

BAB III

TEORI TENTANG DISKON

DALAM PEMBIAYAAN *MURABAHAH*

A. Diskon

1. Pengertian Diskon

Diskon adalah potongan harga: setiap pembeli memperoleh 15 %.¹ Potongan atau diskon dari sudut penjual disebut potongan penjualan dari sudut pembeli disebut potongan pembelian.² Diskon merupakan potongan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas aktivitas-aktivitas tertentu yang dilakukan pembeli, misalnya membayar tagihan lebih cepat, membeli dalam jumlah besar, atau membeli di luar musim atau periode permintaan puncak.³

Diskon merupakan pengurangan dari harga daftar yang diberikan oleh penjual kepada pembeli yang juga

¹ Depatemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), h.333

² Rizal Effendi, *Ccounting Principles Perinsip-Perinsip Akuntansi Berbasis SAK ETAP*, Ed. Rev Cet 2, (Jakarta: Rajawali Pers 2014), h.110

³ Fendy Tjipono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Cv Andi Offset 2015), h.310

mengorbankan fungsi tersebut untuk dirinya sendiri. Potongan harga dapat menjadi alat yang bermanfaat dalam perencanaan strategi pemasaran.⁴

Diskon adalah penyesuaian harga dasar untuk memberikan penghargaan pada pelanggan atas reaksi-reaksi tertentu, seperti pembayaran tagihan lebih awal, volume pembelian, dan pembelian di luar musim. Diskon merupakan potongan harga yang ada, dimana pengurangan tersebut dapat berbentuk tunai atau berupa potongan yang lain. Diskon adalah potongan harga pengurangan harga produk dari harga normal dalam periode tertentu.⁵

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa diskon adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan yang biasanya merupakan strategi dalam promosi. Sistem diskon sering digunakan oleh penjual dalam meningkatkan penjualan karena dengan adanya diskon atau potongan harga

⁴ Erry Fitriya Primadahny, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus di Pertokoan Pasar Baru Palangkarya)*, (Skripsi Fakultas Syariah Universitas Malik Ibrahim Malang, 2012), h. 14.

⁵http://karyailmiah.theses.uin-malang.ac.id/2235/6/08410165_Bab_2.pdf, diakses pada 05 januari 2018, pukul 21.15 WIB

sangat menarik minat pembeli untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan.

Penawaran diskon mempunyai efek yang positif terhadap persepsi konsumen dalam konteks hubungan antara nilai produk dengan penawaran. Pada teori *transaction utility* disebutkan bahwa dua tipe nilai dapat dihasilkan melalui diskon harga. Pertama diskon dapat menghasilkan *acquisition unility* atau nilai standar ekonomi dengan cara menurunkan jumlah uang yang harus dibayarkan dan konsumen tetap mendapatkan keuntungan yang sama dari produk tersebut. Yang kedua diskon dapat menimbulkan *transaction unility* yang dimana konsumen akan membandingkan harga yang didiskonkan dengan *referenceprice* yang ia miliki sebelumnya.

Sistem diskon dilakukan dengan cara memotong beberapa persen dari harga asli, sehingga harga yang ditawarkan berkurang dari harga asli penawaran produk. Besar diskon biasanya dinyatakan dalam bentuk prosentase.⁶

⁶ Erry Fitriya Primadhani, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus di Pertokoan Pasar Baru Palang karya)*, h. 15-16

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa diskon merupakan potongan harga atau pengurangan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli pada suatu saat tertentu.

Potongan (discount), yaitu potongan harga yang diberikan penjual kepada pembeli. Penjual akan memberikan potongan harga kepada pembeli karena beberapa alasan, sebagai berikut:

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

Adapun bagi penjual potongan harga tersebut disebut potongan penjualan (Sales Discount), sehingga jumlah uang yang diterima dari harga penjualan barang menjadi berkurang. Potongan penjual yang diberikan penjual akan dicatat disebelah debet pada akun "Potongan Penjualan".⁷

⁷<http://Simplenews05.blogspot.com>, Muhammad Malik *Pengertian Potongan Pembelian dan potongan penjualan*, diakses pada 05 januari 2018, pukul 22.00 WIB

Jadi potongan harga (diskon) merupakan pengurangan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas aktivitas tertentu dari pembeli yang menyenangkan bagi penjual. Biasanya potongan harga ini diwujudkan dalam bentuk tunai ataupun barang dan dimaksudkan untuk menarik konsumen.

2. Macam-macam Diskon

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

1. Diskon Kuantitas

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

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

Diskon kuantitas dapat diterapkan berdasarkan berbagai ukuran, misalnya nilai (dalam rupiah) barang yang dibeli, jumlah unit barang yang dibeli dan sebagainya. Dalam praktek, diskon kuantitas sering tidak berwujud potongan tunai, melainkan berupa tambahan unit yang diterima untuk jumlah pembayaran yang sama (bonus atau *free good*) yang diberikan kepada konsumen yang membeli dalam jumlah besar. Bisa pula berupa *voucher* untuk berbelanja berikutnya. Diskon kuantitas terdiri atas dua jenis, yaitu diskon kuantitas kumulatif dan diskon kuantitas non kumulatif.⁸

- a. *Discount* Kuantitas Kumuatif (*cumulative quantity discount*)
Diterapkan dalam pembelian selama periode tertentu, seperti satu tahun dan *discount* tersebut biasanya meningkatkan ketika jumlah pembelian juga meningkat. *Diskount* kumulatif

⁸ Fendy Tjipono, *Strategi Pemasaran ...*, h. 310

mendorong pembelian ulang dengan mengurangi biaya pelanggan untuk pembelian tambahan.

- b. *Discount* Kuantitas Nirkumulatif (*noncumulative quantity*) hanya berlaku untuk pesanan individual. *Discount* seperti ini mendorong pesanan yang lebih besar tetapi tidak mengikat seseorang pembeli kepada penjual salah satu pembelian.⁹

2. Diskon Tunai

Diskon tunai adalah pengurangan harga untuk pembeli yang segera membayar tagihannya atau membayar tagihan tepat pada waktunya, diskon tunai biasa ditetapkan sebagai suatu persentase harga yang tidak perlu dibayar. Bila mana faktur dibayar dalam beberapa hari tertentu, dan jumlah penuh harus dibayar jika pembayaran melampaui dalam periode diskon. Contoh yang umum adalah “2/10,net 30,” yang berarti bahwa pembayaran akan jatuh tempo dalam 30 hari, tetapi pembeli dapat mengurangi 2% jika membayar tagihan dalam 10 hari. Diskon tersebut harus diberikan untuk semua pembeli yang memenuhi persyaratan tersebut. Diskon seperti itu bisa

⁹http://karyailmiah.theses.uin-malang.ac.id/2235/6/08410165_Bab_2.pdf, diakses pada 05 januari 2018, pukul 21.15 WIB

digunakan dalam banyak hal industri dan bertujuan meningkatkan likuiditas penjualan dan mengurangi biaya tagihan dan biaya hutang tak tertagih.¹⁰

3. Diskon jumlah (*quantity discount*),

Diskon jumlah (*quantity discount*) adalah pengurangan harga bagi pembeli yang membeli dalam jumlah besar. Contoh yang umum mungkin berupa “harga \$10 dolar per unit untuk 100 unit atau lebih menurut hukum, diskon jumlah harus ditawarkan secara adil kepada semua pelanggan dan tidak boleh melebihi penghematan biaya di sisi penjual yang terkait dengan penjualan dalam jumlah besar. Penghematan itu meliputi biaya penjual, biaya persediaan, dan biaya transportasi yang lebih rendah. Diskon memberikan insentif kepada pelanggan untuk membeli lebih banyak dari suatu penjual tertentu, bukannya dari banyak sumber yang berbeda-beda.¹¹

¹⁰ Erry Fitriya Primadhani, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus di Pertokoan Pasar Baru Palang karya)*, h. 17

¹¹ Kolter & Armstrong, *Dasar-dasar Pemasaran*, ed sembilan jilid 2, (Jakarta: Pt Indeks, 2001), h. 437

4. Diskon Fungsional

Diskon Fungsional (disebut juga *diskon dagang*) ditawarkan oleh penjual kepada anggota-anggota saluran perdagangan yang menjalankan fungsi tertentu seperti menjual, menyimpan, dan menyelenggarakan pelaporan. Para pabrikan mungkin menawarkan diskon fungsional yang berbeda-beda kepada saluran perdagangan yang berbeda-beda karena keagaman layanan yang mereka berikan, tetapi pabrikan harus menawarkan diskon fungsional yang sama di antara masing-masing saluran perdagangan.¹²

5. Diskon Musiman (*seasonal discount*)

Diskon Musiman adalah pengurangan harga bagi pembeli yang membeli barang dagangan atau jasa diluar musim. Sebagai contoh, pabrikan alat pemotong rumput dan alat berkebun menawarkan diskon musiman kepada para pengecer selama musim salju dan musim dingin untuk mendorong pemesanan awal sebagai antisipasi musim penjualan yang ramai di musim semi dan musim panas. Hotel,

¹² Kotler & Armstrong, *Dasar-dasar Pemasaran*, ed sembilan jilid 2, ... h. 437

model dan perusahaan penerbangan akan memberikan diskon selama periode penjualan yang melambat. Diskon musiman memungkinkan penjual menjaga produksi tetap stabil sepanjang tahun.¹³

3. Tujuan Diskon

Tujuan pemberian potongan harga atau diskon yang dilakukan penjual terhadap produk yang dijualnya adalah mengurangi produk yang tersimpan dan meningkatkan penjualan pada kategori produk tertentu. Tujuan diadakannya diskon atau potongan menurut Nitisemito yang dikutip oleh Arif Isnaini adalah:

- a. Mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan diharapkan akan bisa naik. Pembeli potongan harga berdampak terhadap konsumen, terutama dalam pola pembelian konsumen yang akhirnya juga dampak terhadap volume penjualan yang diperoleh perusahaan.

¹³ Kolter & Armstrong, *Dasar-dasar Pemasaran*, ed sembilan jilid 2, ... h. 437-438

- b. Pembelian dapat dipusatkan perhatiannya pada penjual tersebut, sehingga hal ini dapat menambah atau mempertahankan langganan penjual yang bersangkutan.
- c. Merupakan sales service yang dapat menarik terjadinya transaksi pembelian.¹⁴

B. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Secara bahasa, *murabahah* berasal dari kata *ribh* yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Perniagaan yang dilakukan mengalami perkembangan dan pertumbuhan.¹⁵ Menjual barang secara *murabahah* berarti menjual barang dengan adanya tingkat keuntungan tertentu, misalnya mendapatkan keuntungan 1 dirham atas harga pokok pembelian 10 dirham.¹⁶

¹⁴http://karyailmiah.etheses.uin-malang.ac.id/2235/6/08410165_Bab_2.pdf, diakses pada 05 januari 2018, pukul 21.15 WIB

¹⁵ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalat Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), h. 91

¹⁶ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalat*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 103

Menurut *terminologi* ilmu *fiqh*, *murabahah* adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan. Pada perjanjian *murabahah* atau *mark-up*, pada bank membiayai pembelian barang atau *aset* yang dibutuhkan oleh nasabahnya enggan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu keuntungan. Dengan kata lain penjual barang oleh bank kepada nasabah.¹⁷

Murabahah adalah istilah dalam *fiqh* Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan. Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk lumpsum atau presentase tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara spot (tunai) atau bisa dilakukan dikemudian hari yang disepakati bersama. Oleh karena itu, *murabahah* tidak dengan sendirinya mengandung konsep pembayaran tertunda

¹⁷ Adiwarman Karim, *Bank Syari'ah Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta, Raja Rafindo Persada, 2004), Cet Kedua, h. 88

(*deferred payment*), seperti yang secara umum dipahami oleh sebagian orang yang mengetahui *murabahah* hanya dalam hubungannya dengan transaksi pembiayaan diperbankan syariah, tetapi tidak memahami fiqh Islam.¹⁸

Murabahah didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau margin keuntungan yang disepakati, dalam beberapa kitab fiqh *murabahah* merupakan salah satu dari bentuk jual-beli yang bersifat amanah, dimana jual beli ini berbeda dengan jual beli *musawwamah* (tawar menawar). *Murabahah* terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian penjual yang diketahui oleh pembeli dan keuntungan penjual pun di beritahukan kepada pembeli, sedangkan *musawwamah* adalah transaksi antara penjual dengan pembeli suatu harga tanpa melihat harga asli barang.¹⁹

¹⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, (Jakarta PT RajaGrafindo Persada, 2008), h.81-82

¹⁹ Bagya Agung Prabowo, *Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syai'ah*, (Yogyakarta: UII Press, 2012), h. 25

Menurut Al-Kasani, *Murabahah* mencerminkan transaksi jual beli, harga jual merupakan akumulasi dari biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk mendapatkan objek transaksi atau harga pokok pembelian dengan tambahan keuntungan tertentu yang di inginkan penjual (margin), harga beli dan jumlah keuntungan yang di inginkan diketahui oleh pembeli. Artinya, pembeli diberitahu berapa harga belinya dan tambahan keuntungan yang di inginkan.²⁰

Dengan demikian yang dimaksud pembiayaan *murabahah* adalah akad perjanjian penyediaan barang berdasarkan jual-beli dimana bank membiayai atau membelikan kebutuhan barang atau investasi nasabah dan menjual kembali kepada nasabah ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Pembayaran nasabah bisa dilakukan secara mencicil/angsur dalam jangka waktu yang ditentukan.²¹

²⁰ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalat Klasik dan Kontemporer*, . . . , h. 91

²¹ Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*, . . . , h.26

Dari definisi-definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah transaksi jual beli antara dua belah pihak, yaitu penjual dan pembeli atas suatu barang, yang secara jelas menyatakan harga barangnya beserta keuntungan atas penjualan barang tersebut yang didapatkan oleh penjual.

Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang *supplier*, kemudian menjual pada nasabah.

2. Dasar Hukum *Murabahah*

a. Landasan Syariah

1) Al-Qur'an

Al-Qur'an, tidak pernah secara langsung membicarakan tentang *murabahah*, meski di sana ada sejumlah acuan tentang jual beli, laba, rugi dan perdagangan. Para ulama generasi awal, semisal Malik dan Syafi'I yang secara khusus mengatakan bahwa jual beli *murabahah* adalah halal, Al-Kaff, seorang kritikus *murabahah* kontemporer, menyimpulkan bahwa

murabahah adalah “ salah satu jenis jual beli yang dikenal pada zaman Nabi atau para sahabatnya. “ menurutnya, para tokoh ulama mulai menyatakan pendapat mereka tentang *murabahah* pada seperempat pertama abad kedua Hijriyah, atau bahkan lebih akhir lagi. Mengingat tidak adanya rujukan baik di dalam al-Qur’an maupun hadits shahih yang diterima umum, para fuqaha harus membenerkan *murabahah* dengan dasar yang lain.²²

Secara umum, dasar hukum *murabahah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan jual beli, sebagaimana tercantum dalam ayat-ayat Al-Qur’an dan Hadits Nabi Muhammad SAW berikut:

a) Surat Al-Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا
 يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ^ج
 ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا^ط

²² Muhamad Syafe’i Antonio, *Bank Syari’ah dari Teori Keperaktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 119

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ
 مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
 إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ
 هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat). Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya. (QS. Al-Baqarah 275)

Ayat tersebut merupakan dalil yang menunjukkan kebolehan melakukan jual beli secara umum, mencakup pula dibolehkannya *murabahah*. Dalam ayat tersebut jual beli adalah jawaban Allah SWT terhadap tingkah laku umatnya yang suka memakan atau mengambil riba.

Kemudian, didalam Al-Qur'an terdapat pula ayat menyatakan keharaman memakan harta sesamanya dengan cara yang bathil.

b) Surat An-Nisa : 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ
 بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن
 تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
 بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu. (QS. An-nisa: 29)*²³

Perdagangan dan perniagaan dalam Islam selalu dihubungkan dengan nilai-nilai moral, sehingga semua transaksi bisnis yang bertentangan dengan kebajikan tidaklah bersifat Islami.²⁴

c) Surat Al-Maidah : 1

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ... ﴿١﴾

²³ Al-Quran dan terjemahannya in word Ver.1.3, created by Mohamad Taufiq

²⁴ Bagya Agung Prabowo, *Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syai'ah*, . . . , h. 30

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu . . . “(QS. Al-Maidah : 1)²⁵

d) Surat Al-Baqarah : 280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya: “ Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.” (QS. Al-Baqarah : 280)²⁶

2) Al-Hadits

Dalam menyikapi suatu peristiwa hukum, sumber hukum kedua setelah Al-Quran adalah al-Hadits baginda Rasulullah Muhammad SAW. Hadits adalah ucapan Rasulullah yang berisikan pemecahan masalah terhadap suatu permasalahan hukum dan menjadi hujjah seluruh umat muslim di dunia. Kaitannya dengan murabahah, terdapat

²⁵ Al-Quran dan terjemahannya in word Ver.1.3, created by Mohamad Taufiq

²⁶ Al-Quran dan terjemahannya in word Ver.1.3, created by Mohamad Taufiq

hadits yang dapat digunakan sebagai landasan syariah bahwa jual beli murabahah termasuk jual beli yang tidak dilarang syariat Islam. Hadits tersebut berbunyi sebagai berikut:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: يُخْتَرَقَنَّ إِثْنَانِ إِلَّا أَنْ تَرَاضَ (رواه ابوداود والترمذي)

Artinya: “ Daru Abi Hurairah r.a. dai Nabi saw. Janganlah dua orang yang jual beli berpisah, sebelum saling meridhai.” (Riwayat Abu Daud dan Tirmidzi)²⁷

عَنْ رِفَاعَةَ ابْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: (عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ. رواه البزار وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ.

Artinya: Dari Rifa'ah bin Rafi' radhiyallahu 'anhu, bahwa Nabi Shallallahu 'Alaihi wasallam ditanya: “ Apakah pekejaan yang baik/afdhol?” Beliau menjawab: “pekerjaan seseorang laki-laki dengan tangannya sendiri (hasil jerih payah sendiri), dan setiap jual beli yang mambrur. (Hadits riwayat al- Bazzar dan disahihkan oleh al-Hahim rahimahumallah).

²⁷ Sohari Sahrani & Ru'ah Abdullah, *Fikih Muamalah*, . . . h.68

Hadits di atas menjelaskan bahwa pekerjaan/mata pencarian yang dinilai paling baik adalah pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri (usaha sendiri). Perdagangan atau jual beli juga dinilai sebagai salah satu mata pencarian yang paling baik, dengan diharamkan seperti riba, ketidakjelasan, penipuan penyamaran (menutup-nutupi cacat pada barang dagangan) dan lain-lain termasuk dalam katagori memakan/mendapatkan harta orang lain dengan batil.²⁸

3) Kaidah Fiqih

الْأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya: “ Apabila dasarnya, semua bentuk muamalat itu boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”²⁹

Kaidah fiqh tersebut menjelaskan bahwa hukum melaksanakan muamalah yang di dalamnya meliputi transaksi *murabahah* adalah boleh, kecuali terdapat dalil yang mengharamkan tentang transaksi tersebut.³⁰

²⁸ Wazin, *Prinsip-prinsip Murabahah dalam Pembiayaan Konsumen (Studi Kasus Jual Beli Pada Pembiayaan Konsumen)*, (Serang: FTK Banten Press dan LP2M IAIN BANTEN: 2014), h.16

²⁹ Ahmad Kamil & M Fauzan, *Kitab Undang-Undang Hukum Perbankan dan Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2007), h.436

³⁰ Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah Teori & Praktek...*h.87

b. Syarat dan Rukun *Murabahah*

Rukun adalah sesuatu yang wajib ada dalam setiap transaksi misalnya ada penjual dan pembeli. Tanpa adanya penjual dan pembeli, maka jual beli tidak dapat dilaksanakan. *Murabahah* merupakan bentuk penjualan pembayaran yang ditunda dan perjanjian komersial murni, walaupun tidak berdasarkan pada teks al-Qur'an atau as-Sunnah, tetapi dibolehkan dalam hukum Islam. Bank-bank Islam telah menggunakan perjanjian *murabahah* dalam aktivitas pembiayaan melalui barang-barang dagangan dan memperluas jaringan dan penggunaannya.³¹

Menurut Mazhab Hanafi, rukun jual beli hanya ijab dan kabul saja. Menurutnya yang menjadi rukun jual beli itu hanyalah kerelaan antara kedua belah pihak untuk berjual beli. Namun, karena unsur kerelaan berhubungan dengan hati sering tidak kelihatan, maka diperlukan indikatif (*qarniah*) yang menunjukkan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak. Indikator tersebut bisa

³¹ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga (Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer)*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 167

dalam perkataan (ijab dan kabul) atau dalam bentuk perbuatan, yaitu saling memberi (penyerahan barang, dan penerimaan uang). Dalam fikih ini terkenal dalam istilah “*bai al-muathah*.”

Menurut jumhur ulama, rukun jual beli itu ada empat, yaitu sebagai berikut:

1. Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
2. Sighat (lafaz ijab dan kabul)
3. Ada barang yang dibeli
4. Ada nilai penukar barang.³²

Syarat-syarat yang harus ada dalam setiap transaksi pembiayaan *murabahah* adalah:

- a. Mengetahui harga pertama (harga pembelian)

Pembeli kedua hendaknya mengetahui harga pembelian karena hal itu adalah syarat sahnya transaksi jual-beli. Syarat ini meliputi transaksi yang terkait dengan *murabahah*, seperti pelimpahan wewenang (*tauliya*), *kerja sama* (*isyra'*) dan kerugian (*wadhi'ah*) karena semua transaksi ini berdasar pada harga pertama yang merupakan modal, jika

³² Sohari Sahrani & Ru'ah Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), h.86

tidak mengetahuinya maka jual-beli tersebut tidak sah sehingga ditempat transaksi, jika tidak diketahui hingga keduanya meninggalkan tempat tersebut, maka gugurlah transaksi itu.

b. Mengetahui besarnya keuntungan

Mengetahui jumlah keuntungan adalah keharusan, karena ia merupakan bagian dari harga (*tasman*), sedangkan mengetahui harga syarat sah jual beli.

c. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.

d. Kontrak harus bebas dari riba

Seperti membeli barang yang ditakar atau ditimbang dengan barang sejenis dengan takaran yang sama, maka tidak boleh menjualnya dengan sistem *murabahah*. Hal semacam ini tidak diperbolehkan karena *murabahah* adalah jual-beli dengan harga pertama dengan adanya tambahan, sedangkan tambahan, sedangkan tambahan terhadap harta riba hukumnya adalah riba dan bukan keuntungan.

- e. Transaksi pertama haruslah sah secara syara' (rukun yang ditetapkan).

Apabila transaksi pertama tidak sah, maka tidak boleh dilakukan jual-beli secara *murabahah*, karena *murabahah* adalah jual-beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan dan hak milik jual beli yang tidak sah ditetapkan dengan nilai barang atau dengan barang yang semisal bukan dengan harga, karena tidak benarnya penanaman.

- f. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.³³
- g. *Murabahah* dikatakan sah apabila biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya tidak dapat dipastikan, barang atau komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.³⁴

³³ Bagya Agung Prabowo, *Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syai'ah...* h.32

³⁴ Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan syariah Teori & Praktek...* h.89

C. Prosedur dan Mekanisme Diskon Pembiayaan Murabahah

Murabahah merupakan produk perbankan Islam dan pembiayaan pembelian barang lokal ataupun internasional. Pembiayaan ini mirip dengan kredit modal kerja dari bank konvensional karena itu jangka waktu pembiayaan tidak lebih dari satu tahun. Bank mendapatkan keuntungan dari harga barang yang dinaikan. Bank membiayai pembelian barang dengan membeli barang itu atas nama nasabahnya dan menambahkan suatu *mark up* (menaikakkan) sebelum menjual barang itu kepada nasabah atas dasar *cost-plus profit* (biaya ditambah laba). *Murabahah* merupakan transaksi uual beli barang antara bank dan nasabah, barang yang dibeli berfungsi sebagai agunan. Harga barang dalam perjanjian *murabahah* dibayar nasabah (pembeli) secara cicilan. Kepemilikan beralih secara proporsional sesuai dengan cicilan yang telah terbayar. Tambahan biaya (keuntungan) bagi bank dirundingkan dan ditentukan di muka antara bank dan nasabah.³⁵

³⁵ Adria Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum...* h. 99

Pembiayaan *murabahah* ini secara prinsip merupakan saluran penyaluran dana bank syariah dengan cepat dan mudah. Pada transaksi ini bank syariah mendapatkan profit, yaitu margin dari pembiayaan serta mendapatkan *fee based income* (administrasi, komosi, asuransi, dan komisi notaris). Sementara bagi nasabah, pembiayaan *murabahah* ini merupakan alternatif pendanaan yang memberikan keyntungan kepada nasabah dalam bentuk membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang, seperti pembelian dan renovasi bangunan, pembelian kendaraan, pembelian barang produktif, seperti mesin produksi, dan pengadaan barang lainnya. Dalam hal ini nasabah akan mendapatkan peluang mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian.³⁶

Pembiayaan berakad *murabahah* telah mendapatkan respon positif di masyarakat terhadap pembiayaan ini sehingga menjadi pembiayaan yang memiliki peminat yang tinggi. Ketua Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ma'ruf Amin mengungkapkan bahwa masih besarnya peminat

³⁶ Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah Teori & Praktek*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), h.94

perbankan syariah produk pembiayaan *murabahah* menunjukkan bahwa produk dengan akad jual beli dengan sistem bagi hasil ini diminati oleh nasabah perbankan syariah karena dinilai memiliki risiko yang paling kecil. Sebab pembiayaan dengan sistem *murabahah* ditambah oleh Ma'ruf Amin, bahwa akadnya sangat jelas, barangnya jelas dan keamanannya juga jelas. Karena itu, kalau produk pembiayaan *murabahah* ini masih banyak diminati.³⁷

Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran atas transaksi *murabahah* dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo

³⁷ Media pembiayaan, *Pembiayaan Murabahah*, dari www.dokumen.tips.com diakses pada maret 21 2018 pada jam 19:26 WIB

atau melaksanakan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.³⁸

Melalui akad *murabahah* nasabah dapat memenuhi kebutuhan untuk memperoleh dan memiliki barang yang dibutuhkan tanpa harus menyediakan uang tunai terlebih dahulu. Dengan kata lain, nasabah telah memperoleh pembiayaan dari bank untuk mengadakan barang yang diinginkann. Nasabah juga dapat mempercepat pelunasan angsuran dengan ketentuan yang diberikan oleh bank.

Praktek yang bisa dilakukan pada perbankan syariah adalah, nasabah mengajukan permohonan berupa pembelian persediaan ataupun investasi kepada bank. Bank membelikan barang-barang yang dimohonkan oleh nasabah tersebut, kemudian kembali menjualnya kepada nasabah dan ditambah kepada margin keuntungan. Contohnya, nasabah ingin membeli rumah seharga Rp.100 jt, sesuai denga kesepakatan, bank membelikan rumah tersebut kepada developer seharga Rp.100 jt, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan tambahan

³⁸ Ismail, *Perbankan syariah* (Jakarta, Kencana Prenada Media Group, 2011), h.138-139

keuntungan sebesar Rp.50 jt, sehingga harga jual yang akan diberikan kepada nasabah menjadi Rp.150 jt. Dari sisi perbankan Rp.100 jt, hutang yang diakui oleh bank bukanlah Rp.100 jt akan tetapi Rp.150 jt, sesuai dengan akad *murabahah* (jual beli) yang disetujui pada awal.³⁹

Diskon yang terkait dengan pembelian barang, antara lain meliputi:

- a. Diskon dalam bentuk apapun dari pemasok atas pembelian barang.
- b. Diskon biaya asuransi dari perusahaan asuransi dalam rangka pembelian barang.
- c. Komisi dalam bentuk apa pun yang diterima terkait dengan pembelian barang.
- d. Diskon atas pembelian barang yang diterima setelah akad *murabaha* disepakati dan diperlukan sesuai dengan

³⁹<http://Kompasiana.com> Diskon pada Pembiayaan Bank syariah Vs. Finalty pada Kredit Bank Konvensional, diakses pada 30 januari 2018, pukul 10.00 WIB

kesepakatan dalam akad tersebut. Jika akad tidak mengatur maka diskon tersebut menjadi hak penjual.⁴⁰

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

- a. Jika terjadi sebelum akad *murabahah* diskon *murabahah* akan diakui sebagai pengurangan biaya pembelian sebelum terjadinya akad *murabahah*.
- b. Jika terjadi setelah akad *murabahah* dan sesuai akad yang disepakati menjadi hak pembeli, diskon pembelian diakui sebagai kewajiban sebagai pembeli. Jurnal yang harus dibuat syariah untuk mencatat diskon pembelian setelah terjadinya akad *murabahah* dan menjadi hak pembeli:

Kewajiban penjual kepada pembeli atas pengembalian diskon tersebut akan tereliminasi pada saat:

- 1) Dilakukan pembayaran kepada pembeli sebesar jumlah potongan setelah dikurangi dengan biaya pengembalian.

⁴⁰ Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah Teori & Praktek*,... h.106-107

- 2) Dipindahkan sebagai danan kebajikan jika pembeli sudah tidak dapat dijangkau oleh penjual.
- c. Jika terjadi setelah akad *murabahah* dan sesuai akad yang disepakati menjadi hak penjual, diskon pembelian diakui dengan tambahahn keutungan *murabahah* yang harus dibuat oleh bank syariah untuk mencatat diskon pembelian setelah terjadinya akad *murabahah* dan menjadi hak penjual.
- d. Jika terjadi setelah akad *murabahah* dan tidak diperjanjikan dalam akad, maka diskon pembelian akan menjadi hak penjual dan diakui sebagai pendapatan oprasional.⁴¹

Pada bank konvensional, potongan yang diterima dari pihak pemasok atau dari pihak lain tidak perlu diberitahukan atau diserahkan ke nasabah bahkan menjadi pendapatan bank konvensional, akan tetapi dalam transaksi *murabahah* potongan harga yang diterima oleh bank syariah dari pemasok pada prinsip adalah milik nasabah sehingga mengurangi harga pokok

⁴¹ Kuatsar Rizal Salamn, *Akuntansi Berbasis Syariah Berbasis PSAK Syariah*, . . . , h.151-153

barang yang akan diperjual belikan kepada nasabah. Apabila potongan harga tersebut diterima dari pemasok setelah akad murabahah dilakukan, maka pembagian potongan harga antara bank syariah dari pembeli dibagi dengan sesuai dengan kesepakatan sehingga potongan setelah akad ini harus diperjanjikan dalam akad murabahah.⁴²

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

⁴² Azmi, *Diskon Murabahah: Studi Komparatif Fatwa DSN MUI Nomor 16 Tahun 2000 dengan pernyataan standar akuntansi*, (Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2016), h.12