai yang terdapat pada perjanjian yaitu pada pasal 8. Dalam pasal 8 ini, dijelaskan apabila terjadi perselisihan antara pihak pertama dan pihak kedua, maka akan diselesaikan secara musyawarah dan mufakat. Jika musyawarah ini tidak menemui kesepakatan, maka penyelesaian sengketa dilakukan di Pengadilan Agama. Pasal terakhir yaitu pasal 9 yang berisi penutup. Pasal ini berisi ketentuan bahwa apabila terdapat hal-hal yang belum diatur dalam perjanjian, maka para pihak akan mengaturnya secara musyawarah untuk mufakat dalam suatu *addendum*, dan masih menjadi satu kesatuan yang tak terpisahkan dari perjanjian.

Setelah menerangkan pasal-pasal tersebut, selanjutnya pada bagian terakhir dari perjanjian ini berisi tanda tangan para pihak, yaitu manajer BMT Hasanah dan juga nasabah yang bersangkutan beserta dengan 2 (dua) orang saksi.<sup>30</sup>

Terkait dengan bunyi pasal 1 serta pasal 2 yang terdapat dalam akad, peneliti telah melakukan wawancara dengan beberapa nasabah. Berikut adalah data yang peneliti peroleh dari wawancara dengan nasabah:

Siti Aisyah mengatakan

“Beliau merupakan nasabah BMT Hasanah, memiliki usaha produksi tempe. Beliau mengajukan pembiayaan HP Xiaomi Redmi 9. Sebelumnya beliau telah menghubungi Muhammad Rifa’i melalui WhatsApp menanyakan tentang harga HP Xiaomi. Kemudian

---

<sup>30</sup> Hasil Dokumentasi di BMT Hasanah Ponorogo, tanggal 29 Desember 2020.

Muhammad Rifa'i sebagai tim marketing BMT Hasanah mengirimkan brosur HP dari *supplier*. Kemudian beliau memilih HP Xiaomi Redmi 9 seharga Rp 1.700.000 (Satu Juta Tujuh Ratus Ribu Rupiah). Selanjutnya Muhammad Rifa'i menyampaikan besar angsuran kepada Ibu Siti Aisyah, yaitu senilai Rp 250.000 (Dua Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah) selama 10 bulan, dan beliau menyetujuinya. Menurut keterangan dari beliau, sebelum melakukan penandatanganan akad beliau membaca sekilas isi perjanjian tersebut. Dalam perjanjian tersebut tertera harga jual senilai Rp.2.500.000 dan dicicil dalam jangka waktu 10 bulan.”<sup>31</sup>

Tarba'i mengatakan bahwa:

“Pak Tarba'i merupakan nasabah BMT Hasanah, bekerja sebagai produsen tempe. Beliau mengajukan pembiayaan HP merk Realme C3 seharga Rp 1.699.000 (Satu Juta Enam Ratus Sembilan Puluh Sembilan Ribu Rupiah) dengan memberikan DP senilai Rp 500.000 (Lima Ratus Ribu Rupiah). Kemudian Muhammad Rifa'i selaku tim marketing BMT Hasanah menyampaikan bahwa besar angsuran yang harus dibayarkan adalah senilai Rp 265.000 (Dua Ratus Enam Puluh Lima Ribu Rupiah) dalam jangka waktu 6 bulan. Beliau menyetujui besar angsuran tersebut, kemudian beliau mengajukan permohonan pembiayaan HP Realme C3 melalui Muhammad Rifa'i selaku tim marketing BMT Hasanah. Ketika melakukan penandatanganan akad beliau tidak membaca secara detail berapa keuntungan yang diperoleh BMT Hasanah, namun besar angsuran yang dibayarkan setiap bulannya sesuai dengan yang disampaikan oleh Muhammad Rifa'i yaitu sebesar Rp 265.000 setiap bulannya.”<sup>32</sup>

Istiqomah mengatakan bahwa:

“Beliau merupakan nasabah BMT Hasanah yang mengajukan pembiayaan kulkas merk Polytron. Muhammad Rifa'i menyampaikan bahwa kulkas tersebut seharga Rp 1.400.000 (Satu Juta Empat Ratus Ribu Rupiah) dengan besar angsuran Rp 210.000 (Dua Ratus Sepuluh Ribu Rupiah) dalam jangka waktu 10 bulan. Beliau menyetujui besar angsuran tersebut, kemudian dilakukan pembelian barang dan penandatanganan akad sekaligus penyerahan barang. Menurut beliau, ketika menandatangani akad

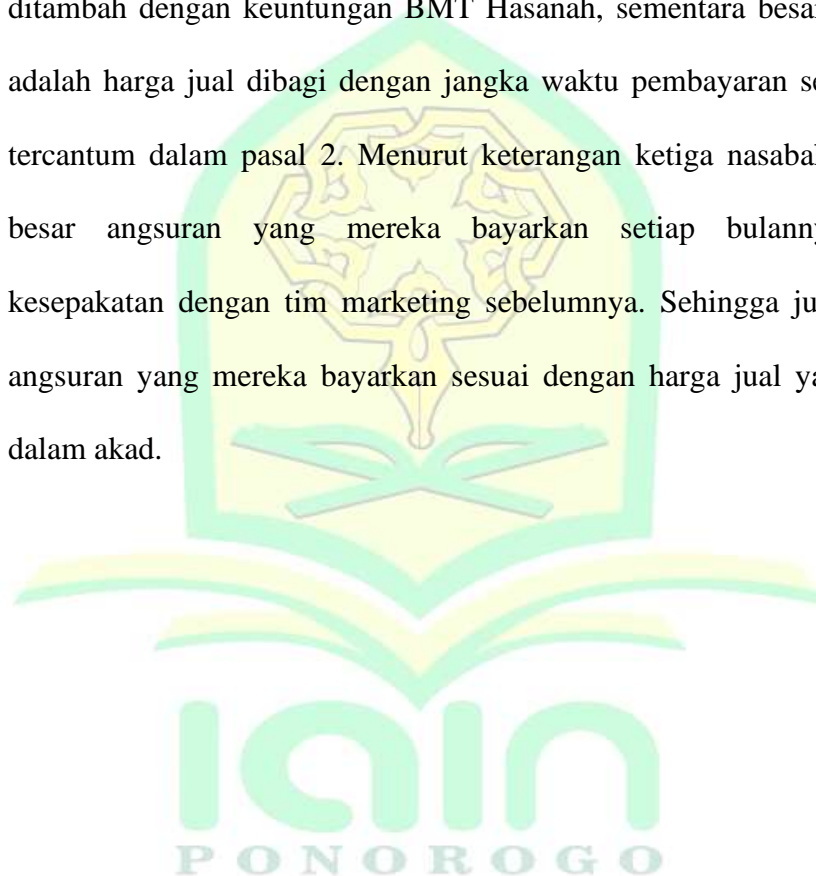
---

<sup>31</sup> Siti Aisyah, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 19 Desember 2020

<sup>32</sup> Tarba'i, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 19 Desember 2020.

beliau hanya membaca harga jualnya saja, yaitu senilai Rp 2.100.000.”<sup>33</sup>

Dari wawancara dengan beberapa nasabah tersebut, dapat diketahui bahwa harga yang tercantum pada pasal 1 adalah sesuai dengan kesepakatan antara nasabah dan tim marketing sebelumnya. Harga jual yang tercantum dalam pasal 1 adalah akumulasi harga pokok (harga beli) ditambah dengan keuntungan BMT Hasanah, sementara besar angsuran adalah harga jual dibagi dengan jangka waktu pembayaran sesuai yang tercantum dalam pasal 2. Menurut keterangan ketiga nasabah tersebut, besar angsuran yang mereka bayarkan setiap bulannya sesuai kesepakatan dengan tim marketing sebelumnya. Sehingga jumlah total angsuran yang mereka bayarkan sesuai dengan harga jual yang tertera dalam akad.



---

<sup>33</sup> Istiqomah, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 19 Desember 2020.

**BAB IV**

**ANALISIS FATWA DSN-MUI NO: 16/DSN-MUI/IX/2000**

**TENTANG DISKON DALAM *MURĀBAḤAH***

**TERHADAP IMPLEMENTASI DISKON DALAM AKAD *MURĀBAḤAH***

**DI BMT HASANAH PONOROGO**

**A. Analisis Fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah* Terhadap Mekanisme Pemberian Diskon dalam Akad *Murābahah* di BMT Hasanah Ponorogo**

DSN-MUI telah mengeluarkan beberapa fatwa terkait *murābahah*. Salah satu fatwa yang mengatur tentang *murābahah* adalah fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *murābahah*. Dalam fatwa tersebut mengatur tentang harga dalam jual beli *murābahah* dan hal-hal lain berkaitan dengan diskon yang mungkin terjadi dalam pelaksanaan akad *murābahah* di Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Terkait mekanisme pemberian diskon diatur dalam ketentuan umum nomor 3 dan 4. Ketentuan umum nomor 3 menyatakan “jika dalam jual beli *murābahah* LKS mendapat diskon dari *supplier*, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu, diskon adalah hak nasabah”. Ketentuan umum nomor 4 menyatakan bahwa “jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad”.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Fatwa DSN No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah*



Pada praktik pembiayaan *murābahah* di BMT Hasanah terdapat dua model akad yang digunakan, yaitu akad *murābahah* dan akad *murābahah bil wakalah*. Perbedaannya, dalam akad *murābahah* barang yang menjadi objek *murābahah* dibeli oleh staf BMT Hasanah. Sementara dalam *murābahah bil wakalah* pembelian barang diwakilkan kepada nasabah.<sup>2</sup>

Terkait dengan mekanisme pemberian diskon dalam akad *murābahah* di BMT Hasanah ada yang tidak sesuai dan ada yang sudah sesuai dengan ketentuan umum nomor 3 Fatwa DSN-MUI Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murābahah*. Mekanisme pemberian diskon dalam akad *murābahah* tidak sesuai dengan ketentuan fatwa, karena pemberian diskon oleh *supplier* terjadi sebelum dilakukannya penandatanganan akad *murābahah* dan diskon tersebut dimiliki oleh BMT Hasanah. Sementara mekanisme pemberian diskon pada akad *murābahah bil wakalah* telah sesuai dengan ketentuan fatwa, dikarenakan pemberian diskon oleh *supplier* terjadi sebelum penandatanganan akad *murābahah* dan diskon diberikan kepada nasabah.

Pada pemaparan bab III telah dijelaskan terkait dengan mekanisme pemberian diskon dalam akad *murābahah* di BMT Hasanah. Dalam pelaksanaan pembiayaan *murābahah*, BMT Hasanah mendapatkan diskon dari *supplier* sebelum dilakukannya penandatanganan akad *murābahah* antara nasabah dengan BMT Hasanah. Diskon yang diberikan oleh *supplier* tersebut

---

<sup>2</sup> Tony Sasono, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 24 Desember 2020

kemudian dimiliki oleh BMT Hasanah, dengan pertimbangan bahwa diskon diberikan *supplier* karena sudah ada kerja sama yang terjalin sebelumnya antara BMT Hasanah dengan *supplier*. Karena diskon dimiliki oleh BMT Hasanah, maka harga yang tercantum dalam akad adalah harga sebelum diskon dalam artian harga yang diberikan toko kepada *end user* atau konsumen ditambah dengan keuntungan bagi BMT Hasanah.<sup>3</sup> Selain itu, menurut keterangan dari Muhammad Rifa'i sebagai tim marketing BMT Hasanah adanya diskon yang diberikan oleh *supplier* tidak disampaikan kepada nasabah. Ia juga membenarkan bahwa harga beli yang disampaikan kepada nasabah dan ditulis dalam akad *murābahah* merupakan harga sebelum diskon.<sup>4</sup>

Sementara ketentuan umum nomor tiga fatwa DSN-MUI Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 menyatakan bahwa “apabila LKS mendapat diskon dari *supplier* maka harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; sehingga diskon merupakan hak nasabah.”<sup>5</sup> Karena pemberian diskon terjadi sebelum penandatanganan akad *murābahah* antara LKS dengan nasabah, maka seharusnya diskon tersebut menjadi hak dari nasabah sesuai dengan ketentuan tersebut. Sementara pada praktik di BMT Hasanah diskon tersebut tidak diberikan kepada nasabah melainkan dimiliki oleh BMT Hasanah.

---

<sup>3</sup> Tony Sasono, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 24 Desember 2020

<sup>4</sup> Muhammad Rifa'i, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 19 Desember 2020.

<sup>5</sup> Fatwa DSN No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah*

Sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 102 pada bagian pengakuan dan pengukuran, yaitu dalam akuntansi transaksi *murābahah* dari sudut pandang penjual menyatakan bahwa apabila LKS mendapat diskon dari *supplier* sebelum adanya akad *murābahah* maka diskon diakui sebagai pengurang biaya perolehan aset *murābahah*.<sup>6</sup> Dari ketentuan tersebut dapat dipahami bahwa diskon yang diberikan oleh *supplier* sebelum adanya akad *murābahah* menjadi pengurang biaya perolehan aset *murābahah*. Karena biaya perolehan aset berkurang, maka seharusnya harga pokok yang tercantum dalam akad adalah sesuai dengan harga beli LKS dari *supplier*. Sementara pada praktiknya di BMT Hasanah harga pokok yang tercantum dalam akad *murābahah* adalah harga toko kepada *end user* atau konsumen, bukan harga sesuai harga beli BMT Hasanah dari *supplier*. Dengan kata lain harga pokok yang tercantum dalam akad *murābahah* adalah harga barang sebelum diskon.

Dari pemaparan di atas, menurut peneliti mekanisme pemberian diskon dalam akad *murābahah* di BMT Hasanah tidak sesuai dengan ketentuan umum nomor 3 Fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murābahah* yang berbunyi “apabila LKS mendapat diskon dari *supplier* maka harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; sehingga diskon merupakan hak nasabah.” Hal ini dikarenakan diskon yang

---

<sup>6</sup> Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah Teori & Praktik* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), 108.

diterima BMT Hasanah tidak diberikan kepada nasabah, melainkan dimiliki oleh BMT Hasanah.

Sementara dalam akad *murābahah bil wakalah*, diskon diberikan *supplier* sebelum dilakukan penandatanganan akad *murābahah* dan diskon tersebut diberikan kepada nasabah. Dengan adanya diskon ini secara otomatis akan mengurangi harga pokok BMT Hasanah. Sehingga, harga jual yang tercantum dalam akad *murābahah* adalah akumulasi harga pokok (harga setelah diskon) ditambah dengan keuntungan BMT Hasanah.<sup>7</sup>

Sebagaimana data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan nasabah yang melakukan pembiayaan *murābahah bil wakalah* di atas, baik Ibu Rusmini maupun Ibu Rujinah menyampaikan bahwa dikarenakan mereka sudah berlangganan dengan *supplier* tersebut dan beliau membeli dalam jumlah yang banyak, beliau mendapat potongan harga dari *supplier*. Ketika melakukan pembelian barang tersebut, beliau mendapatkan nota pembelian dengan harga yang tercantum dalam nota merupakan harga setelah diskon. Kemudian nota tersebut diserahkan kepada tim marketing BMT Hasanah untuk dibuatkan akad *murābahah*. Harga pokok yang tercantum dalam akad sesuai dengan harga yang tertera pada nota, yaitu harga setelah diskon.

Begitu juga dengan Bapak Wito yang mengajukan permohonan pembiayaan untuk membeli almari. Menurut informasi dari beliau harga asli almari tersebut adalah Rp 2.100.000, karena sudah berlangganan beliau

---

<sup>7</sup> Tony Sasono, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 24 Desember 2020.

mendapat diskon sebesar Rp 100.000 sehingga harga beli beliau adalah senilai Rp 2.000.000. Setelah membeli almari yang diinginkan beliau kemudian menyerahkan nota pembelian kepada BMT Hasanah dengan harga yang tertera adalah Rp 2.000.000. Menurut informasi dari beliau, harga pokok yang tercantum dalam akad adalah Rp 2.000.000, yaitu harga setelah diskon.

Apabila dikaitkan dengan fatwa DSN-MUI Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000, hal ini sudah sesuai dengan ketentuan umum nomor tiga yang menyatakan bahwa “apabila LKS mendapat diskon dari *supplier* maka harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; sehingga diskon merupakan hak nasabah.”<sup>8</sup> Karena dalam praktiknya diskon diberikan sebelum akad *murābahah* dan diskon diberikan kepada nasabah. Diskon diberikan kepada nasabah sebagai pengurang harga pokok BMT Hasanah dalam jual beli *murābahah*, sebagaimana ketentuan PSAK 102 bagian pengakuan dan pengukuran yang menyatakan bahwa “diskon diakui sebagai pengurang biaya perolehan aset *murābahah* jika diskon terjadi sebelum akad *murābahah*.”<sup>9</sup> Sehingga dapat disimpulkan bahwa mekanisme pemberian diskon pada akad *murābahah bil wakalah* telah sesuai dengan Fatwa DSN No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah*

---

<sup>8</sup> Fatwa DSN No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah*

<sup>9</sup> Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah Teori & Praktik* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), 108.

**B. Analisis Fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah* Terhadap Penentuan Harga dan Keuntungan dalam Akad *Murābahah* di BMT Hasanah Ponorogo**

*Murābahah* menekankan adanya pembelian komoditas berdasarkan permintaan konsumen, dan proses penjualan kepada konsumen dengan harga jual yang merupakan akumulasi harga beli ditambah dengan keuntungan atau profit yang diinginkan. Dalam jual beli *murābahah*, harga beli dan keuntungan harus dijelaskan kepada pembeli. Mengetahui harga pokok (harga beli) merupakan syarat mutlak bagi keabsahan *murābahah*, sehingga penjual kedua dalam hal ini yaitu LKS harus menerangkan harga beli kepada pihak kedua atau nasabah. Selain mengetahui harga beli, juga disyaratkan adanya kejelasan keuntungan atau *margin*.<sup>10</sup>

Dalam fatwa DSN-MUI Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *murābahah*, ketentuan umum nomor 2 (dua) menjelaskan bahwa “harga dalam jual beli *murābahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah dengan keuntungan sesuai dengan kesepakatan.” Dalam fatwa tersebut menjelaskan bahwa harga jual dalam akad *murābahah* merupakan akumulasi dari harga beli LKS, biaya-biaya yang diperlukan ditambah dengan keuntungan yang besarnya berdasarkan kesepakatan. Dalam fatwa tersebut mensyaratkan adanya kesepakatan antara nasabah dan

---

<sup>10</sup> Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 91-92.



Lembaga Keuangan Syariah (LKS) terkait dengan besar keuntungan LKS dalam jual beli *murābahah*.<sup>11</sup>

Berdasarkan data yang diperoleh dari nasabah di atas, dapat diketahui bahwasanya sebelum mengajukan pembiayaan nasabah sudah terlebih dahulu bertanya kepada tim marketing BMT Hasanah terkait barang yang diinginkan. Selanjutnya, tim marketing BMT Hasanah menyampaikan harga beli barang dari toko sekaligus besar angsurannya. Menurut keterangan dari beberapa nasabah sebagaimana yang telah dipaparkan pada bab III, dapat diketahui bahwa apabila nasabah menyetujui besar angsuran tersebut maka selanjutnya nasabah mengajukan permohonan pembiayaan kepada BMT Hasanah. Dalam proses sebelum pengajuan pembiayaan ini dimungkinkan adanya proses tawar menawar terkait besar angsuran antara nasabah dengan tim marketing. Seperti nasabah yang bernama Ibu Ana, sebelum beliau mengajukan permohonan pembiayaan beliau bertanya terlebih dahulu harga mesin cuci merk Polytron. Kemudian tim marketing BMT Hasanah menyampaikan harga mesin cuci tersebut dari *supplier* beserta besar angsurannya. Harga mesin cuci tersebut adalah Rp 1.200.000 dengan besar angsuran Rp 155.000 (Seratus Lima Puluh Lima Ribu Rupiah) selama 10 bulan. Karena merasa keberatan dengan besar angsuran tersebut kemudian beliau menawar hingga tercapai kesepakatan besar angsuran adalah Rp 150.000 (Seratus Lima Puluh Ribu Rupiah).<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Fatwa DSN-MUI No:16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah*

<sup>12</sup> Ana, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 19 Desember 2020.

Menurut pendapat peneliti, penentuan harga dan keuntungan dalam akad *murābahah* di BMT Hasanah sudah sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *murābahah* dengan alasan sebagai berikut:

1. Dalam ketentuan umum nomor 2 fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *murābahah* menghendaki adanya kesepakatan terkait besar keuntungan dalam akad *murābahah* antara nasabah dan Lembaga Keuangan Syariah. Kesepakatan adalah persesuaian pernyataan kehendak antara satu orang lebih dengan pihak lain. Tercapainya kata sepakat di antara kedua belah pihak yaitu antara penjual dan pembeli ditandai dengan adanya persesuaian antara *ijab* dan *qabul*. *Ijab* merupakan pernyataan yang diajukan oleh pihak pertama (dalam hal ini yaitu penjual) dan berisi sesuatu hal yang ditawarkan kepada pihak kedua (pembeli). Dalam hal ini ketika ada nasabah yang mengajukan pembiayaan, tim marketing BMT Hasanah akan menyampaikan harga barang beserta angsurannya. Hal ini merupakan suatu penawaran dari BMT Hasanah selaku penjual kepada nasabah selaku pembeli. Sementara *qabul* harus sesuai dengan isi yang terkandung dalam *ijab*, yaitu penerimaan terhadap penawaran yang diberikan oleh pihak pertama. Setelah mendapat informasi terkait harga barang dan angsuran, nasabah bisa menyetujuinya atau menawar sampai adanya kata sepakat di antara keduanya. Apabila nasabah menyetujui besar angsuran yang harus dibayarkan, maka telah terdapat persesuaian

antara *ijab* dan *qabul*. Dengan adanya persesuaian *ijab* dan *qabul* maka kesepakatan tersebut telah terjadi.

2. Meskipun tidak secara eksplisit menyatakan nominal atau persentase keuntungan yang diperoleh BMT Hasanah dalam akad *murābahah* tersebut, namun besar keuntungan dapat diketahui dari hasil pengurangan jumlah total angsuran dan harga pokok atau harga beli BMT Hasanah. Dengan demikian, meski nominal keuntungan tidak disampaikan secara langsung, akan tetapi kesepakatan terhadap besar keuntungan dapat tercermin dari kesepakatan terhadap besar angsuran yang harus dibayarkan setiap bulan. Besar angsuran merupakan akumulasi harga pokok ditambah keuntungan dibagi dengan jangka waktu pembayaran sesuai kesepakatan. Ketika nasabah menyetujui besar angsuran yang harus dibayarkan, maka pada hakikatnya telah terdapat kesepakatan terhadap keuntungan BMT Hasanah. Sebaliknya, apabila nasabah menawar besar angsuran, sesungguhnya nasabah tersebut menawar besar keuntungan bagi BMT Hasanah. Secara singkat, kesepakatan terhadap besar keuntungan dalam akad *murābahah* dapat tercermin dari kesepakatan nasabah terhadap besar angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya.
3. Ketentuan umum nomor 2 (dua) fatwa DSN-MUI No:16/DSN-MUI/1X/2000 menjelaskan bahwa “harga dalam jual beli *murābahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah dengan keuntungan sesuai dengan kesepakatan.” Dalam fatwa tersebut

menjelaskan bahwa harga jual dalam akad *murābahah* merupakan akumulasi dari harga beli LKS, biaya-biaya yang diperlukan ditambah dengan keuntungan yang besarnya berdasarkan kesepakatan. Dalam akad *murābahah* yang dibuat oleh BMT Hasanah harga jual diatur dalam pasal 1. Dalam pasal 1 tersebut, diperinci bahwa harga jual merupakan harga beli ditambah dengan keuntungan BMT Hasanah. Menurut keterangan dari beberapa nasabah, mereka menyampaikan bahwa harga jual BMT Hasanah sesuai dengan yang disampaikan tim marketing sebelumnya. Seperti keterangan yang disampaikan Ibu Istiqomah, ia menyampaikan bahwa dalam akad tertulis harga jual senilai Rp 2.100.000. Sementara pada saat mengajukan pembiayaan, tim marketing menyampaikan besar angsuran adalah Rp 210.000 selama sepuluh bulan. Dari pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa harga jual yang tertera dalam akad sesuai dengan kesepakatan sebelumnya.

Berdasarkan pemaparan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan penentuan harga dan keuntungan di BMT Hasanah telah sesuai dengan ketentuan umum nomor 2 (dua) fatwa DSN-MUI No:16/DSN-MUI/1X/2000 menjelaskan bahwa “harga dalam jual beli *murābahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah dengan keuntungan sesuai dengan kesepakatan.” Karena telah terdapat kesepakatan antara BMT Hasanah dan nasabah terkait besar keuntungan yang tercermin dari kesepakatan nasabah terhadap besar angsuran. Dan

harga yang tercantum dalam akad sesuai dengan kesepakatan di awal akad.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan yang telah peneliti sajikan dalam bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pembiayaan *murābahah* di BMT Hasanah menggunakan dua model akad, yaitu akad *murābahah* dan akad *murābahah bil wakalah*. Mekanisme pemberian diskon yang diterapkan di BMT Hasanah ada yang tidak sesuai dan ada yang sudah sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *murābahah*. Pada akad *murābahah*, mekanisme pemberian diskon yang diterapkan di BMT Hasanah tidak sesuai dengan ketentuan umum nomor 3 fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI /IX/2000 karena diskon diberikan sebelum adanya akad *murābahah*, sementara diskon yang diberikan *supplier* dimiliki oleh BMT Hasanah. Kemudian dalam akad *murābahah bil wakalah*, adanya diskon dari *supplier* secara otomatis mengurangi harga pokok BMT Hasanah. Dengan kata lain diskon tersebut diberikan kepada nasabah. Hal ini telah sesuai dengan ketentuan nomor 3 fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *murābahah*.
2. Praktik penentuan harga dan keuntungan dalam akad *murābahah* yang diterapkan BMT Hasanah sudah sesuai dengan ketentuan dalam fatwa DSN-MUI No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *murābahah*. Dalam ketentuan nomor 2 pada fatwa tersebut menghendaki adanya



kesepakatan keuntungan dalam jual beli *murābahah*. Pada praktiknya, telah terdapat kesepakatan terhadap besar keuntungan yang tercermin pada kesepakatan terhadap besar angsuran yang harus dibayarkan.

## **B. Saran**

Berdasarkan hal-hal yang telah peneliti uraikan, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan diharapkan dapat menjalankan bisnis sesuai dengan prinsip syariah, dan memperhatikan ketentuan fatwa DSN-MUI sehingga dapat memperbaiki serta meningkatkan kualitas pelayanan.
2. Bagi tim marketing diharapkan dapat senantiasa menyampaikan informasi-informasi penting terkait dengan objek *murābahah*
3. Bagi nasabah juga diharapkan untuk lebih memperhatikan ketentuan-ketentuan dalam pelaksanaan akad, tidak hanya terfokus pada perolehan barang semata tanpa memperhatikan ketentuan yang ada. Sehingga akad tersebut dapat terlaksana sesuai ketentuan yang ada.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adam, Panji. *Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah*. Jakarta: Amzah, 2018.
- Afifuddin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2009.
- Al Arif, M. Nur Rianto. *Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik*. Bandung: CV.Pustaka Setia, 2017.
- Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Depok: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Emzir. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*. Jakarta: PT Raja Grafindo, 2012.
- Fatwa No:16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murābahah*
- Fitrya Primadhany, Erry. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus di Pertokoan Pasar Baru Palangkaraya),” *Skripsi*. Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim, 2012.
- Ghony, M. Djunaidi. dan Fauzan Almanshur. *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012.
- Huda, Nurul dan Mohammad Heykal. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Hukum Islam, Pusat Pengkajian dan Masyarakat Madani. *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana, 2017.
- Indonesia, Majelis Ulama. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI*. Jakarta: Erlangga, 2014.
- J. Moleong, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2013.
- Janwari, Yadi. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015.
- Karim, Adimarwan. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.
- Kurniawati, Yeni. “Implementasi Fatwa DSN-MUI dalam Pembiayaan dengan Akad *Murābahah* di PT. BPRS Magetan,” *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2018.

- M.S., Kaelan. *Metode Penelitian Kualitatif Bidang Filsafat*. Yogyakarta: Paradigma, 2005.
- Margono, S. *Metodologi Pendidikan Penelitian*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010.
- Muhwan Hariri, Wawan. *Hukum Perikatan Dilengkapi Hukum Perikatan dalam Islam*. Bandung: Pustaka Setia, 2010.
- Muslim, Sarip. *Akuntansi Keuangan Syariah Teori & Praktik* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015)
- Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2014.
- Sugiarto, Eko. *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi dan Tesis*.tp.: Suaka Media, 2015.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Syafarudin, Mohammad Riski. “*Analisis Hukum Islam terhadap Diskon Pembelian Barang dalam Transaksi Murābahah di BMT Mandiri Sejahtera Jl.Raya Sekapuk Kecamatan Ujung Pangkah Kabupaten Gresik*,” Skripsi. Surabaya: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2017.
- Taufiqo, Khoiro Aulit. “*Hak Atas Kepemilikan Diskon pada Pembiayaan Murābahah (Studi Kasus Pembiayaan Murābahah di BMT As-Syifa Kendal)*,” Skripsi. Semarang: IAIN Walisongo Semarang, 2014.

<https://dsnmui.or.id/kami/sekilas/>

