


AG NO : 28  
TGL TERIMA: 16-3-2016  
PARAF : 

**DISKON MURÁBAHAH DI BMT AL-ISHLAH AMPALU  
DALAM PRESPEKTIF FiqH MUAMALAH**

**SKRIPSI**

*Diajukan kepada Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam  
Untuk memenuhi syarat guna mencapai gelar sarjana  
Ekonomi Syariah dalam bidang Ilmu Perbankan*



*Oleh :*

**EFI JANI FIARNI**  
NIM. 14 202 203

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)  
BATUSANGKAR  
1437 H/2016 M**

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Efi Jani Fiarni  
Nim : 14 202 203  
Tempat/tanggal lahir : Karya Harapan/ 08 Juli 1994  
Jurusan : Syariah  
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul "**DISKON MURÁBAHAH DI BMT AL-ISHLAH AMPALU DALAM PRESPEKTIF FIQH MUAMALAH**" adalah benar karya saya sendiri bukan plagiat, kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan semestinya.

Batusangkar, 04 Maret 2016

Saya yang menyatakan

  
**EFI JANI FIARNI**  
NIM. 14 202 203

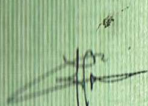
## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas nama **EFI JANI FIARNI**, NIM 14 202 203 judul, "DISKON *MURÁBAHAH* DI BMT AL-ISHLAH AMPALU DALAM PRESPEKTIF *FIQH MUAMALAH*". Memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan untuk diajukan ke sidang *munaqasyah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.


Batusangkar, 20 Januari 2016

Pembimbing I



Dr. H. Alimin, Lc, M. Ag  
Tgl. 14 - 03 - 2016

Pembimbing II



Farida Arianti, M. Ag  
Tgl. 14 - 03 - 2016

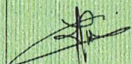


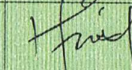
Mengetahui  
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam  
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri  
Batusangkar



Nasfizar Guspendri, SE, M. Si  
Tgl. 14 - 03 - 2016

### PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang ditulis oleh EFI JANI FIARNI, NIM 14 202 203, berjudul "DISKON *MURÁBAHAH* DI BMT AL-ISHLAH AMPALU DALAM PRESPEKTIF FIQH MUAMALAH" telah diujikan dalam Sidang *Munaqasyah* Skripsi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar pada hari Selasa tanggal 1 Maret 2016 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy) Strata Satu (S1) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah.

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. H. Alimin, Lc.M.Ag	Ketua		14/3 - 16
2	Farida Arianti, M.Ag	Sekretaris		14/3 - 16
3	Dr. Zainuddin, MA	Anggota		14/3 - 16
4	Deswita, S.Ag. MA	Anggota		8/3 - 2016

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam  
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri  
Batusangkar

  
  
Nasfizar Guspendri, SE.M.Si  
Tgl. 14 - 03 - 2016

## **PERSEMBAHAN**

Puji syukur kepada Tuhan YME atas segala rahmat dan hidayahnya yang telah memberikan kekuatan, kesehatan dan kesabaran untuk ku mengerjakan skripsi ini.

Aku persembahkan cinta dan sayangku kepada Orang tua ku, kakakku dan adikku yang telah menjadi motivasi dan inspirasi dan tiada henti memberikan dukungan doanya buat aku.  
"Tanpa Keluarga, manusia, sendiri di dunia, gemetar dalam dingin"

Terimakasih tak terhingga buat dosen-dosenku, terutama pembimbingku yang tak pernah lelah dan sabar memberikan bimbingan dan arahan kepadaku.

Terimakasih juga ku persembahkan kepada para sahabatku yang senantiasa menjadi penyemangat dan menemani di setiap hariku.  
"Sahabat merupakan salah satu sumber kebahagiaan dikala kita merasa tidak bahagia"

Teruntuk teman-teman angkatanku yang selalu membantu, berbagi keceriaan dan melewati setiap suka dan duka selama kuliah, terimakasih banyak.

"Tiada hari yang indah tanpa kalian semua"

Aku Belajar, Aku Tegar dan Aku Bersabar hingga ku Berhasil  
Terimakasih untuk semua ^\_^

## ABSTRAK

EFI JANIFIARNI, NIM. 14 202 203 dengan judul skripsi “**DISKON MURĀBAHAH DI BMT AL-ISHLAH AMPALU DALAM PRESPEKTIF FIQH MUAMALAH**”. Jurusan Syariah Program Studi Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar, tahun akademik 2016.

Dalam skripsi ini yang menjadi fokus masalah adalah bagaimana pemberian diskon *murābahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam Prespektif fiqh muamalah. Adapun sub fokus dari masalah yang peneliti kemukakan adalah 1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murābahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu. 2. Bagaimana pemberian diskon dalam akad jual beli *murābahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam prespektif fiqh muamalah. 3. Bagaimana Pemberian diskon pelunasan utang dalam akad *murābahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murābahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu, untuk mengetahui bagaimana pemberian diskon dalam akad jual beli *murābahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam prespektif fiqh muamalah serta untuk mengetahui bagaimana pemberian diskon pelunasan utang dalam akad *murābahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu apakah sudah sesuai dengan prespektif fiqh muamalah.

Jenis penelitian ini adalah *field research* yaitu penelitian lapangan bersifat *deskriptif kualitatif*, dimana penulis akan menggambarkan realita pemberian diskon *murābahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam prespektif fiqh muamalah. Teknik pengolaan data secara *deskriptif kualitatif* yaitu menghimpun data yang berhubungan dengan masalah, kemudian membaca dan menelaah, selanjutnya menganalisis data-data yang diperlukan dengan berbagai landasan teori dan terakhir menarik kesimpulan.

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan *murābahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu ini masih memiliki kekurangan karena jual beli antara BMT dengan *supplier* tidak ada perjanjian secara tertulis sehingga berakibat tidak adanya bukti tertulis yang akan diberitahukan kepada nasabah mengenai harga komoditi *murābahah*. Sedangkan jual beli dengan menggunakan akad *wakalah* yaitu pihak BMT mewakilkan kepada nasabah masih banyak nasabah yang tidak mengembalikan kwitansi pembelian komoditi *murābahah* kepada BMT, sehingga dapat berakibat nasabah bisa saja melakukan penyimpangan terhadap uang yang diberikan oleh BMT kepada nasabah. Dalam pemberi diskon pada saat akad jual beli *murābahah* belum sesuai dengan fiqh muamalah dan fatwa DSN-MUI yaitu dalam penentuan harga seharusnya BMT bersifat terbuka terhadap nasabah, namun di BMT Al-Ishlah Ampalu diskon dari *supplier* tersebut dijadikan *fee* untuk BMT. Kemudian mengenai pemberian diskon pelunasan utang dalam akad *murābahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu ini sudah sesuai dengan Fiqh muamalah dan juga peraturan fatwa DSN-MUI tentang potongan pelunasan *murābahah* yaitu BMT memberikan potongan kepada nasabah yang melunasi pembayarannya sebelum jatuh tempo dan pemberian diskon tersebut juga tidak diperjanjikan di awal akad.

## KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karuniaNYA bagi penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi. Selanjutnya, shalawat serta salam teruntuk kepada Nabi Muhammad SAW sebagai pembawa risalah yang benar dan telah meninggalkan dua pedoman hidup untuk manusia sebagai petunjuk ke jalan yang benar, yakni Al-Qur'an dan Sunnah.

Skripsi ini penulis susun dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi Syariah pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar. Adapun judul Skripsi ini adalah “**DISKON MURÂBAHAH DI BMT AL-ISHLAH AMPALU DALAM PRESPEKTIF FIQH MUAMALAH**”

Dalam penyelesaian skripsi ini tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak akan terwujud. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak dengan ikhlas membantu penulis dari awal hingga terselesaikannya skripsi ini. Secara khusus penulis sampaikan rasa hormat dan ungkapan rasa terimakasih kepada yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ayahanda Caspak dan Ibunda Suparmi yang telah memberikan do'a, dorongan dan semangat yang tiada hentinya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Serta kepada kakanda Lisnawati, adinda Eva Rahmadiana Saputri, Paman Kastim dan Bulek Mega yang selalu memberikan semangat kepada penulis.
2. Bapak Dr. H. Kasmuri Selamat, MA, selaku Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.

3. Bapak Nasfizar Guspendri, SE, M.Si, selaku Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar
4. Bapak Elfadli, SEI, M.Si, selaku ketua prodi Perbankan Syariah yang telah banyak memberikan dorongan dan fasilitas belajar kepada penulis selama mengikuti pendidikan dan dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.
5. Bapak DR. Asyari Hasan, SHI. M.Ag sebagai Pensehat Akademik yang telah memberikan masukan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini
6. Bapak Dr. H. Alimin, Lc, M.Ag selaku pembimbing I dan ibu Farida Arianti, M.Ag selaku pembimbing II yang telah berhasil membimbing penyelesaian skripsi ini, menasehati dengan penuh kesabaran memberikan petunjuk dan saran dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Kepala perpustakaan STAIN Batusangkar yang telah menyediakan fasilitas kepada penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini.
8. Bapak Adeng Sonata selaku manager BMT Al-Ishlah Ampalu, Bapak Naldo Efendi, Bapak Suparto dan Ibu Arkas Hasanah yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama penelitian beserta karyawan dan karyawan BMT Al-Ishlah Ampalu.
9. Seluruh teman-teman seperjuangan mahasiswa Perbankan Syariah khususnya angkatan 2014 yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu per satu
10. Seluruh kawan-kawan yang berasal dari kabupaten Dharmasraya yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Akhirnya penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, karena itu kritikan dan saran yang sifatnya membangun sangat diharapkan. Semoga hasil penelitian ini bermanfaat bagi semua pihak.

Batusangkar, 20 Januari 2016

Penulis,



**Efi Jani Fiarni**  
NIM. 14 202 203

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

SURAT KEASLIAN SKRIPSI

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PENGESAHAN TIM PENGUJI

ABSTRAK

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

**BAB I PENDAHULUAN**

A. LatarBelakang.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Fokus Penelitian.....	6
D. Sub Fokus Penelitian.....	6
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7

**BAB II LANDASAN TEORI**

A. <i>Bai' Al Amânah</i> .....	8
1. Pengertian <i>Bai' Al Amanâh</i> .....	8
2. Macam-macam <i>Bai' Al Amanâh</i> .....	9
3. Pembagian Jual Beli dilihat dari Cara Pembayaran.....	11
4. Syarat- Syarat <i>Bai Al Amanâh</i> .....	11
5. Hukum Khianat dalam <i>Bai' Al Amanâh</i> .....	13
6. Manfaat <i>Bai' Al Amanâh</i> .....	14
7. Jual beli yang diperdebatkan.....	15
8. Resiko dalam Pembiayaan <i>Murâbahah</i> .....	16
B. <i>Murâbahah</i> dalam Prespektif Muamalah.....	17
C. <i>Murâbahah</i> dalam Perbankan Syariah.....	22

D. Metode Pelunasan Utang Akad <i>Murâbahah</i> .....	26
1. Metode Pelunasan dalam Perankan... ..	27
2. Metode Pelunasan Utang menurut Fatwa DSN-MUI No.84/DSN-MUI/XII/2012.....	29
E. Fatwa DSN-MUI Tentang Diskon <i>Murâbahah</i> .....	32
F. Penelitian yang Relevan .....	34
G. Definisi Operasional.....	35

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis Penelitian.....	36
B. Tempat dan Waktu Penelitian... ..	36
C. Sumber Data.....	36
D. Teknik Pengumpulan Data.....	37
E. Metode Analisis Data.....	37

### **BAB IV HASIL PENELITIAN**

A. Gambaran Umum BMT Al-Ishlah Ampalu .....	39
1. Sejarah singkat berdirinya BMT Al-Ishlah Ampalu.....	39
2. Visi,Misi dan Moto BMT Al-Ishlah Ampalu.....	40
3. Struktur Organisasi BMT Al-Ishlah Ampalu... ..	41
4. Produk-produk yang ditawarkan BMT Al Ishlah Ampalu.....	48
B. Pelaksanaan pembiayaan <i>Murâbahah</i> di BMT Al Ishlah Ampalu.....	53
C. Pemberian Diskon <i>Murâbahah</i> di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam Prespektif Fiqh Muamalah.....	61
1. Pemberian Diskon dalam Akad jual beli <i>murâbahah</i> BMT Al-Ishlah Ampalu. ....	62
2. Pemberian Diskon Pelunasan Utang dalam Akad <i>murâbahah antara pihak</i> BMT Al-Ishlah Ampalu dengan Nasabah.....	65

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	69
---------------------	----

B. Saran ..... 70

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

*Baitul maal wat-tamwil* (BMT) adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang memiliki perkembangan cukup pesat pada saat ini. *Baitul maal* masa Nabi dahulu berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus menyalurkan dana sosial. Sedangkan *Baitul Tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.<sup>1</sup>

BMT menurut asas syariah merupakan semua transaksi yang dilakukan harus berprinsip syariah yakni setiap transaksi di nilai sah apabila transaksi tersebut telah terpenuhi syarat rukunnya, apabila tidak terpenuhinya maka transaksi tersebut batal. Jadi kedudukan akad sangat penting dalam penerapan prinsip-prinsip syariah dalam BMT. Namun ini akan terjadi apabila BMT konsisten dalam penerapan syariah tersebut.<sup>2</sup>

*Murâbahah* merupakan akad yang paling dominan digunakan dalam transaksi jual beli. Dari beberapa survey menunjukkan bahwa bank syariah menerapkan produk *murâbahah* lebih kurang tujuh puluh lima persen (75%) dari total kekayaan mereka. *Islamic Development Bank* (IBD) sendiri selama lebih dari sepuluh tahun periode pembiayaan, tujuh puluh tiga persen (73%) dari seluruh pembiayaannya adalah *murâbahah*.<sup>3</sup>

Dalam pengelola BMT diduga adanya praktek-praktek pengelolaan dana yang belum sepenuhnya bernuansa syariah, seperti terjadi banyak perbedaan antara teori dengan praktek dalam operasionalnya, terutama yang berhubungan dengan pemberian diskon dalam pelunasan *murâbahah*.

---

<sup>1</sup>Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 126

<sup>2</sup>Ahmad Buchori, *Standarisasi Akad Perbankan Syariah*, (Jakarta: Bank Indonesia, 2004), h. 56

<sup>3</sup>Aditiawarman, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), h. 113

Dalam daftar istilah buku Himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murâbahah* bahwa yang dimaksud dengan *murâbahah* adalah menjual barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan lebih sebagai laba.<sup>4</sup> Lahirnya Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *murâbahah* dilatarbelakangi oleh banyaknya masyarakat yang memerlukan bantuan dana dari bank berdasarkan prinsip jual beli, dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan, serta berbagai kegiatan bank syariah perlu memiliki fasilitas *murâbahah*. Oleh karena itu Fatwa DSN menetapkan Fatwa tentang *murâbahah* untuk dijadikan pedoman oleh bank syariah.<sup>5</sup>

Jual beli *murâbahah* merupakan jual beli *amânah*, karena pembeli memberikan *amanah* kepada penjual untuk memberitahukan harga pokok barang tanpa bukti tertulis.<sup>6</sup> Atau dengan kata lain dalam jual beli tidak diperbolehkan berkhianat, Allah Swt berfirman dalam surah Al-Anfal ayat 27:

﴿تَعْلَمُونَ وَأَنْتُمْ مُنْتَهَكُونَ وَالرَّسُولَ اللَّهُ خُذُوا آلَاءَ الْمُؤْمِنِينَ يَتَأْتُوا﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui”<sup>7</sup>

*Murâbahah* adalah jual beli dengan dasar adanya informasi dari pihak penjual terkait dengan harga pokok pembelian dan tingkat keuntungan yang diinginkan. *Murâbahah* merupakan salah satu bentuk jual beli *amânah* (atas

<sup>4</sup>Ketentuan Umum Fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murâbahah*.

<sup>5</sup>Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional, ed. Revisi*, (Jakarta: CV Gaung Persada Press, 2006), h. 20

<sup>6</sup>Chairuman, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1993), h. 113.

<sup>7</sup>Departemen Agama RI, *Al Quran dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2005), h.

dasar kepercayaan), sehingga harga pokok pembelian dan tingkat keuntungan harus diketahui secara jelas.<sup>8</sup>

*Murâbahah* merupakan salah satu produk pembiayaan di KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) BMT Al-Ishlah yang berbasis prinsip jual beli. Produk ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan yang bersifat konsumtif. Dalam pelaksanaannya BMT Al-Ishlah Ampalu melakukan pembiayaan *murâbahah* tersebut dengan menggunakan dua bentuk yaitu dalam bentuk pengadaan barang dan dalam bentuk mewakili kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkannya.<sup>9</sup>

Dalam pelaksanaan pembiayaan *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu, ketika BMT membelikan barang yang dipesan oleh nasabah kepada *supplier*, BMT mendapatkan potongan harga (diskon) dari *supplier* baik pembelian dalam jumlah skala sedikit maupun banyak, sehingga barang yang akan dibeli oleh nasabah nantinya akan lebih murah karena mendapatkan diskon.<sup>10</sup>

Pemberian diskon di BMT Al-Ishlah diberikan secara perorangan kepada nasabah dan besar jumlah pemberian diskon berbeda-beda berdasarkan besar kecilnya jumlah pembelian.<sup>11</sup> Sehingga muncul permasalahan dalam penentuan harga, yang mana jika terjadi pembelian barang yang sama kualitasnya akan tetapi beda harganya karena pembelian dilakukan dalam jumlah skala yang berbeda. Selain itu, diskon merupakan hak nasabah, akan tetapi diskon tersebut oleh BMT dari pembiayaan *murâbahah* dijadikan sebagai *fee* (imbalan), untuk lembaga tersebut. Seperti halnya yang terjadi di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam pembiayaan pembelian barang yang dipesan oleh nasabah, dalam pembelian barang tersebut salah satu petugas dari BMT membelikan barang yang telah dipesan oleh nasabah kepada *supplier* sesuai dengan apa yang di pesan baik dalam segi kualitas dan

---

<sup>8</sup>Dimayyudin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 104-105

<sup>9</sup>Wawancara langsung dengan Bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan) pada tanggal 04 Desember 2015 di BMT AL ISHLAH Ampalu, Jam 10.00

<sup>10</sup>Wawancara langsung dengan Bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan) pada tanggal 04 Desember 2015 di BMT AL ISHLAH Ampalu, Jam 10.00

<sup>11</sup>Wawancara langsung dengan Bapak Suparto (*marketing*) pada tanggal 04 Desember 2015 di BMT AL ISHLAH Ampalu, Jam 10.00

kuantitas serta harga dan keuntungan yang diperoleh juga dijelaskan diawal dalam skala banyak. Dari pembelian barang dalam skala banyak tersebut pihak BMT mendapatkan diskon dari *supplier* akan tetapi diskon tersebut dijadikan *fee* untuk BMT itu sendiri.

Harga jual yang diberikan oleh *supplier* kepada BMT Al-Ishlah Ampalu pada saat pembelian barang adalah harga beli yang telah di diskon saat pembelian barang dan sudah disepakati antara pihak BMT dengan *supplier*, tetapi dalam penetapan diskon ini pihak BMT tidak ada perjanjian secara tertulis (hitam diatas putih).<sup>12</sup> Secara tidak langsung diskon menjadi milik nasabah dan diskon yang menentukan adalah pihak *supplier*. Misalnya dalam pembelian suatu barang yang dipesan oleh nasabah, dimana pihak BMT Al-Ishlah Ampalu dari *supplier* mendapatkan harga setelah diskon, akan tetapi pihak BMT tidak memberitahukannya kepada nasabah dan langsung menetapkan harga pokok di tambah keuntungan kepada nasabah. Padahal sudah ada dalam fatwa yang mengatur tentang diskon *murâbahah*.

Fatwa yang berkaitan dengandiskon *murâbahah* adalah Fatwa DSN-MUI No.16/DSN-MUI/IX/2000 pada poin tiga (3) bahwa“Jika dalam jual beli *murâbahah*Lembaga Keuangan Syariah (LKS) mendapat diskon dari *supplier*, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon, karena itu, diskon adalah hak nasabah”.<sup>13</sup> Jadi besarnya diskon yang diperoleh BMT dari *supplier* seharusnya diberitahukan dengan jelas kepada nasabah agar tidak terjadi kesalahpahaman di kemudian hari nanti karena ini berkaitan dengan harga jual.

Sedangkan menurut para ulama fikih, mereka sepakat menyatakan unsur utama dari jual beli adalah kerelaan hati kedua belah pihak. Kerelaan hati kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab dan qabul yang dilangsungkan,

---

<sup>12</sup>Wawancara langsung dengan Bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan) di BMT Al-Ishlah Ampalu, tanggal 15 September 2015, Jam10.00

<sup>13</sup>Ketentuan Umum Fatwa DSN-MUI NO: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*.

menurut para ulama fikih ijab dan qabul perlu diungkapkan secara jelas dalam transaksi-transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak.<sup>14</sup>

Sistem pembayaran dalam akad *murâbahah* pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) pada umumnya dilakukan secara cicilan dalam kurun waktu yang telah disepakati antara LKS dengan nasabah, dalam hal nasabah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS sering diminta nasabah untuk memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran tersebut.<sup>15</sup>

Hukum yang mengatur tentang potongan pelunasan utang dalam akad *murâbahah* yaitu fatwa DSN-MUI telah NO: 23/DSN-MUI/III/2002, bahwa fatwa tersebut membolehkan LKS untuk memberikan potongan dari kewajiban pembayaran terhadap nasabah dalam transaksi *murâbahah* yang melakukan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. Adapun besarnya potongan sebagaimana dimaksud diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.<sup>16</sup>

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh yang dituangkan dalam sebuah Karya Ilmiah yang berjudul **“Diskon *Murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam Prespektif Fikih Muamalah”**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Identifikasi dari penulisan ini adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu?
2. Bagaimana pemberian diskon *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam prespektif fiqh muamalah?

---

<sup>14</sup>Nasrun Haroen, *Fikih Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama,2000), h. 45

<sup>15</sup>wawancara langsung dengan Bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan) di BMT Al-Ishlah Ampalu, tanggal 15 September 2015, Jam 10.00

<sup>16</sup>Ketentuan Umum Fatwa DSN-MUI No 23/DSN-MUI/III/2002 Tentang potongan pelunasan utang dalam *murâbahah*

3. Bagaimana bentuk pemberian diskon dalam akad jual beli *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam prespektif fiqh muamalah?
4. Bagaimana bentuk pemberian diskon pelunasan utang dalam akad *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam prespektif fiqh muamalah?
5. Bagaimana bentuk pelunasan utang dalam akad *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam prespektif fiqh muamalah?
6. Bagaimana bentuk pemberian diskon pelunasan utang dalam akad *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu menurut Fatwa DSN-MUI?

### **C. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana pemberian diskon *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam prespektif fiqh muamalah?

### **D. Sub Fokus Penelitian**

Untuk menghindari meluasnya pembahasan pada penelitian ini, penulis membatasi penelitian ini pada:

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu?
2. Bagaimana pemberian diskon dalam akad jual beli *murabahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam Prespektif Fiqh muamalah?
3. Bagaimana pemberian diskon pelunasan utang dalam akad *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam prespektif fiqh muamalah?

### **E. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1. Tujuan Penelitian**

Dari latar belakang dan perumusan masalah tersebut, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu

- b. Untuk mengetahui bagaimana pemberian diskon dalam akad jual beli *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam perspektif fiqh muamalah
- c. Untuk mengetahui bagaimana pemberian diskon pelunasan utang dalam akad *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam perspektif fiqh muamalah

## 2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk memberikan kontribusi pemikiran yang berguna dan bermanfaat mengenai bidang hukum perbankan, mengenai pemberian diskon pelunasan utang dalam akad *murâbahah* pada BMT Al-Ishlah Ampalu dalam perspektif fiqh muamalah.
- b. Diharapkan dapat menjadi bahan masukan yang berarti bagi BMT Al-Ishlah Ampalu.
- c. Mampu memberikan pemahaman yang lebih mendalam kepada masyarakat dalam melakukan berbagai macam aktifitas pembiayaan baik lembaga perbankan ataupun lembaga non bank, khususnya dalam pembiayaan *murâbahah*.
- d. Sebagai tambahan referensi bacaan mahasiswa pada perpustakaan STAIN Batusangkar.

## BAB II LANDASAN TEORI

### A. *Bai' Al Amânah*

#### 1. Pengertian *Bai' Al Amânah*

Jual Beli (*Bai'*) disebut juga dengan kata *asy sira'*. Menurut etimologi, jual beli diartikan sebagai pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain.<sup>17</sup> sedangkan *amânah* artinya *ithmi'nan* (tenang) dan tidak takut.<sup>18</sup> Terkadang kata *amânah* juga digunakan untuk menamakan *wadi'ah* (barang titipan). Sedangkan secara istilah, jual beli *amânah* digunakan untuk menamakan transaksi yang menuntut kepercayaan bagi penjual, karena dia telah menyampaikan informasi kepada pembeli yang merupakan *amânahnya*. Karena itu, jual beli *amânah* ini dibangun atas prinsip saling percaya dan *amânah* antara kedua belah pihak.<sup>19</sup>

Kepercayaan dan *amânah* ini mengacu pada penjual dan pembeli, atau kedua-duanya. Misalnya, *amânah* dan kepercayaan yang mengacu pada penjual dalam kasus jual beli, penjual menyampaikan bahwa harga pembelian barang ini sekian rupiah. Dalam kasus ini penjual dituntut untuk *amânah* ketika menyampaikan harga pembelian, sehingga bisa meyakinkan pembeli.<sup>20</sup>

Adapun contoh jual beli *amânah* (kepercayaan) yang mengacu pada jual beli ini adalah jual beli *musawamah*, yaitu jual beli dengan harga yang disepakati kedua belah pihak, tanpa melihat harga pembelian sesungguhnya oleh pembeli. Dalam transaksi ini pembeli bebas menawar harga barang yang akan dibelinya dan jual beli ini terjadi sesuai

---

<sup>17</sup>Lafif Azrudin, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005), h. 14

<sup>18</sup>Rozalinda, *Fiqh Muamalah*, (Padang: Hyfa Press, 2010), h.7

<sup>19</sup>Hasbi Ash-Shadiqie, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Bulan Bintang,1994), h.

<sup>20</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h. 32

kesepakatan kedua belah pihak, dan inilah transaksi jual beli yang umumnya dilakukan di masyarakat.<sup>21</sup>

Jual beli *amânah* atau kepercayaan adalah suatu bentuk jual beli dimana pembeli diberi tahu secara jujur harga pokok barang. Dengan demikian, pembeli mengetahui besarnya keuntungan yang diambil penjual. Adanya bentuk jual beli jenis ini dimaksudkan untuk mempertegas penerapan nilai-nilai etika bisnis Islam yang menghendaki adanya kejujuran sedemikian rupa dalam bentuk transaksi serta tidak membenarkan adanya penipuan (*gharar*) dalam bentuk apapun, sehingga suatu kebohongan semata dianggap sebagai penghianatan dan penipuan yang berakibat dapat dibatalkannya transaksi tersebut. Bahkan diam semata juga dapat dianggap sebagai salah satu bentuk cacat (penipuan). Bentuk jual beli ini bertujuan untuk melindungi orang yang tidak berpengalaman dan kurang informasi dalam transaksi, sehingga terhindar dari penipuan. Disebut jual beli kepercayaan (*bai' al amânah*), karena pembeli bersandar pada kejujuran penjual tentang informasi harga barang yang dibelinya.<sup>22</sup>

## 2. Macam-macam *Bai'Al Amânah*

Jual beli *amânah* (*bai' al amânah*) ini dalam fiqh Islam dibedakan menjadi tiga macam, yaitu:

### a. Jual Beli *Murâbahah* (*bai' al murâbahah*)

*Murâbahah* diambil dari kata *Ribh* yang artinya untung. Secara istilah *bai'al murâbhahah* adalah menjual barang dengan harga pembelian ditambah keuntungan yang disepakati antara kedua belah pihak.<sup>23</sup>

Contoh: A membeli rumah dengan harga 1 M, datang B mau membeli rumah tersebut. Si A memberi tahu harga dia membeli rumah

---

<sup>21</sup>Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII PRESS, 2012), h.20

<sup>22</sup>Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah pada,...*, h. 21

<sup>23</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta:Gema Insani, 2001), h.101

1 M dan bersedia dijual kepada B, jika si B mau memberi keuntungan 18 juta. Setelah sepakat, keduanya bertransaksi.

Para ulama sepakat menegaskan bolehnya transaksi *murâbahah*. Namun ulama mazhab Malikiyah berpendapat bahwa jual beli ini kurang afdhal, dan yang lebih baik adalah tidak disebutkan harga pembelian dan untungnya. Transaksi jual beli *murâbahah* dimasukkan dalam jual beli *amânah*, karena penjual menyampaikan harga beli barang tersebut. Sehingga penjual dituntut untuk *amânah* dalam memberikan informasi tentang harga beli.<sup>24</sup>

b. Jual Beli *Tawliyah*

*Tawliyah* secara bahasa berasal dari kata *walla*, yang artinya memberi wewenang. *Tawliyah* berarti memberi wewenang kepada orang lain untuk memiliki atau menggunakan suatu barang.<sup>25</sup> Secara istilah, jual beli *tawliyah* adalah seseorang menjual barang kepada orang lain dengan harga yang sama dengan harga belinya, dan penjual menyampaikan harga belinya kepada pembeli.<sup>26</sup>

Contoh: A membeli motor dengan harga 9 juta, A memberi tahu B bahwa dia membeli motor tersebut seharga 9 juta. Dia menawarkan motornya ke B dengan harga yang sama, tanpa mengambil keuntungan sedikitpun.<sup>27</sup>

Jadi Transaksi jual beli *tawliyah* ini dimasukkan dalam *bai' al amânah* karena dalam transaksi ini penjual menyampaikan harga belinya. Hal ini menuntut adanya *amânah* dari penjual tentang kebenaran informasi yang dia sampaikan.

---

<sup>24</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik...*, h.106

<sup>25</sup>Azhar Basyir, *Asas Hukum Muamalah*, (Yogyakarta: UII Press,2004), h.56

<sup>26</sup>Dimayuddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2008),

<sup>27</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari teori ke Praktik...*,h. 107

c. Jual Beli *Wadi'ah*

*Wadi'ah* secara bahasa artinya kerugian.<sup>28</sup> Bisa juga digunakan untuk menamakan pajak yang diambil oleh pemerintah. Secara istilah *wadi'ah* berarti menjual barang dengan harga yang lebih rendah daripada harga beli dan pembeli diberi tahu tentang harga belinya. Sehingga harga jual beli ini merupakan kebalikan dari jual beli *murâbahah*.<sup>29</sup>

Contoh: A membeli motor seharga 10 juta. Dia memberi tahu B tentang hal ini. Dia tawarkan motornya kepada B dengan harga 8 juta. Sehingga A menanggung kerugian sebesar 2 juta.<sup>30</sup>

Jadi dalam jual beli yang dinyatakan di atas, jelas di dalam kontrak jual beli *amânah* (*Bai' Al-Amânah*) terdapat elemen kejujuran di dalam urusan jual beli tersebut. Penjual secara jujur dan jelas menyatakan harga barang yang dijualnya kepada pembeli dan pembeli mengetahui keuntungan yang diperoleh oleh penjual dan pembeli menyetujuinya.

3. Pembagian Jual Beli Dilihat dari Cara Pembayaran

Ditinjau dari sisi ini, jual beli terbagi menjadi empat bagian:

- a. Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran secara langsung.
- b. Jual beli dengan pembayaran tertunda.
- c. Jual beli dengan penyerahan barang tertunda.
- d. Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran sama-sama tertunda.<sup>31</sup>

4. Syarat-syarat *Bai' Al Amânah*

Para ahli hukum islam menetapkan beberapa syarat mengenai jual beli *murâbahah*. Wabah Az-Zuhaili mengatakan bahwa didalam *bai' almurâbahah* itu diisyaratkan beberapa hal, yaitu:

<sup>28</sup>Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1994), h.88

<sup>29</sup>Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012), h. 192

<sup>30</sup>Dimyauddin Djuawaini, *Pengantar Fikih Muamalah*,..., h. 23

<sup>31</sup>Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), h. 20

a. Mengetahui harga pokok

Dalam jual beli *murâbahah* disyaratkan agar mengetahui harga pokok atau harga asal karena mengetahui harga merupakan syarat sah jual beli. Syarat ini juga diperuntukkan untuk jual beli *at-tawliyyah* dan *al-wadi'ah*.

b. Mengetahui keuntungan

Hendaknya *margin* keuntungan juga diketahui oleh si pembeli. Karena *margin* keuntungan termasuk bagian dari harga, sedangkan mengetahui harga merupakan syarat sah jual beli.<sup>32</sup>

Modal (harga pokok) adalah jumlah yang harus dibayar oleh pembeli pertama berdasarkan apa yang ditentukan dalam akad. Jadi pengganti dari yang disebutkan dalam akad bukan modal (harga pokok). Jika dalam akad menggunakan rupiah sebagai harga pokok, maka jumlah harga itu tidak boleh diganti dengan dollar.<sup>33</sup> Jadi modal (harga pokok) adalah biaya-biaya yang memang harus dikeluarkan oleh pembeli pertama dalam proses pembelian barang tersebut. Dalam akad *murâbahah*, harus dijelaskan secara terpisah berapa harga pembelian dan berapa biaya-biaya.

Para ulama mazhab berbeda berpendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut, keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna. Keempat mazhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan oleh pihak ketiga.<sup>34</sup>

Adapun hal-hal yang mempengaruhi harga pokok itu harus dijelaskan. Misalnya, cara pembelian oleh pembeli pertama apakah tunai

---

<sup>32</sup>Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*,..., h.22

<sup>33</sup>Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), h. 118

<sup>34</sup>Adiwarman A.Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2006), h. 56

atau hutang, karena jual beli hutang biasanya lebih mahal daripada tunai. Jadi penjual dalam jual beli *murâbahah* harus menjelaskan kepada pembeli apakah barang itu didapat dari pembelian tunai (yang berakibat harga pokoknya menjadi lebih mahal) atau tidak.<sup>35</sup>

Jadi Jual beli *murâbahah* merupakan jual beli *amânah*, karena pembeli memberikan *amânah* kepada penjual untuk memberitahukan harga pokok barang tanpa bukti tertulis. Dengan demikian jual beli ini tidak diperbolehkan berkhianat.

#### 5. Hukum Khianat dalam *Bai' Al Amânah*

Pada dasarnya jual beli ini dibangun atas prinsip saling percaya dan *amânah*. Hukum untuk kasus khianat pada jual beli *amânah*, dikembalikan kepada masing-masing kasus. Artinya hukumnya berbeda-beda sesuai dengan kasusnya, diantaranya adalah bentuk khianat dalam transaksi *murâbahah* dan *tawliyah* ada dua kemungkinan:

##### a. Khianat dalam cara pembayaran

Misalnya si A membeli motor secara kredit seharga 10 juta, kemudian dia memberi tahu B bahwa A membeli motor 10 juta, namun kreditnya tidak dia rahasiakan. Jika B mau membeli maka harganya 11 juta tunai. Beberapa hari setelah transaksi B baru mengetahui bahwa motor itu kredit. Dalam kasus semacam ini, B memiliki hak untuk melanjutkan atau menghentikan transaksi. Karena transaksi *murâbahah* dibangun atas prinsip *amânah*. Pembeli telah menaruh kepercayaan kepada penjual tentang informasi harga yang dia berikan. Sehingga jika syarat *amânah* dalam jual beli ini tidak dipenuhi maka akan ada khiyar.<sup>36</sup>

<sup>35</sup>Surawardi Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), h.56

<sup>36</sup>Hasbie Shadiqie, "Jual Beli dalam Islam" *Manfaat Jual Beli Amanah*, di akses dari <http://www.jual-beli-dalam-islam.com/rw/html>, pada tanggal 21 Januari 2016 pukul 08.45

b. Khianat dalam informasi harga<sup>37</sup>

Misalnya A membeli HP seharga 500 ribu. Kemudian dia memberitahu B bahwa dia membeli HP tersebut seharga 700 ribu. Si B boleh membeli HP ini jika dia bersedia membayar 700 ribu, dengan harapan agar B beranggapan bahwa A tidak mengambil untung Hpnya. Setelah beberapa hari, B baru sadar aslinya dia membeli HP tersebut 500 ribu bukan 700 ribu. Dalam kasus semacam ini, ulama berbeda pendapat dalam hukumnya:

- a) Syafi'iyah, Hambali, dan imam Abu Yusuf berpendapat bahwa pembeli tidak memiliki hak *khiyar*. Namun dia mengambil jatah karena khianat.
- b) Abu Hanifah mengatakan bahwa pembeli memiliki hak *khiyar*. Dia boleh mengambil seluruh uang yang dia bayarkan (membatalkan transaksi). Namun untuk jual beli *tawliyah*, tidak ada hak *khiyar* untuk pembeli. Dia boleh mengurangi harga barang sebatas khianatnya dan dia beli dengan harga sisanya.
- c) Muhammad Bin Hasan dan pendapat lain dalam mazhab Syafi'iyah, bahwa jika terjadi khianat dalam informasi harga, pembeli memiliki hak *khiyar* untuk transaksi *murâbahah* maupun *tawliyah*.<sup>38</sup>

6. Manfaat *bai' al amânah*

Sesuai dengan sifat bisnis transaksi *bai' al amânah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. *Bai' al amânah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu sistem *bai' al amânah* juga

---

<sup>37</sup>Muhammad."Jual Beli Islam" Prinsip dan Manfaat dari Jual Beli Amanah, di akses dari <http://www.jual-beli-islam.com/html>, pada tanggal 22 Febuari 2016 pukul 11.45

<sup>38</sup>Rozalinda, *Fiqh Muamalah*, (Padang: Hayfa Press, 2010), h. 67

sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.<sup>39</sup>

#### 7. Jual beli yang masih diperdebatkan

Adapun jual beli yang diperdebatkan di antaranya adalah:<sup>40</sup>

##### a. Jual beli *'Inah*

Yaitu jual beli manipulatif agar pinjaman uang dibayar dengan lebih banyak (riba).<sup>41</sup> Jual beli *'inah* ini masih banyak diperdebatkan oleh para ulama.

##### b. Jual beli *Wafa*

Jual beli *wafa'* merupakan suatu transaksi (akad) jual beli dimana penjual mengatakan kepada pembeli;”saya jual barang ini dengan hutang darimuyang kau berikan padaku dengan kesepakatan jika saya telah melunasi hutang tersebut maka barang ini akan kembali jadi milikku lagi”.<sup>42</sup>

Jadi jual beli *wafa'* adalah suatu akad dimana seseorang yang membutuhkan uang menjual barang yang tidak dapat di pindah-pindah dengan kesepakatan kapan ia dapat mengembalikan harga barang tersebut maka ia dapat meminta kembali barang tersebut.

##### c. Jual beli dengan uang muka

Para ulama berbeda pendapat mengenai hukum jual beli dengan uang muka ini, mayoritas ulama kalangan Hanafiyyah, Malikiyyah, dan Syafi'iyah berpendapat bahwa jual beli dengan uang muka (panjar) ini tidak sah.<sup>43</sup>

---

<sup>39</sup>Khairul Ali. *Karakteristik Jual Beli Amanah*, di akses dari <http://www.jual-beli-dalam-islam.com/html>, pada tanggal 2 Maret 2016 pukul 09.45

<sup>40</sup>MPS 12 B, *Fiqh Muamalah dalam Konteks Ekonomi Kontemporer*, (Padang: Tim Manajemen Perbankan Syariah 2012 B, 2014), h. 134

<sup>41</sup>Mas'ad Gufron, *Fiqh Muamalah Konstektual*, (Jakarta: P. Raja Grafindo Persada, 2006), h.45

<sup>42</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*,..., h. 174

<sup>43</sup>Thauam Marufah, *Jual Beli yang diperdebatkan*, dikutip pada situs: <http://bologiyai.blogspot.com/2011/11/Jualbeli.html>. diakses pada tanggal 03 Maret 2016, 20.38 wib.

d. Jual beli *Istijrar*

Yaitu mengambil kebutuhan dari penjual secara bertahap, selang beberapa waktu kemudian membayarnya. Mayoritas ulama membolehkannya, bahkan bisa jadi lebih menyenangkan bagi pembeli daripada jual beli dengan tawar menawar.<sup>44</sup>

8. Resiko Dalam Pembiayaan *Murâbahah*

Dalam setiap jenis usaha selalu terdapat resiko, demikian pula dengan pembiayaan *murâbahah* ini juga tidak terlepas dari resiko. Menurut Muhammad Syafi'i Antonio, kemungkinan resiko yang harus diatasi oleh bank antara lain:<sup>45</sup>

- a. *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan.
- d. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- e. Dijual; karena *bai'al amânah* bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap barang tersebut termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian resiko untuk terjadi *default* akan besar.

---

<sup>44</sup>Rachmat Syafi'i *Fikih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h.110

<sup>45</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah; Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), h. 113

Adapun kemungkinan resiko lain dalam pembiayaan diantaranya:

- a. Nasabah mengalami kerugian faktor penyebabnya adalah kerugian yang ditimbulkan oleh karena seperti gempa bumi, banjir, kebakaran dan sebagainya yang menurunkan kapasitas produksi nasabah.
- b. Karakter atau watak nasabah yang tidak baik, misalnya kurang bertanggung jawab, pemboros, penipu dan sebagainya, sehingga hal ini berpengaruh terhadap bisnis yang ia jalankan.<sup>46</sup>

## B. *Murâbahah* Dalam Konsep Fikih

*Bai' al murâbahah* adalah menjual suatu barang dengan harga modal ditambah dengan keuntungan. *Bai' al murâbahah* merupakan salah satu bentuk jual beli *amânah* yang dikenal dalam syariat islam, karena penjual disyaratkan melakukan kontrak terlebih dahulu dengan menyatakan harga barang yang akan dibeli.<sup>47</sup>

Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.

Diantara pendapat ulama mengenai *murâbahah*:

### 1. Mazhab Hanafi

Berpendapat bahwa *murâbahah* termasuk perbuatan yang dibolehkan tetapi tidak disukai (*makhrûh tahrim*) karena hal itu merupakan perbuatan yang mendekati haram. Dimana ketika sipembeli dan penjual sepakat untuk menentukan harga pada awal mulanya dan penjual memberitahukan pada waktu perjanjian jual beli, apabila penjual tidak memberitahukan harga pokok maka boleh menambah harga jual barang (*margin*) bahkan hal tersebut adalah perbuatan yang terpuji, karena terdapat manfaat bagi penjual berupa keuntungan dari barang dagangan apabila terjadi suatu kebohongan yang diketahui lewat bukti-bukti,

<sup>46</sup>Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta:Alvabet, 2002), h.45

<sup>47</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: PT.

Tazkia Institut, 1999), h. 23

pengakuan, sumpah, maka pembeli berhak untuk mengambil barang dagangannya melalui akad yang baru atau barang yang telah ia beli dikembalikan dan membatalkan akad.<sup>48</sup>

## 2. Madzhab Maliki

Menurut mazhab Maliki *murâbahah* termasuk perbuatan yang menyalahi keutamaan dikarenakan hal tersebut membutuhkan banyak sekali keterangan sehingga jual beli tersebut dapat mengakibatkan kerusakan pada akad yakni apabila *murâbahah* tersebut dilakukan sebelum menyebut dan menyepakatinya, adapun jika tidak menyebutkan harga pokok penjualan ditambah keuntungan kepada pihak pembeli maka hukumnya haram, maksudnya penjual harus menerangkan barang dagangannya dan setiap hal tersebut tidak diperhatikan dapat mengakibatkan putusnya akad.<sup>49</sup>

## 3. Madzhab Syafi'i

Mazhab Syafi'i berpendapat bahwa *murâbahah* diharamkan apabila pemberitahuan harga pokok dan keuntungan dilakukan setelah menetapkan harga jual dan kesepakatan tersebut dilakukan secara terang-terangan. Tetapi apabila penjual berkata sehingga menyebutkan harganya dengan samar, hal demikian bukan termasuk kesepakatan terhadap harga karena akadnya dilakukan tidak secara jelas, maka hal tersebut tidak diharamkan.<sup>50</sup>

## 4. Madzhab Hambali

Berpendapat bahwa *murâbahah* diharamkan apabila, pemberian harga pokok ditambah keuntungan kepada pihak pembeli (tawar menawar) dilakukan setelah adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli terhadap akad yang dilakukan secara terang-terangan atau jelas.<sup>51</sup>

---

<sup>48</sup>Rozalinda, *Fiqh Muamalah*, (Padang: Hayfa Press, 2010), h. 45

<sup>49</sup>Syukri Iska, *Murabahah dalam Konsep Fiqh diakses pada: <http://www.murabahahkonsepfiqh.co.id/tarif.asp>*. Tanggal 02 Maret 2016. Jam 20.08 wib

<sup>50</sup>Efendi Satria, *Fiqh Muamalat, suatu upaya Rekayasa Sosial Umat Islam Indonesia*, Makalah Seminar Aktualisasi Fiqh Muamalat dalam Kehidupan Dewasa ini, IAIN Imam Bonjol Padang, 2014

<sup>51</sup>Rozalinda, *Fiqh Muamalah,...*, h. 45

Para ulama madzhab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut, diantaranya:

1. Ulama madzhab maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.
2. Ulama madzhab syafi'i membolehkan membebaskan biaya-biaya secara umum timbul dalam satu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.
3. Ulama madzhab hanafi membolehkan membebaskan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam satu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang semestinya dikerjakan oleh si penjual.
4. Ulama Madzhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.<sup>52</sup>

Adapun hal-hal yang berhubungan dengan *murâbahah* antara lain:

1. Ia harus digunakan untuk barang-barang yang halal
2. Biaya aktual dari barang yang akan diperjualbelikan harus diketahui oleh pembeli
3. Harus ada kesepakatan kedua belah pihak (pembeli dan penjual) atas harga jual yang termasuk didalamnya harga pokok penjualan dan *margin* keuntungan
4. Jika ada perselisihan atas harga pokok penjualan, pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan perjanjian.
5. Jika barang yang akan dijual tersebut dibeli dari pihak ketiga, maka perjanjian jual beli yang dengan pihak pertama tersebut harus sah menurut syariat Islam

---

<sup>52</sup>Rachmat Syafi'i, *Fiqh Muamalah...*, h. 34

6. *Murâbahah* memegang kedudukan kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank Islam, ia dapat diterapkan dalam:
- a. Pembiayaan pengadaan barang
  - b. Pembiayaan pengeluaran *letter of credit* (L/C)
7. *Murâbahah* akan sangat berguna sekali bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tapi kekurangan dana pada saat itu ia kekurangan likuiditas. Untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan kedua belah pihak harus mematuhi ketentuan-ketentuan yang telah disepakati bersama.

Bank : Harus mendatangkan barang yang benar-benar memenuhi pesanana nasabah baik jenis, kualitas atau sifat-sifat yang lainnya.

Pemesan : Apabila barang telah memenuhi ketentuan dan ia menolak untuk menebusnya maka bank berhak untuk menuntutnya secara hukum. Hak ini merupakan konsensus para yuris muslim karena peranan telah dianalogikan dengan *dhimmah*(perjanjian) yang harus ditunaikan.<sup>53</sup>

Menurut ulama mazhab maliki, pelaksanaan *bai' al murâbahah* dengan pemilik barang memberi tahu pembeli berapa harga yang akan dibeli, kemudian mengambil keuntungan secara keseluruhan. Dengan demikian *bai' al murâbahah* berdasarkan kepada prinsip mengetahui harga asal, dan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Maka ciri utama *bai' al murâbahah* adalah si penjual mesti memberitahu kepada pembeli mengenai barang dan biaya yang akan dibeli ditambah dengan keuntungan.<sup>54</sup>

Teknik perhitungan bagi hasil dan profit *margin* pada bank syariah, ciri dasar kontrak *murâbahah* (sebagai jual beli dengan pembayaran tunda) adalah sebagai berikut:

---

<sup>53</sup>Gufon Mas'adi, *Fikih Muamalah Konseptual*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), h. 44

<sup>54</sup>Sudin Harun, *Prinsip dan Operasi Perbankan Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1996), h. 67

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait tentang harga asli barang, batas laba (*merk-up*) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga beserta biaya-biayanya.
- b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditi dan dibayar dengan uang.
- c. Apa yang diperjual belikan harus ada dan dimiliki oleh penjual dan penjual harus mampu menyerahkan barang tersebut kepada pembeli.
- d. Pembayarananya ditangguhkan. *Murabâhah* digunakan dalam setiap pembiayaan dimana ada barang yang bisa diidentifikasi untuk dijual.<sup>55</sup>

Adapun ketentuan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 1 April 2000 tentang *murabahah*, ketentuan pertama, butir 9 disebutkan bahwa “Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murâbahah* harus dilakukan setelah barang dieli, jadi secara prinsip barang tersebut menjadi milik bank”.<sup>56</sup>

Jadi para ulama sepakat bahwa pihak bank tidak boleh menjual barang dengan cara merubah pada pihak nasabah kecuali apabila pihak bank telah memiliki barang tersebut dan ada kekuasaannya, dan setelah itu, pihak bank boleh menjualnya pada pihak nasabah dengan cara *murâbahah*. Hal ini diperlukan untuk menghindari jual beli yang tidak dibenarkan oleh syariat islam, agar tidak menjadi transaksi utang (kredit) yang berbunga karena adanya unsur waktu.

Para ulama fikih sepakat menyatakan unsur utama dari jual beli adalah kerelaan hati kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab dan qabul yang dilangsungkan. Menurut mereka ijab dan qabul perlu diperlukan secara jelas dalam transaksi-transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak.<sup>57</sup>

---

<sup>55</sup>Khoirul Anam, *Analisis Praktek Pembiayaan Murabahah di BMT El Uswah Dharmasraya*, Jurusan Manajemen Perbankan Syariah IAIN Imam Bonjol Padang (2009)

<sup>56</sup>Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Ciputat: CV.Agung Persada,2006), h. 34

<sup>57</sup>Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama,2000), h. 116

Semua mazhab membenarkan konsep *murâbahah* sebagai alat yang sah dalam urusan perniagaan, artinya juga termasuk perbankan. Namun, terdapat beberapa perbezaan dalam pelaksanaannya. Salah satunya adalah dari segi jumlah kenaikan harga yang diperbolehkan oleh bank syariah apabila barang itu dijual kepada nasabahnya.<sup>58</sup>

Menurut mazhab hambali, ia berpendapat bahwa semua pengeluaran terjadi berkaitan dengan perolehan barang boleh disatukan menjadi harga jual barang yang bersangkutan dan pihak bank harus memberitahukan secara jelas kepada nasabah akan biaya-biaya yang ditambahkan tersebut. Konsep hambali ini juga didukung oleh mazhab syafi'i, dimana tambahan biaya yang terjadi akibat pengadaan barang tidak boleh dimasukkan kepada harga jual kecuali disepakati oleh nasabah (pembeli). Sedangkan pendapat hanafi lebih longgar lagi dalam hal ini. Mereka membenarkan semua pengeluaran yang dikeluarkan dalam memperoleh barang *murâbahah*.<sup>59</sup>

### C. *Murâbahah* dalam Perbankan Syariah

*Murâbahah* dalam perbankan merupakan jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Dari transaksi tersebut bank mendapatkan keuntungan dari jual beli yang disepakati bersama.<sup>60</sup>

Kalangan perbankan syariah di Indonesia banyak menggunakan akad *al-murabahah* secara berkesinambungan seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya *al-murabahah* adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad.<sup>61</sup> Jadi *murâbahah* merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank Islam, karena pembiayaan *murâbahah* merupakan salah satu produk bank syariah yang membantu masyarakat dalam memenuhi

---

<sup>58</sup>Sudin haron, *prinsip operasional perbankan syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), h. 89

<sup>59</sup>Sudin Haron, *Prinsip dan Operasional Perbankan Islam*, (Kuala Lumpur, Berita Publishing SDN.BHD, 1996), h. 72-73

<sup>60</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*,..., h.106

<sup>61</sup>Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Prespektif Fiqh Muamalah*,..., h.200

kebutuhannya. *Murâbahah* juga merupakan akad jual beli yang *amânah*, dimana akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan barang untuk dibeli dan bank akan memperoleh keuntungan dari kesepakatan bersama.

Dalam praktek biasanya, nasabah telah menunjuk *supplier* yang diinginkan, sehingga bank akan membelinya secara tunai dan menjual secara tangguh kepada nasabah. Bank-bank syariah umumnya mengadopsi *murâbahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah, guna pembelian barang meskipun nasabah tidak memiliki uang tunai untuk membayar.<sup>62</sup>

*Murâbahah* digunakan dalam perbankan Islam, ditemukan terutama berdasarkan dua unsur: harga pembelian dan biaya yang terkait dan kesepakatan berdasarkan keuntungan (*merk up*).

1. Teknis pembiayaan *murâbahah* dalam perbankan syariah

Teknis pembiayaan *murâbahah* dalam perbankan syariah adalah sebagai berikut:

- a. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank kepada produsen (pabrik/toko) ditambah keuntungan. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
- b. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan *murâbahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.
- c. Dalam transaksi ini, bila sudah ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.<sup>63</sup>

Di Indonesia, aplikasi jual beli *murabahah* pada perbankan syariah didasarkan pada Keputusan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis

---

<sup>62</sup>Wendra Yeneldi, *Potret Perbankan Syariah Di Indonesia, Melacak Keabsahan Yuridis Praktik Perbankan Di Indonesia*, (Jakarta: Centralis, 2007), h. 34

<sup>63</sup>Wendra Yunaldi, *Potret Perbankan, ...*, h.56

Ulama Indonesia (MUI) dan Peraturan Bank Indonesia (PBI). Menurut keputusan fatwa DSN Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000:

1. Ketentuan *murâbahah* pada perbankan syariah adalah sebagai berikut:
  - a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murâbahah* yang bebas riba.
  - b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
  - c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
  - d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
  - e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
  - f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
  - g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
  - h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
  - i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murâbahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank
2. Ketentuan *murâbahah* kepada nasabah
  - a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank
  - b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu *asset* yang dipesannya secara sah dengan pedagang

- c. Bank kemudian menawarkan asst tersebut kepada nasabah kemudian nasabah harus menerima atau membeli sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum, perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak membuat kontrak jual beli
  - d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
  - e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dengan uang muka tersebut
  - f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, maka bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah
  - g. Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
    - 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga
    - 2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya
3. Jaminan dalam *murâbahah*
- a. Jaminan dalam *murâbahah* diperbolehkan agar nasabah serius dengan pesannya
  - b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang
4. Hutang dalam *murâbahah*
- a. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Keuntungan atau kerugian ia tetap berkewajiban menyelesaikan hutangnya kepada bank

- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib harus melunasi seluruh hutangnya
  - c. Jika barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.
5. Penundaan pembayaran dalam *murâbahah*
- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya
  - b. Jika nasabah menunda-nunda pembayarannya dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaian dilakukan melalui badan arbitrase syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah
6. Bangkrut dalam *murâbahah*.

Jika nasabah dinyatakan telah pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.<sup>64</sup>

#### **D. Metode Pelunasan Hutang Akad *Murâbahah***

Lembaga keuangan perbankan pada prinsipnya adalah lembaga yang melaksanakan usaha berdasarkan pengelolaan atas utang. Salah satu produk yang paling banyak digunakan di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) saat ini adalah *Murâbahah*. *Murâbahah* merupakan akad jual beli barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus memberitahu harga perolehan kepada pembeli. Keuntungan *Murâbahah* biasa disebut dengan *Margin*, dan biasanya di sebutkan dalam bentuk presentase dari harga perolehan.<sup>65</sup>

---

<sup>64</sup>Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Ciputat: CV Gaung Persada, 2006), h.24-27.

<sup>65</sup>Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2002), h. 29

Sedangkan dalam bank syariah, peran pengelolaan utang hampir tidak berbeda dengan bank konvensional, khususnya dalam hal pelunasan dana, sedangkan penggunaan dana lebih dominan menggunakan produk bagi hasil seperti deposito *mudhârabah*, tabungan *wadi'ah* dan tabungan *mudhârabah*. Produk akad *murâbahah* merupakan cara pengelolaan dana yang paling dominan dalam perbankan syariah.

Namun yang masih menjadi perdebatan adalah metode pengakuan keuntungan *murâbahah*. Banyak orang yang tidak berkecimpung dalam bidang keuangan yang bingung membedakan metode yang digunakan dalam pelunasan utang tersebut, diantaranya:<sup>66</sup>

1. Metode yang digunakan dalam perbankan yaitu:
  - a. Bunga *Flat* (tetap)

Cara perhitungan bunga *flat* adalah cara yang paling gampang, oleh karena itu banyak digunakan oleh berbagai instansi keuangan. Biasanya diterapkan untuk kredit barang konsumsi seperti handphone, mobil atau Kredit Tanpa Anggungan (KTA). Dengan menggunakan sistem *flat* ini maka porsi bunga dan pokok dalam angsuran bulanan akan tetap sama.<sup>67</sup>

Contoh kasus, misalkan kita hendak meminjam uang dari bank untuk membeli mobil (KBB). Nilai utang yang hendak kita pinjam adalah Rp. 120.000.000 dengan tingkat suku bunga 6% *flat* dan tenor 2 tahun. Cara perhitungannya:

$$\begin{aligned} \text{Total bunga adalah} &= \text{Rp. } 120.000.000 \times 6\% \times 2 \\ &= \text{Rp. } 14.400.000 \\ \text{Bunga perbulan} &= \text{Rp. } 14.400.000 / 24 \\ &= \text{Rp. } 600.000 \end{aligned}$$

Total bunga ini ditambah dengan nilai hutang akan menjadi total angsuran yang harus kita bayar, yaitu:

---

<sup>66</sup>Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah: Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*. (Jakarta: Paramadina, 2004), h. 23

<sup>67</sup>Karnaen Atmaja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), h. 84

$$\begin{aligned}\text{Total Angsuran} &= \text{Rp. } 120.000.000 + \text{Rp. } 14.400.000 \\ &= \text{Rp. } 134.400.000\end{aligned}$$

Total angsuran ini tinggal dibagikan ke jumlah periode pembayaran. Karena kita mengangsur hutang secara bulanan, artinya periode pembayaran adalah  $2 \times 12 = 24$  kali, maka:

$$\begin{aligned}\text{Angsuran perbulan} &= \text{Rp. } 134.400.000 / 24 \\ &= \text{Rp. } 5.600.000^{68}\end{aligned}$$

Jadi, jika kita hendak melakukan pelunasan awal, tinggal dihitung saja, kita sudah berapa kali kita membayar angsuran dan dikalikan jumlah porsi pokok hutang itu. Oleh karena itulah cara perhitungan ini disebut bunga *flat* karena nilai bunganya selalu rata.

b. Bunga *Anuitas*

Metode anuitas merupakan pengakuan keuntungan yang memberikan dampak keuntungan yang lebih kepada bank syariah. Karena bank tidak akan mengalami kerugian akibat pelunasan di awal karena telah menerima keuntungan yang besar di awal-awal angsuran yang pada akhirnya, pengakuan tersebut langsung akan meningkatkan likuiditas bank. Ketika bank ingin meningkatkan modal maka bank akan berusaha untuk meningkatkan keuntungan. Bagaimana caranya berkaitan erat dengan penggunaan metode pengakuan laba.<sup>69</sup>

Prinsip bunga anuitas hampir sama dengan bunga efektif yaitu dengan menggunakan perhitungan bunga yang *fair*, yaitu bunga dihitung dari sisa pokok yang belum dibayar.<sup>70</sup> Perbedaan bunga anuitas dengan bunga efektif adalah pada jumlah angsuran perbulannya. Dalam bunga efektif angsuran menurun sejalan dengan berkurangnya bunga, sedangkan bunga anuitas angsuran dibuat sedemikian rupa agar tiap bulannya jumlahnya tetap. Bunga anuitas

---

<sup>68</sup>Grace Putri Sejati, *Bisnis & Birokrasi, Jurnal Ilmu Administrasi & Organisasi*, Vol-17, No. 1, (Jakarta:Universitas Indonesia, 2010), h. 71

<sup>69</sup>Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah*,..., h. 29

<sup>70</sup>Sutarno, *Aspek Perkreditan Bank*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h.45

biasanya dipakai pada perhitungan kredit jangka panjang misalnya KPR atau kredit usaha.<sup>71</sup>

Rumus perhitungan bunga anuitas:

Angsuran perbulan:

Bunga bulan ke- $z$  =  $(P - (\text{cicilan pokok bulan ke-2} + \text{cicilan pokok bulan ke-}(z-1))) \cdot i/12$ <sup>72</sup>

Jadi, metode *anuitas* ini lebih memberikan keuntungan secara *financial* terhadap bank jika dibandingkan dengan menggunakan metode pengakuan keuntungan yang lainnya. Hal ini akan semakin terlihat jelas ketika nasabah melunasi hutangnya lebih awal dari waktu yang telah disepakati. Namun ketentuan dari beberapa *margin* yang akan di ambil ini tidak berbentuk baku yang akan berlaku secara terus menerus tetapi tergantung kepada kebijakan bank itu sendiri.

2. Metode pelunasan utang dalam bank syariah sudah diatur dalam fatwa DSN-MUI No:84/DSN-MUI/XII/2012.

Dalam Fatwa DSN MUI No.84 Tahun 2012 Tentang Metode Pengakuan Keuntungan *Tamwil bai al-Murabahah* (Pembiayaan *Murâbahah*) di Lembaga Keuangan Syariah dijelaskan bahwa ada DUA METODE Pengakuan Keuntungan *Murâbahah* :<sup>73</sup>

- a. Metode Proporsional (*Thariqah Mubasyirah*) adalah Pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang (harga jual, *tsaman*) yang berhasil ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah piutang yang berhasil ditagih (*al-atsman al-muhashshalah*);

<sup>71</sup>Rudianto, *Pengantar Akuntansi*, (Jakarta: Erlangga, 2012), h.277

<sup>72</sup>Kurnia Mursita, *Metode Pelunasan Hutang*, diakses dari <http://nia-share.blogspot.com/2009/11/penerbitan-sekuritas-kewajiban-jangka.html>, Rabu, 03 Maret 2016, 00:49 Wib

<sup>73</sup>Ketentuan Umum Fatwa DSN-MUI No.84/DSN-MUI/XII/ 2012 tentang Metode Pengakuan Keuntungan Al-Tamwil Bi Al-Murâbahah (pembiayaan murâbahah) di Lembaga Keuangan Syariah (LKS)

- b. Metode Anuitas (*Thariqah al-hisab al-tanazuliyah/thariqah al-tanaqushiyyah*) adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih (*al-atsmanal-mutabaqqiyah*)
- c. *Murâbahah* adalah akad jual beli dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan.
- d. *At-Tamwil bi al-Murâbahah* (Pembiayaan *Murâbahah*) adalah *murâbahah* di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dengan cara LKS membelikan sesuai dengan pesanan nasabah, kemudian LKS menjualnya kepada nasabah setelah barang menjadi milik LKS dengan pembayaran secara angsuran
- e. Harga jual (*tsaman*) adalah harga pokok ditambah keuntungan
- f. *Al-maslahah (aslah)* adalah suatu keadaan yang dianggap paling banyak mendatangkan manfaat bagi pertumbuhan Lembaga Keuangan Syariah yang sehat.

Metode pengakuan keuntungan *murâbahah* dan pembiayaan *murâbahah* boleh dilakukan secara proporsional dan secara anuitas dengan mengikuti ketentuan-ketentuan dalam fatwa ini, diantaranya:

- a. Pengakuan keuntungan *murabahah* dalam bisnis yang dilakukan oleh para pedagang (*al-tujjar*), yaitu secara proporsional **boleh** dilakukan selama sesuai dengan *'urf* (kebiasaan) yang berlaku di kalangan para pedagang
- b. Pengakuan keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah* dalam bisnis yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) **boleh** dilakukan secara Proporsional dan secara Anuitas selama sesuai dengan *'urf* (kebiasaan) yang berlaku di kalangan LKS
- c. Pemilihan metode pengakuan keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah* pada LKS harus memperhatikan *mashlahah* LKS bagi pertumbuhan LKS yang sehat

- d. Metode pengakuan keuntungan *at-Tamwil bi al-Murabahah* yang *ashlah* dalam masa pertumbuhan LKS adalah metode Anuitas
- e. Dalam hal LKS menggunakan metode pengakuan keuntungan *at-Tamwil bi al-Murabahah* secara anuitas, porsi keuntungan **harus ada** selama jangka waktu angsuran; keuntungan *at-tamwil bi al-murabahah* (pembiayaan murabahah) tidak boleh diakui seluruhnya sebelum pengembalian piutang pembiayaan *murabahah* berakhir/lunas dibayar.

Keunggulan sistem keuangan Islam secara perlahan mulai diterapkan dalam Lembaga Keuangan Syariah (LKS) antara lain penerapan akuntansi yang berbasis syariah, hal tersebut ditunjukkan dengan keluarnya fatwa DSN No. 84/DSN-MUI/XII/2012 tanggal 21 Desember 2012 tentang metode pengakuan pendapatan *murabahah* di LKS. Di dalam fatwa dinyatakan bahwa pengakuan pendapatan murabahah untuk bank syariah dapat dilakukan dengan metode anuitas dan proporsional.<sup>74</sup>

Jadi dapat disimpulkan bahwa Fatwa DSN MUI No. 84 menganjurkan penggunaan metode proporsional dan Anuitas dalam pengakuan keuntungan *Murabahah* sesuai dengan kebiasaan Lembaga Keuangan Syariah itu sendiri.

#### E. Fatwa DSN-MUI Tentang Diskon *Murabahah*

*Murabahah* merupakan penjualan suatu barang kepada pembeli dengan harga setelah pembelian dan pembeli membayar biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.<sup>75</sup> Lembaga Keuangan Syariah (LKS) terkadang memperoleh potongan harga (diskon) dari penjual pertama (*Supplier*), bahwa dengan adanya diskon timbul permasalahan, apakah diskon timbul permasalahan, apakah diskon tersebut menjadi hak

---

<sup>74</sup>Adiwarman A Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), h. 282

<sup>75</sup>Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, (Jakarta; PT. Raja Grafindo Persada, 2008 ), h. 56

penjual (LKS), sehingga harga penjualan kepada pembeli (nasabah) menggunakan harga sebelum diskon, ataukah merupakan hak pembeli (nasabah) menggunakan harga setelah diskon. Bahwa untuk mendapat kepastian hukum, sesuai dengan prinsip syariat islam, tentang status diskon dalam transaksi murabahah tersebut. DSN memandang perlu menetapkan fatwa potongan harga (diskon) dalam *murâbahah* untuk dijadikan pedoman LKS.<sup>76</sup>

Landasan dasar hukum Firman Allah QS.al-Maidah (5):1

عَلَيْكُمْ يُتْلَىٰ مَا إِلَّا لِنَعْمِ بِمِثْمَلِكُمْ أَحَلَّتْ بِالْعُقُودِ أَوْ فُؤَاءِ امْتَنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا

﴿يُرِيدُ مَا تَحْكُمُ اللَّهُ إِنَّ حُرْمًا وَأَنْتُمْ الصَّيْدِ مُحَلِّي غَيْرِ﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. dihalkkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendakinya.*<sup>77</sup>

Kata *auwfu*, berarti memberikan sesuatu dengan sempurna, dalam arti melebihi kadar yang seharusnya. Biasanya untuk memberi rasa puas menyangkut kesempurnaan timbangan, mereka melebihkan dari kadar yang dianggap adil dan seimbang. Kata *al uqud* adalah jamak 'aqad/akad yang pada mulanya berarti mengikat sesuatu dengan sesuatu sehingga tidak menjadi bagiannya dan tidak berpisah dengannya.<sup>78</sup> Contoh jual beli ini adalah salah satu bentuk akad yang menjadikan barang yang dibeli menjadi milik pembelinya, dia dapat melakukan apa saja dengan barang itu dan pemilik semula, dia dapat melakukan apa saja dengan barang itu dan pemilik semula, yakni penjualnya dengan akad jual beli tidak lagi memiliki wewenang sedikitpun atas barang yang telah

<sup>76</sup>Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah...*,h. 24

<sup>77</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: Diponegoro, 2005), h.106

<sup>78</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h.37

dijualnya.<sup>79</sup> Maksudnya, apabila suatu akad dapat dipenuhi, kedua belah pihak sudah saling rela, maka akad telah sah dan tidak ada lagi peluang ditempat itu untuk membatalkan akad.

Menurut ulama hanafiyah dan malikiyah, hadist itu bertujuan untuk menunjukkan jual beli, bukan selesai akad atau berpisahnya badan masing-masing dari majelis akad. Ulama syafi'iyah dan hanbaliyah berpendapat adanya *khiyar majlis*.<sup>80</sup>

Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia pada tanggal 17 Jumadil Akhir 1421 H atau bertepatan dengan tanggal 16 September 2000 M, menetapkan fatwa DSN-MUI NO.16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon Dalam *Murâbahah*. Dalam fatwa tersebut dinyatakan bahwa:

1. Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (*qimah*) benda yang menjadi objek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
2. Harga dalam jual beli *murâbahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.
3. Jika dalam jual beli *murâbahah* LKS mendapat diskon dari *supplier*, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon, karena itu diskon adalah hak nasabah.
4. Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.
5. Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.<sup>81</sup>

---

<sup>79</sup>Rachmat Syafi'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia,2001), h. 115

<sup>80</sup> Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama,2007), h. 131

<sup>81</sup>Dewan Syariah Nasional,*Himpunan Fatwa-Fatwa...*, h. 94-95

## F. Penelitian Yang Relevan

1. Uci Novita Sari (2011) STAIN Batusangkar dalam penelitiannya yang berjudul “Metode Anuitas dalam Akad *Murâbahah* pada BMI KCP Bukittinggi” menyebutkan bahwa metode anuitas yang digunakan oleh BMI KCP Bukittinggi merupakan suatu keringanan pembayaran hutang yang terbebas dari aspek *ribâwi*, tidak sama dengan salah satu bentuk akad pembayaran hutang yang diperdebatkan ulama, yaitu akad *Dha' wa Ta'ajjal* karena terbukti didalam akad tidak terdapat persyaratan *Dha' wa Ta'ajjal*, maka ia terbebas dari aspek *ribâwi*.<sup>82</sup>

Perbedaannya dengan penelitian yang penulis lakukan adalah peneliti membahas mengenai penggunaan metode *flat* yang digunakan oleh BMT Al-Ishlah Ampalu dalam melakukan pelunasan utang dalam akad *murâbahah*, dimana BMT Al-Ishlah menggunakan metode ini dengan alasan metode cara perhitungannya lebih mudah daripada metode lainnya, yaitu porsi *margin* dan pokok dalam angsuran akan tetap sama.

2. Fauziah (2008) STAIN Batusangkar, dalam penelitiannya yang berjudul “Pelaksanaan Pembiayaan *Murâbahah* pada KJKS BMT Kube Sejahtera Nagari Kasang” menyebutkan bahwa oleh akad wakalah pada BMT Kube Sejahtera Batang Anai ini tidak bertentangan dengan syariat islam dan bisa dikatakan telah sesuai dengan konsep fikih muamalah.<sup>83</sup>

Perbedaannya dengan penelitian yang penulis lakukan adalah penulis lebih memfokuskan penelitian ini pada pemberian diskon *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam prespektif fiqh muamalah.

---

<sup>82</sup>Uci Novita Sari, Skripsi: *Metode Anuitas dalam Akad Murâbahah pada BMI KCP Bukittinggi*, (STAIN Batusangkar, 2011)

<sup>83</sup>Fauziah, Skripsi: *Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Pada KJKS BMT Kube Sejahtera Nagari Kasang Kecamatan Batang Anai Kabupaten Padang Pariaman*, (STAIN Batusangkar: 2008)

## G. Definisi Operasional

Untuk memudahkan pembahasan judul maka penulis akan menguraikan secara singkat mengenai maksud dari judul tersebut.

Diskon disebut juga rabat. Para pedagang kredit sering menyebutnya dengan korting. Dalam kamus besar bahasa Indonesia diskon berarti potongan harga. Menurut sudut pandang keuangan diskon merupakan potongan bunga bagi nasabah yang meminjam uang di bank. Besaran diskon biasanya dinyatakan dalam bentuk persentase, jarang diskon dinyatakan dalam bentuk rupiah.<sup>84</sup>

*Murâbahah* adalah Akad Pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.<sup>85</sup>

Fiqh muamalah adalah aturan-aturan (hukum) Allah yang ditujukan untuk mengatur kehidupan manusia dalam urusan keduniaan atau urusan yang berkaitan dengan sosial kemasyarakatan.<sup>86</sup>

Jadi definisi operasional yang penulis maksud dari judul skripsi ini adalah untuk mengetahui bagaimana praktik pemberian diskon *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam prespektif fiqh muamalah.

---

<sup>84</sup>Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1994), h. 156

<sup>85</sup>Ascarya, *Akad&Produk Bank Syariah*, (Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada, 2007), h. 89-90.

<sup>86</sup>Rachmat Syafi'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h.8

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu salah satu metode pengumpulan data dalam penelitian *kualitatif* untuk memperoleh informasi yang diperlukan dalam pembuatan laporan.<sup>87</sup> Dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian langsung di lembaga keuangan tepatnya di BMT Al-Ishlah Ampalu.

#### B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di BMT Al-Ishlah Ampalu dan waktu yang digunakan penulis lebih kurang 3 bulan dari Desember 2015 – Februari 2016.

#### C. Sumber Data

Dalam penelitian ini ada dua sumber data yang penulis gunakan yaitu data primer dan data sekunder:

1. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh langsung dari sumber data pertama. Sumber data primer yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dengan wawancara langsung dengan *Manager, Teller, Marketing* dan bagian Administrasi Pembiayaan di BMT Al-Ishlah Ampalu.

2. Data Sekunder

Data sekunder yang berhasil peneliti peroleh di lapangan yaitu berupa dokumen pembiayaan dari BMT Al-Ishlah Ampalu yang penulis gunakan untuk memberikan informasi pendukung atau data tambahan untuk memperkuat data pokok.

---

<sup>87</sup>Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002), h.

#### D. Teknik Pengumpulan Data

Sesuai dengan keperluan dalam penulisan ini, pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi:

##### 1. Observasi

Observasi adalah teknik yang menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitian.<sup>88</sup> Jadi observasi yang penulis lakukan dalam penelitian ini adalah melihat secara langsung bagaimana pemberian diskon *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu.

##### 2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan jalan tanya jawab sepihak yang dilakukan secara sistematis dan berlandaskan kepada tujuan penelitian.<sup>89</sup> Dalam penelitian ini metode yang penulis gunakan untuk memperoleh gambaran atau keterangan secara langsung data yang penulis perlukan dengan cara mengajukan pertanyaan dengan *Manager, Teller, Marketing* dan bagian Administrasi Pembiayaan di BMT Al-Ishlah Ampalu, mengenai hal-hal yang berkaitan dengan praktek pemberian diskon *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu.

##### 3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu suatu metode yang digunakan untuk mencari data berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah dan sebagainya.<sup>90</sup> Dalam penelitian ini penulis melakukan pengumpulan data melalui dokumen pelaksanaan pembiayaan dan dokumen pelunasan utang *murâbahah* BMT Al-Ishlah Ampalu yang berkaitan dengan diskon *murabahah* di KJKS BMT Al-Ishlah Ampalu.

---

<sup>88</sup>Juliansyah Noor, *Metode Penelitian Skripsi, Thesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: KENCANA, 2011)h. 140

<sup>89</sup>Bugin, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2007), h. 27

<sup>90</sup>Bugin, *Penelitian Kualitatif...*, h. 27

### **E. Metode Analisis Data**

Setelah data terkumpul penulis mengolahnya dengan cara mengadakan seleksi data, kemudian diklasifikasikan sesuai aspek masalah yang telah disusun, kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis *deskriptif kualitatif* yang berhubungan dengan praktik pemberian diskon *murabahah* pada BMT Al-Ishlah Ampalu dalam prespektif fiqh muamalah.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan diantaranya:

1. Menghimpun data dari sumber-sumber data berkaitan dengan masalah yang diteliti
2. Mencatat data yang telah dikumpulkan serta klasifikasinya.
3. Membahas masalah-masalah yang diajukan dan mengkorelasikan dengan pandangan fiqh muamalah dan fatwa DSN-MUI tentang pemberian diskon sampai terpecahnya masalah.
4. Merumuskan kesimpulan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN

#### A. Gambaran Umum BMT Al-Ishlah Ampalu

##### 1. Sejarah Singkat Berdirinya BMT Al-Ishlah Ampalu

BMT Al-Ishlah adalah lembaga simpan pinjam yang pertama dengan sistem syariah di Kabupaten Dharmasraya. Pendiriannya dilatar belakangi oleh keinginan untuk menghadirkan lembaga keuangan yang dijalankan dengan prinsip ekonomi Islam di Kabupaten Dharmasraya sebagai pilihan dari masyarakat untuk hidup sejahtera dan berkeadilan sesuai dengan syariah Islam.<sup>91</sup>

Yayasan Al-Ishlah bagi lembaga keuangan syariah didirikan pada tanggal 5 Desember 2005 di Kabupaten Dharmasraya.<sup>92</sup> Yayasan ini terbentuk berdasarkan keinginan untuk menerapkan nilai-nilai Islam secara menyeluruh (*kaffah*) dalam kehidupan sehari-hari dan semangat untuk mengembangkan sistem ekonomi syariah.<sup>93</sup>

Dalam acara silaturahmi sekaligus pendirian yayasan Al-Ishlah yang hadir dan sekaligus pendiri termasuk sebagian besar pengurus dan anggota Yayasan Al-Ishlah Dharmasraya diantaranya adalah Adi gunawan, (anggota DPRD Dharmasraya), Zakzai Kasni (pimpinan Citra Adi Suzuki Dharmasraya), Widayatmo (anggota DPRD Dharmasraya), Ali Imran dan Wesmi Ademina (pengajar), Sukri (pengajar), Zulfadli (pedagang keliling), Muhyes (petani karet), Asviandri (pimpinan puskesmas), Irmon, Andeng Sonata, Yoli Sub'han (pemuda), dan yang lainnya. Dengan jumlah pendiri lebih dari 30 orang. Peserta silaturahmi tersebut berkesimpulan bahwa kondisi di Dharmasraya memungkinkan

---

<sup>91</sup>Wawancara dengan Bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>92</sup>Wawancara dengan Bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>93</sup>Dokumen Resmi BMT Al-Ishlah Ampalu pada saat wawancara dengan Bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

untuk melakukan pengelolaan keuangan secara Syari'ah dapat digabungkan karena belum adanya lembaga keuangan lain yang menjalankan system Syari'ah di Kabupaten Dharmasraya.<sup>94</sup>

Setelah melalui pengkajian dan analisis maka diputuskan Yayasan Al-Ishlah akan mendirikan lembaga keuangan Syari'ah dengan bentuk *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dengan nama Al-Ishlah sesuai dengan nama Yayasannya. BMT Al-Ishlah didirikan dengan badan hukum koperasi Syari'ah, yaitu izin usaha sesuai sebagai koperasi syari'ah No :507/12/Dinas Perekonomian /BH/XII/2005 dan nomor Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) kecil : 275/03-18/PK/XII/2005 atas nama pemilik dan penanggung jawab Sukri.<sup>95</sup>

## 2. Visi, Misi Dan Moto BMT Al-Ishlah Dharmasraya

Setiap organisasi dan perusahaan pasti mempunyai visi dan misi dalam menjalankan kegiatannya. Visi, misi dan motto biasa menjadi cermin langkah prioritas perusahaan, sehingga bisa jadi pedoman bagi masyarakat untuk menilai kinerja perusahaan.

Visi yang dijalankan BMT Al-Ishlah Ampalu adalah "*Menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah yang Aman Professional*".<sup>96</sup>

Selanjutnya akan dipaparkan misi dari BMT Al-Ishlah Ampalu, antara lain :

- a. Mempraktekan sistem perekonomian bagi hasil ketengah masyarakat.
- b. Menjadi mitra pemerintah Kabupaten Dharmasraya dalam perdayaan usaha kecil menengah.
- c. Meningkatkan taraf perekonomian umat Islam.

---

<sup>94</sup>Wawancara dengan Bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>95</sup>Dokumen Resmi BMT Al-Ishlah Ampalu pada saat wawancara dengan Bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>96</sup>Dokumen Resmi BMT Al-Ishlah Ampalu pada saat wawancara dengan Bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

Motto dari BMT Al-Ishlah Ampalu adalah "*Bersama Menata Ekonomi Umat*".<sup>97</sup>

### **3. Struktur Organisasi BMT Al-Ishlah Ampalu**

Seperti perusahaan pada umumnya BMT Al-Ishlah Ampalu juga mempunyai struktur organisasi perusahaan. Struktur organisasi merupakan pengaturan antar hubungan bagian-bagian dari komponen dan posisi dalam suatu perusahaan atau organisasi. Struktur organisasi menjelaskan pembagian tugas dan menunjukkan bagaimana fungsi-fungsi atau kegiatan saling terkait, dalam berapa hal juga menunjukkan kewenangan dan menunjukkan tata hubungan laporan.

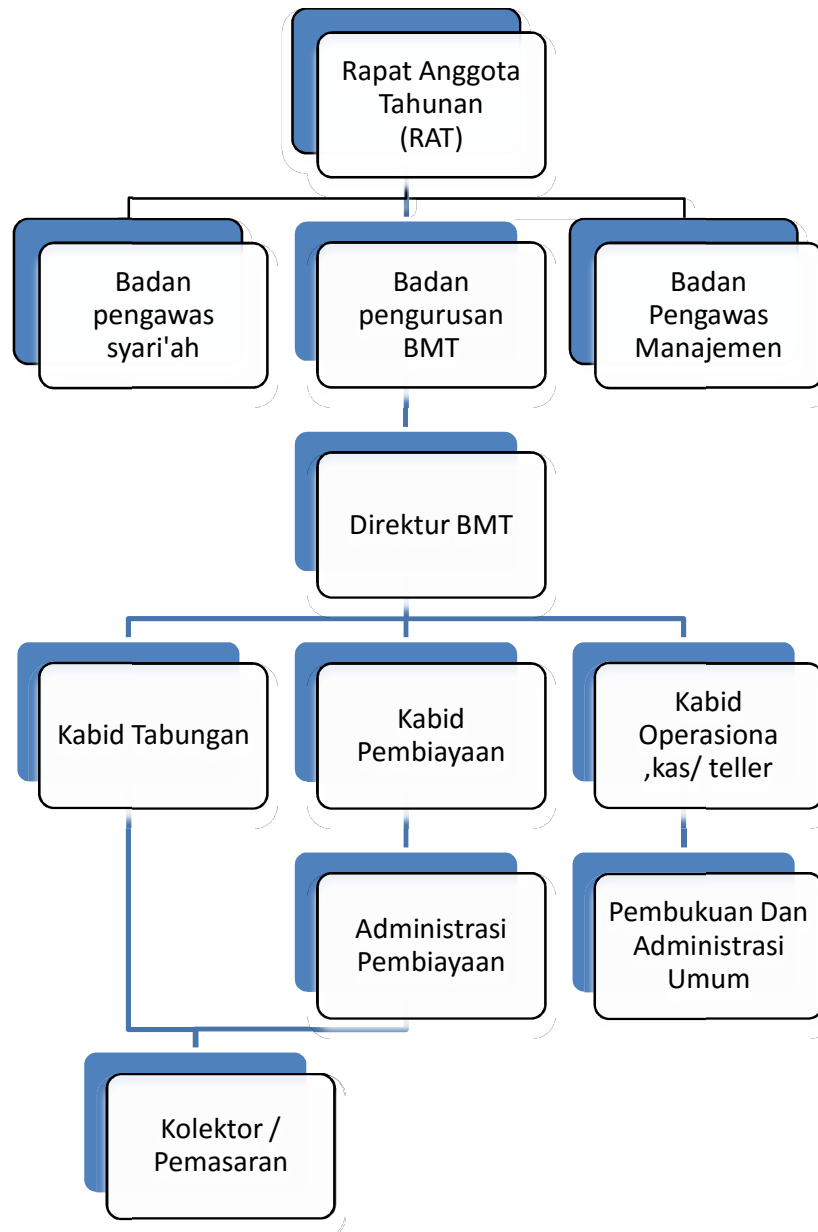
Gambaran lebih jelas mengenai struktur organisasi BMT AL-Ishlah Ampalu sebagai berikut :

---

<sup>97</sup>Dokumen Resmi BMT Al-Ishlah Ampalu pada saat wawancara dengan Bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

## Struktur organisasi BMT AL-Ishlah Ampalu

### Kabupaten Dharmasraya<sup>98</sup>



<sup>98</sup>Dokumen resmi BMT Al-Ishlah Ampalu dan Wawancara dengan Bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

Sumber : Laporan pengurus BMT Al-Ishlah Ampalu

**Pengurus BMT:**

Pengawas Syari'ah : Ali Amran.  
Rustam sangir  
Pengawas Manajemen : Widayatmo  
Ketua Koperasi : Sukri  
Sekretaris : Yoli Sub'han  
Bendahara : Asviandri

**Pengelola BMT:**

Manager BMT : Adeng Sonata  
Kabid Tabungan : Irmon

**Kabid Pembiayaan:**

Kabid Operasional, kas/teller : Arkas Hasanah  
Marketing : Suparto  
Administrasi Pembiayaan : Naldo Efendi  
Pemasar / Kolektor : Fajar Abidin  
Henda Saksi Arta<sup>99</sup>

Fungsi masing–masing Struktur Organisasi BMT Al-Ishlah Ampalu:

1. Rapat Anggota Tahunan (RAT)

Rapat anggota merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dalam lembaga keuangan, sehingga seluruh anggota memiliki hak yang sama untuk meminta keterangan dan pertanggungjawaban dari pengurus dan pengawas mengenai pengelolaan. Dalam rapat anggota akan membahas dan menetapkan antara lain.

- a. Menyusun anggaran dasar.
- b. Kebijakan umum dalam bidang organisasi, manajemen dan usaha.
- c. Pemilihan dan pemberhentian pengurus dan pengawas.
- d. Menetapkan rencana kerja, anggaran pendapatan dan belanja.

---

<sup>99</sup>Dokumen resmi BMT Al-Ishlah Ampalu pada saat wawancara dengan Bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

- e. Pengesahan laporan.
  - f. Pengesahan, pertanggungjawaban dan pelaksanaan tugasnya.
  - g. Pembagian sisa hasil usaha.
  - h. Penggabungan, peleburan, pembagian dan pembubaran organisasi.<sup>100</sup>
2. Badan Pengawas Syari'ah

Badan pengawas syari'ah merupakan suatu badan yang sengaja dibentuk untuk mengawasi jalannya bank Islam, sehingga sesuai dengan prinsip muamalah dalam Islam. Badan pengawas syari'ah diangkat dan ditetapkan dalam RAT berdasarkan usulan dari anggota. Adapun tugas dan fungsi badan pengawas syari'ah adalah:

- a. Mengawasi pelaksanaan program kerja pengurus.
  - b. Memberikan pertimbangan kepada pengurus dalam mengambil keputusan syari'ah atas program tertentu yang perlu dikaji dari aspek syari'ah.
  - c. Menyusun kebijakan umum BMT dan mengawasi sejauh mana pembiayaan memenuhi kriteria dan aturan main yang berlaku di BMT.<sup>101</sup>
3. Badan Pengawas Manajemen

Badan pengawas manajemen merupakan representasi anggota terutama berkaitan dengan operasional kerja pengurus. Anggota badan pengawas manajemen sama dengan pengurus. Anggota pengawas badan manajemen dipilih dan disahkan dalam musyawarah anggota tahunan. Setiap anggota BMT memiliki hak yang sama untuk dipilih menjadi pengawas manajemen. Fungsi dan peran utamanya adalah:

---

<sup>100</sup>Dokumentasi Hasil Rapat Anggota Tahunan 2006 BMT Al-Ishlah Ampalu Dharmasraya pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>101</sup>Dokumentasi Hasil Rapat Anggota Tahunan 2006 BMT Al-Ishlah Ampalu Dharmasraya pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

- a. Memiliki anggota dalam memberikan pengawas terhadap kerja pengurus terutama berkaitan apa yang telah menjadi keputusan musyawarah tahunan.
  - b. Memberikan saran, nasehat dan usulan kepada pengurus.
  - c. Mempertanggung jawabkan hasil kerja pengawasannya kepada anggota dalam musyawarah tahunan.<sup>102</sup>
4. Badan Pengurus BMT

Badan pengurus BMT adalah orang-orang yang dipilih oleh anggota dalam rapat anggota. Pada tahap awal pendirian, pengurus biasanya dipilih dari anggota pendiri. Persyaratannya pemilihan pengurus dicantumkan dalam AD/ART secara umum. Pengurus BMT ini akan membentuk suatu kerja yang tergabung sebagai pengelola yang nantinya akan menjalankan fungsi dan operasional keseharian BMT. Penjelasan tentang tugas masing-masing pengelola BMT AL-Ishlah Dharmasraya adalah :

1. Direktur
  - a. Memimpin dan mengelola operasional BMT sehingga tercapai tujuan BMT dan bertanggungjawab kepada pengurus.
  - b. Menyusun rencana anggaran dan rencana kerja BMT untuk satu tahun anggaran.
  - c. Mengajukan neraca dan laporan Laba Rugi tahunan kepada pengurus koperasi serta laporan-laporan berkala lainnya.
  - d. Memberi persetujuan atas penggunaan formulir-formulir dan dokumen-dokumen lainnya dalam transaksi BMT.
  - e. Menandatangani surat-surat yang menyangkut transaksi sesuai dengan prosedur yang ditetapkan dan surat-surat lainnya yang berhubungan dengan pihak luar manajemen BMT.
  - f. Mengangkat karyawan baru dengan persetujuan pengurus BMT.

---

<sup>102</sup>Dokumentasi Hasil Rapat Anggota Tahunan 2006 BMT Al-Ishlah Ampalu Dharmasraya pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

- g. Mewakili pengurus koperasi dalam manajemen BMT.<sup>103</sup>
2. Kabid tabungan
- a. Bertanggung jawab dalam usaha-usaha mobilitasi pengumpulan dana masyarakat sesuai dengan akad syari'ah dan produk-produk simpanan BMT.
  - b. Membuat target dan program kerja tahunan, dievaluasi tiap bulan.
  - c. Memimpin dan membina anggota klektor/ pemasaran dalam hal pengumpulan simpanan.<sup>104</sup>
3. Kabid pembiayaan
- a. Bertanggung jawab terhadap penyaluran dana BMT kepada masyarakat sesuai akad syari'ah dan produk-produk pembiayaan BMT.
  - b. Mengadakan penilaian layak tidaknya pemohon pembiayaan untuk diteruskan kepada rapat komite pembiayaan.
  - c. Membina debitur agar memenuhi kesanggupan terutama pembayaran kembali pinjaman.
  - d. Menyelesaikan kasus atau masalah debitur yang akan mungkin terjadi.
  - e. Memantau pembiayaan antara lain: memberikan peringatan kepada debitur, serta penagihan-penagihan.
  - f. Membuat anggaran pembiayaan tahunan dan laporan penyaluran pembiayaan setiap bulan.
  - g. Membina anggota kolektor/ pemasaran dalam hal pembiayaan.<sup>105</sup>

---

<sup>103</sup>Dokumentasi Hasil Rapat Anggota Tahunan 2006 BMT Al-Ishlah Ampalu Dharmasraya pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>104</sup>Dokumentasi Hasil Rapat Anggota Tahunan 2006 BMT Al-Ishlah Ampalu Dharmasraya pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>105</sup>Dokumentasi Hasil Rapat Anggota Tahunan 2006 BMT Al-Ishlah Ampalu Dharmasraya pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

4. Kabid kas/ teller dan operasional keuangan.
  - a. Bertanggung jawab terhadap penerimaan dan penarikan pembayaran uang (kasir).
  - b. Membuat laporan kas harian.
  - c. Membuat anggaran pembelian barang dan jasa selama 1 tahun.<sup>106</sup>

5. Administrasi pembiayaan

Bertugas membantu kabid pembiayaan dalam hal administrasi pembiayaan yang terdiri dari:

- a. Membuat surat permohonan pembiayaan.
- b. Membuat daftar permohonan pembiayaan untuk dinilai kelayakan oleh kabid pembiayaan.
- c. Memeriksa kelengkapan syarat administrasi debitur.
- d. Menyiapkan akad dan kartu angsuran dan tabel realisasi pembiayaan.
- e. Menyelenggarakan file debitur sebagai sarana pengaman jaminan.
- f. Membuat daftar debitur yang pembayarannya macet setiap bulan dan administrasi lainnya yang berhubungan dengan pembiayaan.<sup>107</sup>

6. Pembukuan dan administrasi

Bertugas kabid kas/ teller dan operasional pencatatan dan pembukuan yang terdiri dari :

- a. Melakukan pencatatan transaksi manual.
- b. Mengelola administrasi tabungan, seperti: fomulir pembukuan Rekening, kartu tabungan, Bilyed Deposito, Slip Setoran dan penarikan serta contoh tanda tangan/ Referensi.

---

<sup>106</sup>Dokumentasi Hasil Rapat Anggota Tahunan 2006 BMT Al-Ishlah Ampalu Dharmasraya pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>107</sup>Dokumentasi Hasil Rapat Anggota Tahunan 2006 BMT Al-Ishlah Ampalu Dharmasraya pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

c. Melakukan surat- menyurat dan pengarsipkan dokumen.<sup>108</sup>

#### 7. Kolektor/ pemasaran

Kolektor/pembagian pemasaran di BMT Al-Ishlah adalah kolektor tabungan dan pembiayaan sekaligus pemasar produk-produk BMT di lapangan.<sup>109</sup>

### 4. Produk-Produk Yang Ditawarkan BMT Al-Ishlah Ampalu

#### 1. Produk pengumpulan dana.

##### a. Prinsip titipan atau simpanan (*Al Wadi'ah*)

Simpanan titipan (*Al Wadi'ah*) maksudnya menyimpan menitipkan dananya ke BMT. Konsekuensinya BMT harus mengembalikan dana tersebut apabila diminta tanpa resiko kerugian, karena dana ini dimanfaatkan oleh BMT, maka BMT biasanya memberikan hadiah atau bonus kepada pemilik (penabung) yang jumlahnya tidak ditentukan dimuka.<sup>110</sup>

Jenis tabuangan *al wadi'ah* yaitu:

##### 1) SIMATA (Simpanan Amanah Taqwa)

Simpanan Amanah Taqwa adalah tabungan khusus untuk pelaksanaan ibadah, seperti: ibdah haji, qurban, persiapan walimahan, dan lain-lain. Sifatnya adalah titipan (*wadiyah*) dimana penabung dapat mengambil seluruh dananya ketika telah tiba waktu untuk pelaksanaan ibadah tersebut. SIMATA bersifat titipan, untuk itu penabung tidak berhak atas bagi

---

<sup>108</sup>Dokumentasi Hasil Rapat Anggota Tahunan 2006 BMT Al-Ishlah Ampalu Dharmasraya pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>109</sup>Dokumentasi Hasil Rapat Anggota Tahunan 2006 BMT Al-Ishlah Ampalu Dharmasraya pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>110</sup>Brosur tentang Produk-produk BMT Al-Ishlah pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) pada tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

hasil, namun ada bonus dari BMT yang besarnya ditentukan oleh BMT.<sup>111</sup>

2) SIMBAJA (Simpanan Bajapuik)

Simpanan bajapuik merupakan simpanan *wadiah* yang diperuntukan bagi nasabah yang bertempat tinggal jauh dari BMT. Pengelola atau karyawan BMT akan menjemput ke lokasi satu kali seminggu, dan nasabah bisa menabung atau menarik tabungan setiap kali petugas BMT datang.<sup>112</sup>

b. Prinsip Bagi Hasil

Prinsip bagi hasil ini maksudnya adalah penyimpan mempercayakan dananya kepada BMT untuk dikelola secara profesional, penyimpan menerima bagi hasil atau bagi kerugian secara berkala atau nisbah ditentukan dimuka. Adapun jenis simpanan dengan prinsip bagi hasil adalah:

1). SIMMUNA (Simpanan *Mudhârabah* Multi Guna)

Simpanan *mudharabah* multi guna merupakan simpanan yang diperuntukan bagi nasabah yang berhak bagian dari keuntungan sekaligus juga siap menerima resiko kerugian dimasa akan datang, dana dapat diambil sewaktu-waktu. Untuk produk SIMMUNA ini, BMT Al-Ishlah menetapkan nisbah (pembagian) bagi hasil, yaitu 40:60 (40 untuk penabung dan 60 untuk BMT).<sup>113</sup>

2). SIMMUKA (Simpanan *Mudhârabah* Berjangka )

Simpanan *mudharabah* berjangka adalah simpanan berjangka atau bisa disebut deposito berjangka dengan system

---

<sup>111</sup>Brosur tentang Produk-produk BMT Al-Ishlah pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) pada tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>112</sup>Brosur tentang Produk-produk BMT Al-Ishlah pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) pada tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>113</sup>Brosur tentang Produk-produk BMT Al-Ishlah pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) pada tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

bagi hasil. Pembukaan rekening bisa atas nama perseorangan atau lembaga dengan jumlah minimal Rp 500.000,- dengan nisbah bagi hasil:

- a. Deposito islahi 3 bulan sebesar 45:55
- b. Deposito islahi 6 bulan sebesar 50:50
- c. Deposito islahi 12 bulan sebesar 55:45<sup>114</sup>

## 2. Produk Pembiayaan

Secara umum, produk pembiayaan BMT Al –Ishlah Dharmasraya terdiri dari:

### a. Prinsip jual beli

Prinsip ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaan BMT Al-Ishlah mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT yang kemudian bertindak sebagai penjual dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut ditambah margin keuntungan. Terdiri dari:

#### 1) *Bai' al-mudhârabah*

*Bai' al-mudhârabah* merupakan pembiayaan dalam bentuk jual beli barang yang pembayarannya dilakukan secara tangguh. Pembayaran dilakukan kepada BMT setelah jatuh tempo pengembalian dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati bersama. Berdasarkan observasi yang penulis lakukan, dalam aplikasi BMT Al-Ishlah menetapkan margin sebesar 16-24% pertahun.<sup>115</sup>

#### 2) *Bai' bitsaman ajil*

*Bai' bitsaman ajil* merupakan pembiayaan dalam bentuk jual beli barang yang pembayarannya dilakukan secara

---

<sup>114</sup>Brosur tentang Produk-produk BMT Al-Ishlah pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) pada tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>115</sup>Brosur tentang Produk-produk BMT Al-Ishlah pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) pada tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

angsuran. Angsurannya adalah sebesar harga pokok ditambah margin keuntungan yang disepakati bersama. Aplikasi *Bai' bitsaman ajil* yang dilaksanakan di BMT Al-Ishlah sama dengan *mudharabah* yaitu dengan jumlah margin yang ditetapkan 16-24% pertahun.<sup>116</sup>

b. Bagi hasil

Dengan prinsip ini, ada pembagian bagi hasil dari pemberian pembiayaan dengan BMT Al-Ishlah yang merupakan suatu bentuk kerjasama antara BMT dengan nasabah, terdiri dari :

1) *Mudhârabah*

*Mudhârabah* merupakan pembagian pembiayaan kerjasama bagi hasil dimana BMT sebagai penyedia dana sepenuhnya atau *shahibul maal* (100%) dan nasabah sebagai pengelola dana atau *mudhârib*.<sup>117</sup> Hasil keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dimuka. Dan apabila terjadi kerugian ditanggung sepenuhnya oleh *shahibul maal* dengan ketentuan bahwa kerugian tersebut bukan akibat kesalahan dari *mudhârib*. Dalam hal ini, manajemen usaha dilakukan oleh *mudhârib* dan BMT hanya bertanggung jawab terhadap pengawasan usaha yang dijalani. Bagi hasilnya diperoleh dengan menghitung perkiraan pendapatan yang akan diperoleh nasabah dari usaha atau proyek yang bersangkutan, selanjutnya dari pendapatan tersebut dibagi antara BMT dengan nasabah dengan kesepakatan dimuka, misalnya 60% untuk nasabah 40 % untuk BMT.

2) *Musyarakah*

---

<sup>116</sup>Brosur tentang Produk-produk BMT Al-Ishlah pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) pada tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>117</sup>Brosur tentang Produk-produk BMT Al-Ishlah pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) pada tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

Pembiayaan yang sama dengan *mudhârabah* namun BMT hanya menyediakan sebagian dari kebutuhan dana (tidak seluruhnya). Modal kerjasama ini berasal dari kedua belah pihak. Pembiayaan yang diberikan BMT adalah dalam bentuk tambahan modal yang ditunjukkan untuk pengembangan yang dalam pengeloloannya BMT juga dilibatkan. dalam *musyarakah* ini segala keuntungan maupun kerugian ditanggung kedua belah pihak tergantung proporsi penyertaan modal masing-masing.<sup>118</sup>

c. Sewa (*al- Ijarah*)

Sewa (*al- Ijarah*) merupakan penyaluran dana dalam bentuk penyewaan suatu asset pada nasabah.<sup>119</sup> Jadi asset ini bisa saja milik BMT atau bisa juga asset pihak lain yang disewa oleh BMT, kemudian disewakan lagi kepada nasabah, tetapi jika ternyata asset tersebut akan terus dibutuhkan dan nasabah memutuskan untuk membelinya, maka nasabah bisa melakukannya dengan menyewa asset tersebut dan pada akhir masa sewa dia membelinya.

d. Prinsip *non-profit* (*Qordhul hasan*)

Prinsip *non-profit* (*Qordhul hasan*) merupakan pembiayaan yang berasal dari dana ZIS (zakat infak sedekah) dan diperuntukan bagi mereka yang memenuhi syarat secara syari'ah. Dana ini harus dikembalikan sebesar yang dipinjamkan. Pembiayaan ini merupakan pinjaman kebajikan tanpa imbalan bagi BMT.<sup>120</sup>

---

<sup>118</sup>Brosur tentang Produk-produk BMT Al-Ishlah pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) pada tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>119</sup>Brosur tentang Produk-produk BMT Al-Ishlah pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) pada tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

<sup>120</sup>Brosur tentang Produk-produk BMT Al-Ishlah pada saat wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT) pada tanggal 10 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 14.30

## B. Pelaksanaan Pembiayaan *Murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu

Pembiayaan *murâbahah* merupakan salah satu jenis pembiayaan yang banyak diminati oleh nasabah di BMT Al-Ishlah Ampalu.<sup>121</sup> Dalam penelitian ini, penulis menemukan bahwa ternyata BMT Al-Ishlah Ampalu melakukan pembiayaan *murâbahah* tersebut dengan dua cara yaitu pertama dalam bentuk pengadaan barang, kedua dalam bentuk memberi uang kepada nasabah yang mewakili BMT dalam membeli sendiri barang yang dibutuhkan yang diikuti oleh akad *wakalah*.

Pembiayaan di BMT Al-Ishlah Ampalu secara umum teknis pelaksanaannya dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. BMT memberikan pembiayaan *murâbahah* kepada nasabah melalui dua cara antara lain:
  - a. Dalam bentuk pengadaan barang, yaitu dengan cara membeli barang yang diperlukan oleh nasabah secara tunai kepada pemasok/*supplier*. BMT langsung membelikan barang yang diminta oleh nasabah kepada *supplier* apabila barang tersebut sifatnya sejenis, misalnya satu unit motor.<sup>122</sup>
  - b. Pembiayaan *murâbahah* yang diberikan oleh BMT kepada nasabah dalam bentuk uang, dimana BMT memberikan sejumlah bentuk uang kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah tersebut. Hal ini dilakukan oleh pihak BMT, apabila barang yang dibutuhkan nasabah beragam jenisnya seperti membeli materil bangunan, pasir, bata, semen, pupuk dan lain sebagainya.<sup>123</sup>

Alasan pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah itu sendiri adalah untuk mengefisienkan waktu agar nasabah cepat mendapatkan barang yang ia butuhkan, karena keterbatasan waktu dan kesempatan yang dimiliki oleh pihak BMT untuk membelikan serta menyerahkan langsung

---

<sup>121</sup>Wawancara dengan bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>122</sup>Wawancara dengan bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>123</sup>Wawancara dengan bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

dan cepat barang yang diminta nasabah, untuk itu BMT kepada nasabah dalam pembelian barang yang dibutuhkan.<sup>124</sup>

2. Kemudian BMT menetapkan harga jual barang tersebut kepada nasabah sesuai dengan harga yang telah disepakati yaitu harga pokok pembelian barang ditambah dengan keuntungan. Ketentuan mengenai harga barang ini tidak dapat berubah, sifatnya tetap sesuai dengan kesepakatan dalam akad sampai akad berakhir.<sup>125</sup>
3. Berdasarkan kesepakatan tersebut, nasabah membayar harga barang tersebut secara cicilan atau diangsur selama jangka waktu yang disepakati.<sup>126</sup>

Pemberian pembiayaan disuatu lembaga keuangan dapat berjalan lancar, jika dalam pemberian pembiayaan dilakukan melalui prosedur pembiayaan dari lembaga keuangan yang bersangkutan. Sama halnya dengan BMT Al-Ishlah Ampalu ini juga memberlakukan proses pembiayaan-pembiayaan yakni sebagai berikut:

#### 1. Tahapan Persiapan

Sebelum pembiayaan diberikan, terlebih dahulu calon nasabah harus memenuhi segala persyaratan dari pembiayaan tersebut. Dalam hal ini nasabah biasanya menghubungi atau berkonsultasi dengan *Coustumer Service (CS)* atau administrasi pembiayaan.<sup>127</sup> Jadi nasabah yang ingin memperoleh pembiayaan *murâbahah* dari BMT harus mengajukan surat permohonan pembiayaan, disertai dengan daftar isian memuat mengenai hal-hal berikut maksud dan tujuan pembiayaan, gambaran umum usaha, rencana dan prospek usaha, perincian penggunaan dana, serta jaminan dan jangka waktu penggunaan dana. Permohonan pembiayaan ini dapat

---

<sup>124</sup>Hasil wawancara dengan Andeng Sonata (Kepala Kantor) di BMT Al-Ishlah Ampalu, tanggal 04 Desember 2015, Jam 10.30

<sup>125</sup>Wawancara dengan bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>126</sup>Wawancara dengan bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>127</sup>Wawancara dengan bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

diajukan baik untuk nasabah perorangan maupun nasabah yang berupa badan hukum.

Syarat-syarat permohonan pembiayaan bagi nasabah perorangan antara lain:

- a. Surat permohonan
- b. Identitas nasabah
- c. Pekerjaan
- d. Alamat usaha
- e. Jumlah pembiayaan
- f. Jangka waktu
- g. Kegunaanya<sup>128</sup>

Dan syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah berbadan hukum adalah:

- a. Surat permohonan pembiayaan
- b. Identitas pengurus
- c. Legalitas usaha
- d. Laporan keuangan
- e. Dokumen jaminan
- f. Memiliki tabungan<sup>129</sup>

Selain itu ada persyaratan lain yang dilampirkan oleh nasabah sebagai bahan pertimbangan untuk pembiayaan secara keseluruhan di BMT Al-Ishlah Ampalu yaitu:

- a. Fotocopy KTP/SIM dan KK (Suami/Istri)
- b. Fotocopy Surat Nikah
- c. Pasphoto 3x4 (Suami dan Istri masing-masing 1 lembar), untuk anggota pembiayaan baru.
- d. Memberikan agunan/jaminan berupa: sertifikat tanah, BPKB kendaraan, bukti kepemilikan kios/kedai.
- e. Memiliki tabungan.<sup>130</sup>

---

<sup>128</sup>Wawancara dengan bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>129</sup>Wawancara dengan bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

## 2. Tahap Analisis Pembiayaan

Tahap analisa pembiayaan *murâbahah* pada BMT ini dilakukan oleh bagian administrasi pembiayaan. Analisis ini meliputi pemeriksaan terhadap permohonan serta kelengkapan dan kebenaran dokumen-dokumen atau berkas-berkas yang diserahkan oleh nasabah. Kemudian dokumen tersebut diserahkan ke bagian *marketing* pembiayaan. Namun sebelum survei tersebut dilakukan, maka terlebih dahulu bagian *marketing* pembiayaan meminta persetujuan dari *manager* BMT, setelah ada persetujuan dari *manager* BMT, barulah *marketing* pembiayaan BMT melakukan analisis terhadap calon nasabah, diantaranya yang meliputi:

- a. Sifat/tabi'at/*character* dari calon nasabah
- b. Modal yang tersedia saat ini/*capital*
- c. Kemampuan/ pengalaman dalam berusaha/*capacity*
- d. Keadaan/kondisi ekonomi secara umum/prospek usaha/*condition*
- e. Jaminan/*coleteral*<sup>131</sup>

Jadi, setelah bagian *marketing* pembiayaan melakukan survei ke tempat usaha dan tempat tinggal calon nasabah untuk membuktikan apakah calon nasabah benar-benar memberikan keterangan yang sebenarnya atas permohonan yang diajukan calon nasabah dan membuat analisis atas kelayakan permohonan.

Berdasarkan penjelasan yang penulis dapat dari *marketing* pembiayaan yang ada di BMT tersebut, dalam melaksanakan survei ini, *marketing* pembiayaan juga menanyakan tentang perincian pengeluaran nasabah secara keseluruhan, gunanya untuk bahan analisis dan pertimbangan bagi BMT saat menentukan apakah nantinya calon nasabah ini layak atau tidak untuk diberikan pembiayaan.

---

<sup>130</sup>Wawancara dengan bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>131</sup>Wawancara dengan bapak Suparto (*marketing*), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

### 3. Tahap Keputusan Permohonan/Pembiayaan

Setelah dilakukan penilaian dan analisis terhadap pembiayaan *murâbahah* untuk menentukan kelayakan atas permohonan calon nasabah, maka *manager, marketing* pembiayaan, dan administrasi pembiayaan mengadakan rapat komite, dimana dalam rapat tersebut membahas hasil survei yang diperoleh dari analisis terhadap calon nasabah apakah calon nasabah tersebut layak atau tidak untuk diberikan pembiayaan berdasarkan persyaratan yang telah dipenuhi. Kemudian hasil rapat komite tersebut diambil berdasarkan kesepakatan dan keputusan bersama dari anggota rapat.<sup>132</sup>

### 4. Tahap Pelaksanaan Pembiayaan/Pencairan Dana

Apabila hasil keputusan pembiayaan layak untuk diberikan atau permohonan pembiayaan calon nasabah diterima, sekaligus pihak BMT juga telah menetapkan bahwa pembiayaan *murâbahah* yang cocok untuk permohonan nasabah tersebut, maka berikutnya adalah pihak BMT segera menghubungi calon nasabah untuk penyusunan akad *murâbahah* yang dilakukan oleh nasabah dengan pihak BMT di depan notaris, namun sebelumnya pihak BMT menjelaskan terlebih dahulu tentang ketentuan akad yang akan dilakukan kepada nasabah.<sup>133</sup>

Sebelum akad *murâbahah* dilaksanakan, maka terlebih dahulu nasabah harus memenuhi persyaratan administrasi pembayaran yang telah ditetapkan oleh pihak BMT. Adanya biaya-biaya yang ditetapkan oleh BMT yang harus dibayar oleh nasabah diantaranya biaya materai, biaya administrasi sebesar 1% dari jumlah pembiayaan dan juga biaya asuransi/resiko pembiayaan sebesar 1% dari jumlah pembiayaan.<sup>134</sup>

Biaya-biaya yang dibayar oleh nasabah kepada BMT ini dimasukkan ke dalam pendapatan yang diterima oleh BMT, biaya sebesar 1% tersebut

---

<sup>132</sup>Wawancara dengan bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>133</sup>Wawancara dengan bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>134</sup>Hasil wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

diambil dari uang nasabah sendiri.<sup>135</sup> Kemudian barulah akad *murâbahah* dilaksanakan yang berisi tentang kesepakatan antara pihak BMT dan nasabah dalam hal keuntungan dan biaya yang ditetapkan oleh pihak BMT Al-Ishlah Ampalu, kemudian akad tersebut ditandatangani oleh pihak-pihak yang bersangkutan, setelah itu barulah dilakukan realisasi pembiayaan.

Dalam pembiayaan *murâbahah* yang diberikan oleh BMT kepada nasabah dalam bentuk uang, di mana BMT memberikan sejumlah uang kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang dibutuhkannya. Di sini pihak BMT mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang sesuai dengan isi surat permohonan pembiayaan yang diajukan nasabah. BMT memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut dengan menggunakan akad *wakalah*. Pada saat BMT mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang BMT membuat perjanjian dalam bentuk surat kuasa.<sup>136</sup>

Berdasarkan penjelasan dari Pimpinan/*Manager* BMT Al-Ishlah Ampalu yang mengemukakan bahwa, pada dasarnya pihak BMT memang lebih banyak menggunakan akad *wakalah* dalam pembiayaan *murâbahah* dengan menyepakati akad *murâbahah* dan akad *wakalah* pada saat realisasi pembiayaan dengan alasan:<sup>137</sup>

- a. BMT mengutamakan kejujuran nasabah dalam hal pembelian barang sesuai dengan apa yang telah tercantum dalam akad, meskipun nanti resiko dari pembelian barang oleh nasabah adalah adanya penyalahgunaan uang dalam pembelian barang oleh nasabah.<sup>138</sup>

---

<sup>135</sup>Hasil Wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 14 Desember 2015 di BMT Al Ishlah Ampalu, jam 10.00

<sup>136</sup>Hasil wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>137</sup>Hasil Wawancara dengan Adeng Sonata (Manajer BMT). Tanggal 14 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, jam 10.00

<sup>138</sup>Wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT), tanggal 14 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

- b. Untuk memudahkan nasabah dalam mengefisienkan waktu, karena barang yang akan dibeli sudah jelas karakteristiknya.<sup>139</sup>

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan *manager* BMT Al-Ishlah Ampalu, bahwa dalam melakukan akad jual beli *murâbahah*, barang yang diperjualbelikan itu belum tampak bentuk fisiknya pada saat terjadinya akad namun jenis, bentuk, harga dan kriteria dari barang tersebut telah tercantum dalam Rincian Anggaran Belanja<sup>140</sup>.

Dalam hal ini BMT memberikan kepercayaan kepada nasabah untuk membeli barang, kemudian nantinya nasabah dimintai untuk memberikan kwitansi atas pembelian barang kepada BMT. Pihak BMT juga tidak menghubungi *supplier* sebelum melaksanakan akad *wakalah*, karena BMT belum melakukan kerjasama dengan *supplier*, sehingga nasabah yang memilih sendiri dimana ia akan membelinya.<sup>141</sup> Hal ini merupakan suatu kemudahan yang diberikan oleh pihak BMT kepada nasabahnya dalam pembelian barang dengan cepat.

Pembelian barang dilakukan oleh nasabah, ternyata yang ditemukan adalah kebanyakan dari nasabah tidak memberikan kwitansi atau faktur dari pembelian barang tersebut kepada BMT, sehingga untuk pembiayaan selanjutnya BMT akan lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah.<sup>142</sup> Menurut analisa penulis dari kenyataan tersebut ada kemungkinan bahwa nasabah bisa saja melakukan penyimpangan atau penyalahgunaan terhadap dana yang diberikan oleh pihak BMT dan pihak BMT harus lebih berhati-hati dalam melakukan analisis terhadap nasabah yang akan melakukan pembiayaan *murâbahah*.

Jangka waktu pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah harus memiliki tabungan minimal sebesar 10% dari jumlah pembiayaan yang

---

<sup>139</sup>Wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT), tanggal 14 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>140</sup>Wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT), Tanggal 14 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>141</sup>Wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT), 14 Desember 2015, di kantor BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>142</sup>Wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT), Tanggal 14 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

diberikan. Kemudian besarnya *margin* yang diberikan oleh BMT Al-Ishlah Ampalu ini berkisar antara 1.5% sampai 2% perbulan.<sup>143</sup> *Margin* yang ditetapkan merupakan hasil kesepakatan kedua belah pihak antara nasabah dengan BMT.<sup>144</sup> Setelah pembiayaan *murâbahah* direalisasikan, maka nasabah wajib membayar angsuran pokok dan *margin* yang sudah disepakati antara pihak BMT dengan nasabah, dimana pola pembayarannya yaitu perhari, perminggu atau perbulan.<sup>145</sup>

#### 5. Pada Saat Pembiayaan Berjalan

Nasabah melakukan pencairan dana pembiayaan *murâbahah* setelah pihak BMT melakukan pengawasan ke tempat usaha nasabah tersebut, untuk memastikan apakah dana tersebut benar-benar digunakan oleh nasabah untuk usaha yang diajukan dan bagaimana perkembangan dari usaha yang dijalankan nasabah setelah pembiayaan diberikan oleh BMT, maka disini peranan *marketing* sangat dibutuhkan sekali.<sup>146</sup>

Apabila pada saat pengawasan ke tempat nasabah, ditemukan bahwa nasabah telah melakukan ketidakjujuran terhadap pembiayaan yang diberikan oleh BMT, maka untuk pembiayaan selanjutnya pihak BMT tidak lagi memberikan pembiayaan pada nasabah tersebut<sup>147</sup> dan pihak BMT untuk selanjutnya akan lebih berhati-hati lagi dalam menilai dan menganalisa tentang kelayakan calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan.

#### 6. Pada saat pembayaran dan pelunasan pembiayaan

Pada saat pembayaran cicilan telah jatuh tempo, maka nasabah harus membayar cicilannya. Pembayaran pembiayaan *murâbahah* yang dilakukan yaitu sistem jemput bola dan ada juga nasabah yang datang

---

<sup>143</sup>Wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT), tanggal 14 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>144</sup>Hasil wawancara dengan Andeng Sonata (Manajer BMT), Tanggal 17 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu.

<sup>145</sup>Wawancara dengan bapak Adeng Sonata (*manager* BMT), tanggal 14 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>146</sup>Wawancara dengan bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 17 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>147</sup>Wawancara dengan bapak Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 17 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

langsung ke BMT. Jemput bola artinya pihak BMT menagih langsung ke rumah masyarakat/nasabah untuk membayar angsuran dan menabung. Cara pembayaran pembiayaan *murâbahah* yang ada di BMT Al-Ishlah Ampalu ini dihitung perhari, perminggu dan ada juga perbulan selama jangka waktu tertentu.

Nasabah pembiayaan *murâbahah* dalam membayar cicilannya yaitu harga pokok ditambah keuntungan. Selain itu nasabah juga menabung di saat pihak *marketing* BMT datang untuk menagih angsuran pembiayaan kepada nasabah. Tabungan nasabah minimal 10% dari jumlah pembiayaan *murâbahah* selama jangka waktu yang telah disepakati. Tabungan ini nantinya digunakan untuk cadangan apabila nasabah tidak bisa melunasi pembiayaan, maka cadangan tabungan tersebut yang digunakan untuk membayar cicilan pembiayaan.<sup>148</sup>

Pada saat pelunasan pembiayaan, bagian operasional melakukan perhitungan kembali sisa kewajiban nasabah antara lain tunggakan-tunggakan dan pengembalian dokumen jaminan dengan berita acara serah terima dan dibuatkan persetujuan lunas dan kwintasi kepada nasabah serta mengarsipkan kartu pembiayaan yang telah dicap lunas pada *file* yang telah lunas.<sup>149</sup>

### **C. Pemberian Diskon *Murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu dalam Prespektif Fiqh Muamalah**

Sesuai dengan temuan lapangan, peneliti menemukan data berupa bentuk aplikasi pemberian diskon pada pembiayaan *murâbahah*, yaitu pemberian diskon dalam akad jual beli *murâbahah* dan pemberian diskon pada saat pelunasan utang dalam akad *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu.

#### **1. Pemberian Diskon dalam Akad Jual Beli *Murâbahah* antara Pihak BMT Al-Ishlah Ampaludengan *Supplier***

---

<sup>148</sup>Hasil wawancara dengan Suparto (*Marketing*), tanggal 17 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, jam 10.00

<sup>149</sup>Hasil wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, jam 10.00

Dalam pelaksanaan jual beli *murabahah* kepada nasabah di BMT Al-Ishlah Ampalu ini menggunakan dua cara yaitu dalam bentuk pengadaan barang yaitu BMT langsung membelikan barang yang dibutuhkan nasabah kepada *supplier* apabila barang tersebut sifatnya sejenis misalnya pembelian pupuk, dan yang kedua yaitu dalam bentuk uang, dimana BMT memberikan sejumlah uang kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah tersebut, hal ini dilakukan oleh BMT apabila barang yang dibutuhkan nasabah beragam jenis seperti membeli materil bangunan, pasir dan lain-lain.<sup>150</sup>

Pemberian diskon dalam akad jual beli *murabahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu yang penulis temukan ada tiga jenis barang yaitu berupa alat tulis perkantoran, bahan pertanian dan alat-alat pertanian. Dalam pelaksanaan pembelian barang yang dipesan oleh nasabah kepada BMT, pihak BMT membelikan barang tersebut kepada *supplier*.<sup>151</sup> Setelah barang yang dipesan oleh nasabah tersebut ada, pihak BMT meminta kepada *supplier* untuk memberikan diskon dari harga barang tersebut.

Pemberian diskon dalam akad jual beli *murabahah* ini diskon ditetapkan oleh *supplier*, setelah terjadi persetujuan barang yang dipesan oleh nasabah itu ada, maka *supplier* menetapkan harga serta diskon. Hubungan BMT dengan *supplier* sudah berlangganan. Biasanya *supplier* telah mendiskon barang-barang yang dijual sehingga BMT membeli barang tersebut lebih murah.<sup>152</sup> Jadi secara tidak langsung nasabah telah mendapatkan diskon karena sudah dibagi saat barang masih di *supplier* dan itu yang mengetahui pihak BMT dan *supplier*. Bagi nasabah hanya mengetahui harga beli ditambah *margin* keuntungan yaitu harga jual, sehingga nasabah tidak mengetahui besar diskon yang diperoleh, padahal sekecil apapun pengurangan harga itu harus diketahui oleh pembeli atau

---

<sup>150</sup>Hasil wawancara dengan Adeng Sonata (Manajer) di BMT Al-Ishlah Ampalu, tanggal 04 Desember 2015, jam 10.00

<sup>151</sup>Hasil wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi Pembiayaan), Tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>152</sup>Hasil wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), Tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

nasabah, karena mengetahui harga dalam jual beli *murâbahah* adalah sesuatu yang utama dan ini merupakan rukun yang terdapat dalam jual beli *murâbahah*.

Diskon dari *supplier* merupakan hadiah untuk nasabah dan diberikan melalui BMT sebagai pemegang kekuasaan atau pihak yang berwenang di BMT Al-Ishlah Ampalu. Besar jumlah diskon berbeda karena diskon yang diberikan oleh *supplier* tidak tetap, dan ini tergantung jumlah besar kecilnya harga pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah, sehingga bisa mempengaruhi harga jual.<sup>153</sup>

Contoh jual beli *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu ini semuanya menggunakan akad *murâbahah*, namun untuk nasabah yang dalam pembelian barang dilakukan oleh BMT sekitar 10%, barang yang diperjualbelikan berupa barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah seperti alat perkantoran, pupuk, alat-alat pertanian dan barang lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah.<sup>154</sup>

Contohnya jual beli pupuk yang dilakukan oleh bapak Darkum (nasabah), dalam hal ini bapak Darkum mengajukan pembiayaan jual beli *murâbahah* kepada pihak BMT Al-Ishlah Ampalu untuk pembelian barang berupa pupuk. Pada tanggal 10 Februari 2015 BMT Al-Ishlah Ampalu menyetujui permohonan bapak Darkum dengan kesepakatan:

Nama barang	: Pupuk Pertanian
Harga Pokok	: Rp. 5.000.000 (Lima juta rupiah)
Keuntungan	: 24% pertahun
Penyerahan	: BMT Al-Ishlah Ampalu
Pembayaran	: Di angsur secara merata selama 12 kali angsuran (10-02-2015 sampai 10-02-2-16)
Biaya Administrasi	: Rp. 50.000 (Lima puluh ribu)
Biaya Asuransi	: Rp. 25.000 (Du puluh lima ribu)

---

<sup>153</sup>Hasil wawancara dengan Naldo Efendi (Bagian administrasi Pembiayaan), Tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>154</sup>Hasil wawancara dengan Naldo Efendi (Bagian administrasi Pembiayaan), Tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

Blokir Tabungan : Rp. 250.000 (Dua ratus lima puluh ribu)  
 Denda keterlambatan : Rp. 10.000 (sepuluh ribu) setiap hari  
 keterlambatan<sup>155</sup>

**Perhitungan Pembiayaan *Murâbahah* antara pihak BMT Al-Ishlah dengan *supplier***

Harga Barang : Rp. 5.000.000  
 Diskon 2% x 5.000.000 : Rp. 100.000  
 Harga barang setelah diskon : Rp. 4.900.000  
 Ongkos angkut sd BMT : Rp. 25.000  
 Harga pokok barang : Rp. 4.925.000

Keuntungan : 24% x Rp. 5.000.000 = Rp. 1.200.000<sup>156</sup>

**Perhitungan Pembiayaan *Murâbahah* antara pihak BMT Al-Ishlah dengan Nasabah**

Harga Pokok Barang : Rp. 5.000.000  
 Keuntungan disepakati : Rp. 1.200.000  
 Harga jual disepakati : Rp. 6.200.000  
 Tawap : Rp. 33.000  
 Kewajiban Nasabah : Rp. 6.200.000

Angsuran : Harga jual disepakati : jangka waktu  
 : Rp. 6.200.000 : 12  
 : Rp. 517.000 perbulan + tawap Rp.33.000  
 : Rp. 550.000 perbulan selama 12 bulan  
 Porsi angsuran pokok : Rp. 417.000  
*Margin* : Rp. 100.000<sup>157</sup>

---

<sup>155</sup>Dokumen pembiayaan BMT Al-Ishlah Ampalu pada saat wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan) tanggal 21 Januari 2016 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 11.00

<sup>156</sup>Dokumen pembiayaan BMT Al-Ishlah Ampalu pada saat wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan) tanggal 21 Januari 2016 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 11.00

Jadi penulis menemukan bahwa di BMT Al-Ishlah Ampalu ini dalam pemberian diskon belum sesuai dengan fiqh muamalah dan juga fatwa DSN-MUI. Menurut fiqh muamalah seharusnya penjual memberitahukan kepada nasabah mengenai harga pembelian barang tersebut, sedangkan menurut fatwa DSN-MUI jika dalam jual beli *murabahah* Lembaga Keuangan Syariah (LKS) mendapat diskon dari *supplier*, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon, karena itu diskon adalah hak nasabah, akan tetapi di BMT Al-Ishlah Ampalu diskon yang diperoleh oleh BMT dari *supplier* tidak diberitahukan kepada nasabah, seharusnya pihak BMT Al-Ishlah Ampalu memberitahukan secara jujur dan jelas kepada nasabah. Pemberian diskon seharusnya dilakukan penandatanganan dan diperjanjikan secara tertulis atau dimasukkan perhitungan satuan harganya, karena ini menyangkut moralitas atau suatu perilaku yang *amânah*, agar tidak melanggar hak nasabah dikarenakan ketidakjelasan serta supaya sesuai dengan fatwa DSN-MUI dan fiqh muamalah tentang pemberian diskon. Unsur kerelaan nasabah terhadap harga jual yang ditetapkan berdampak pada akad jual beli *murâbahah* menjadi sah.

## **2. Pemberian Diskon Pelunasan utang dalam akad *murâbahah* antara Pihak BMT Al-Ishlah Ampalu dengan Nasabah**

BMT Al-Ishlah Ampalu dalam pelunasan utang dalam akad *murâbahah* juga memberikan diskon kepada nasabah yang melunasi pembayarannya tepat waktu atau sebelum jatuh tempo. Kasus pelunasan utang ini di BMT Al-Ishlah Ampalu dari tahun 2013-2015 terjadi sebanyak kurang lebih 20%. Diskon yang diberikan BMT kepada nasabah

---

<sup>157</sup>Dokumen pembiayaan BMT Al-Ishlah Ampalu pada saat wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan) tanggal 21 Januari 2016 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 11.00

pertahunnya adalah 24% atau 2% perbulan, dan diskon itu hanya diambil dalam 2 bulan terakhir pembayaran sebelum jatuh tempo.<sup>158</sup>

Adapun kebijakan BMT Al-Ishlah Ampalu dalam menetapkan potongan pelunasan dalam akad *murabahah* yaitu jika nasabah dalam transaksi *murabahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, BMT akan memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut dengan syarat tidak diperjanjikan di dalam akad.<sup>159</sup>

Adapun kebijakan dan pertimbangan BMT Al-Ishlah Ampalu tentang pemberian diskon potongan pelunasan dalam akad *murabahah* ini yaitu sebagaimana terlampir, bahwa diskon diberikan 24% pertahun atau 2% perbulan dan diskon diambil hanya 2 bulan terakhir sebelum jatuh tempo, sedangkan bulan lainnya perhitungannya masih tetap sama.<sup>160</sup> Pemberian diskon ini diberikan secara merata atau sama yaitu 2 bulan terakhir kepada nasabah yang melunasi pembayarannya sebelum jatuh tempo, hal ini bertujuan bahwa BMT Al-Ishlah ini bersikap adil terhadap nasabah.<sup>161</sup>

Metode pelunasan hutang yang digunakan oleh BMT Al-Ishlah Ampalu adalah metode *flat*, yaitu porsi *margin* keuntungan dan pokok dalam angsuran akan tetap sama. Misalnya nasabah melakukan pembiayaan di BMT Al-Ishlah Ampalu sebesar Rp. 15.000.000,- dengan jangka waktu 18 Bulan, dan BMT menggunakan sistem bunga tetap. Perhitungan bunga *flat* 2% per bulan.<sup>162</sup>

---

<sup>158</sup>Hasil wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015, di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>159</sup>Hasil wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan), tanggal 04 Desember 2015, di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>160</sup>Hasil Wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi pembiayaan) tanggal 04 Desember 2015 di BMT Al-Ishlah Ampalu, Jam 10.00

<sup>161</sup>Hasil wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi Pemniayaan) di BMT Al-Ishlah Ampalu, tanggal 20 Januari 2016, Jam 09.30

<sup>162</sup>Dokumen pembiayaan BMT Al-Ishlah Ampalau pada saat wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi Pemniayaan) di BMT Al-Ishlah Ampalu, tanggal 04 Desember 2015, Jam 11.00

<i>Markup</i>	= Jumlah pembiayaan x margin per bulan = Rp. 15.000.000,- x 0,02% = Rp. 300.000,- <sup>163</sup>
Angsuran Pokok	= jumlah pembiayaan – <i>mark up</i> = Rp. 1.134.000, - Rp. 300.667 = Rp. 833.333,- <sup>164</sup>
Angsuran perbulan	= angsuran pokok x <i>markup</i> =Rp. 833.333,- x Rp. 300.000,- = Rp. 1.134.000,- <sup>165</sup>

Dengan demikian jika nasabah hendak melakukan pelunasan awal tinggal dihitung saja, sudah berapa kali ia membayar angsuran dikalikan jumlah porsi pokok hutang itu. Kemudian bapak Aswan melunasi pembayarannya sebelum jatuh tempo pada angsuran ke 15 (12/12/2015) atau empat bulan sebelum jatuh tempo, maka pak Aswan mendapatkan diskon 2 bulan terakhir, yaitu:

Angsuran tersisa	: 4 bulan x Rp. 833.333 = Rp. 3,333,332
<i>Margin</i> (Diskon 4%)	: 2 bulan x Rp. 300.667 = Rp. 601.334
Sisa Angsuran	= <u>Rp. 3.934.666</u>
Jumlah pembiayaan perbulan + <i>margin</i>	= Rp. 1.419.000
Sisa Pembayaran	= <u>RP. 2.515.666</u> <sup>166</sup>

Menurut penulis, bahwa pemberian diskon pelunasan utang dalam akad *murâbahah*di BMT Al-Ishlah Ampalu ini sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI bahwa tentang potongan pelunasan dalam *murâbahah*yaitu jika

---

<sup>163</sup>Dokumen pembiayaan BMT Al-Ishlah Ampalau pada saat wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi Pemniayaan) di BMT Al-Ishlah Ampalu, tanggal 04 Desember 2015, Jam 11.00

<sup>164</sup>Dokumen pembiayaan BMT Al-Ishlah Ampalau pada saat wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi Pemniayaan) di BMT Al-Ishlah Ampalu, tanggal 04 Desember 2015, Jam 11.00

<sup>165</sup>Dokumen pembiayaan BMT Al-Ishlah Ampalau pada saat wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi Pemniayaan) di BMT Al-Ishlah Ampalu, tanggal 04 Desember 2015, Jam 11.00

<sup>166</sup>Dokumen pembiayaan BMT Al-Ishlah Ampalau pada saat wawancara dengan Naldo Efendi (bagian administrasi Pemniayaan) di BMT Al-Ishlah Ampalu, tanggal 04 Desember 2015, Jam 11.00

nasabah dalam transaksi *murâbahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. Dan peneliti juga tidak menemukan adanya perjanjian sebelum pelunasan.

BMT Al-Ishlah Ampalu juga memberikan diskon secara merata kepada nasabah yaitu 2 bulan terakhir sebelum jatuh tempo dan ini bertujuan bahwa BMT Al-Ishlah Ampalu ini bersikap adil terhadap semua nasabah dalam memberikan diskon pelunasan utang dalam akad *murâbahah*.

Adapun metode pelunasan pengakuan keuntungan pembiayaan *murâbahah* pada Lembaga Keuangan Syariah yang terdapat pada fatwa DSN No. 84/DSN-MUI/XII/2012 bahwa secara prinsip diberlakukannya metode Proporsional dan anuitas berdasarkan kebiasaan (*wrf*) yang berlaku di Lembaga Keuangan Syariah dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah.<sup>167</sup>

Di BMT Al-Ishlah Ampalu sudah sesuai dengan fatwa DSN No. 84/DSN-MUI/XII/2012 yaitu dengan menerapkan metode proporsional (*flat*) dalam melakukan pengakuan pendapatan *murâbahah* secara non tunai, dengan kata lain metode proporsional (*flat*) merupakan perhitungan keuntungan terhadap nilai harga pokok pembayaran secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun debetnya menurun sebagai akibat adanya angsuran pokok.

Jadi menurut penulis, BMT Al-Ishlah Ampalu menggunakan metode Proporsional (*flat*) sebagai bentuk komitmen Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dalam mewujudkan transparansi di Lembaga Keuangan tersebut.

---

<sup>167</sup>Ketentuan khusus, Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor. 84/DSN-MUI/XII/2012 tentang Metode Pengakuan Keuntungan *Murâbahah* pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS)

## BAB V

### KESIMPULAN

#### A. Kesimpulan

Dari pembahasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Dalam pelaksanaan akad *murâbahah* pada BMT Al-Ishlah Ampalu masih memiliki kekurangan, dimana jual beli antara BMT dengan *supplier* tidak ada perjanjian secara tertulis (hitam diatas putih) sehingga berakibat tidak adanya bukti tertulis yang akan diberitahukan kepada nasabah mengenai harga pembelian komoditi *murabahah*. Sedangkan jual beli yang diwakilkan oleh BMT kepada nasabah masih banyak nasabah yang tidak mengembalikan kwitansi pembelian komoditi *murâbahah* kepada BMT Al-Ishlah Ampalu, dimana hal ini dapat berakibat nasabah bisa saja melakukan penyimpangan terhadap uang yang di berikan oleh BMT kepada nasabah.
2. Pemberian diskon dalam akad jual beli *murâbahah* antara di BMT Al-Ishlah Ampalu belum sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.16/DSN-MUI/III/2000 yaitu mengenai penentuan harga terdapat ketidakjelasan dalam perhitungan satuan harga dan perhitungan diskon tidak dimuat dalam akad, padahal harga setelah diskon tersebut akan menjadi harga jual nantinya.
3. Pemberian diskon dalam pelunasan utang dalam akad *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu ini sudah sesuai dengan fiqh muamalah dan fatwa DSN-MUI No.23/DSN-MUI/III/2002. Didalam BMT Al-Ishlah Ampalu juga memberikan potongan dari kewajiban pembayaran terhadap nasabah dalam transaksi *murâbahah* yang melakukan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. Dan besarnya potongan sesuai dengan kebijakan dan pertimbangan dari BMT Al-Ishlah Ampalu itu sendiri. Metode yang digunakan oleh BMT Al-Ishlah Ampalu juga sudah sesuai dengan fatwa DSN No. 84/DSN-MUI/XII/2012 yaitu dengan menggunakan metode

proporsional (*flat*) sebagai bentuk komitmen LKS dalam mewujudkan transparansi di LKS tersebut.

#### **B. Saran**

1. BMT Al-Ishlah Ampalu sebagai salah satu lembaga keuangan yang beroperasi dengan prinsip syariah harus lebih menegaskan lagi kepada nasabah untuk mengembalikan kwitansi dari pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah tersebut kepada BMT.
2. BMT Al-Ishlah Ampalu dalam memberikan pembiayaan harus lebih memperhatikan aturan-aturan yang menjadi landasan hukum, seperti aturan-aturan yang telah ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) dan Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang tertuang di dalam fatwa-fatwanya dan hendaknya hendaknya juga bersikap transparan terhadap nasabah dalam hal harga
3. Dewan Pengawas Syariah (DPS) sebagai pengawas produk Lembaga Keuangan Syariah (LKS) harus lebih meningkatkan pengawasannya sehingga tidak terjadi penyimpangan.

## DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Anam,Khoirul, *Analisis Pembiayaan Murabahah di BMT El Uswah Dharmasraya*, Jurusan MANAJEMEN Perbankan Syariah IAIN Imam Bonjol Padang,2009.
- Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Raja Grafindo Persad,2003.
- Antonio, Muhammad, Syafi'i, *Bank Syariah; Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta: PT. Tazkia Institut, 1999.
- Arifin,Zainul, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta:Alvabet, 2000.
- Atmaja,Kamen dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Syariah*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992.
- Ascarya, *Akad dan Produk Perbankan Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,2007.
- Ash-Shidqi, Hasbi, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Jakarta: Bulan Bintang,1994.
- Azrudin,Latif, *Fiqh Muamalat*, Jakarta:UIN Jakarta, 2000.
- Basyir,Azhar, *Asas-asas Hukum Mumalah*, Yogyakarta:UII Press, 2004.
- Chairuman,*Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Jakarta: Sinar Grafika,1993
- Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Diponegoro,2005.
- Depdikbud,*Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1994
- Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia,*Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional,ed.Revisi*, Jakarta:CV Gaung Persada Press,2006.
- Djuwaini, Dimayyudin *Pengantar Fiqih Muamalah*,Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2008.
- Gufron,Mas'ad, *Fiqh Muamalat Kontekstual*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2006.
- Haroen, Nasrun, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Prtama, 2000.

- Haron, Sudin, *Prinsip Operasional Perbankan Syariah*, Kuala Lumpur: Berita Publishing,1996.
- Hasan M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2003.
- Ilmi,Makhalul, *Teori dan Praktik Lembaga Mikro Keuanagan Syariah*, Yogyakarta:UUI Press, 2002.
- Iska,Syukri, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012.
- Karim, Aditiawarman, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,2006.
- Ketentuan Umum Fatwa DSN-MUI No.84/DSN-MUI/XI/2012 tentang Metode Pengakuan Keuntungan Lembaga Keuangan.
- Ketentuan Umum Fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/II/2000 tentang Murabahah.
- Ketentuan Umum Fatwa DSN-MUI No.16/DSN-MUI/XI/2002 tentang Diskon dalam Murabahah.
- Ketentuan Umum Fatwa DSN-MUI No.23/DSN-MUI/XI/2002 tentang Potongan Pelunasan Utang Murabahah.
- Lubis,surawardi, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika,2000.
- Mas'adi, Gufron, *Fiqh Muamalah Konseptual*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006.
- MPS 12 B, *Fikih Muamalah dalam Konteks Ekonomi Kontemporer*, Padang: Tim Manajemen Perbankan Syariah 2012 B: 2014.
- Mursita,Kurnia, *Metode Pelunasan Utang Murabahah* diakses dari <http://nia-share.blogspot.com/2009>. Rabu, 03 Maret 2016.
- Prabowo, Agung , *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*, Yogyakarta:UUI PRESS,2012.
- Rudianto, *Pengantar Akuntansi*, Jakarta: Erlangga, 2012.
- Saeed,Abdullah, *Menyoal Bank Syariah: Kritik Atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Revialis*, Jakarta: Paramadiana, 2004.

- Satria,Efendi, *Fikih Muamalah Suatu Upaya Rekayasa Sosial Umat Islam Indonesia*, Makalah Seminar Aktualisasi Fikih Muamalah dalam Kehidupan Dewasa INI,iain Imam Bonjol Padang, 2014.
- Sejati,Grace Putri, *Bisnis dan Birokrasi, Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi*, Jakarta: Universitas Indonesia,2010.
- Suhendi, Hendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2008.
- Sutarno,*Aspek-Aspek Perkreditan Bank*, Bandung: Alfabeta,2009.
- Sudarsono, *Pokok-Pokok Hukum Islam*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1992.
- Suryabrata, Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1998.
- Syafi'i, Rachmad. *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Tanjung,Hendri, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Yeneldi,Wendra, *Potret Perbankan Syariah: Melacak Keabsahan Yuridid Praktik Perbankan di Indonesia*, Jakarta: Centralis, 2007.
- Zulkifli,Sunarto, *Panduan Praktis Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2003.

**L**

**A**

**M**

**P**

**I**

**R**

**A**

**N**



Baitul Maal wat Tamwil

# BMT AL-ISHLAH

Ampalu Koto Salak

Pasar Ampalu Kec. Koto Salak Dharmasraya telp. 085374280700

## SURAT KETERANGAN

NO: 08/SKP-1/01-02-2016

Menanggapi surat Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri BatuSangkar No Sti.02/IX/TL.00/1909.E/2015 Tgl 02 Desember 2015, bersama dengan ini kami menerangkan, bahwa mahasiswi :

Nama : Efi Janifiarni  
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
NIM : 14202203

Telah melakukan Penelitian di BMT AL-ISHLAH Ampalu Dharmasraya Sumatra Barat dari tanggal 02 Desember 2015 – 01 Februari 2016.

Demikian surat keterangan ini untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

An.Kepala Kantor

NALDO EFENDI, S.Kom  
Adm.Kantor

## HASIL WAWANCARA

Nama : Naldo Efendi  
Jabatan : Administrasi Pembiayaan BMT Al-Ishlah Ampalu  
Waktu : 04 Desember 2015 – 02 Febuari 2016

### 1. **Pertanyaan**

Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murâbahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu?

#### **Jawab**

Dalam pelaksanaannya pembiayaan murabahah dilakukan dengan dua cara yaitu:

- a. Dalam bentuk pengadaan barang dan apabila barang tersebut sifatnya sejenis, misalnya satu unit motor.
- b. Dalam bentuk memberi uang kepada nasabah yang mewakili BMT dalam membeli barang yang dibutuhkannya yang diikuti oleh akad wakalah apabila barang yang dibutuhkan nasabah beragam jenisnya seperti membeli materil bangunan (pasit, bata, semen dan lain sebagainya) dan juga pupuk.

### 2. **Pertanyaan**

Bagaimana proses pembiayaan murabahah di BMT Al-Ishlah Ampalu?

#### **Jawab**

Proses pelaksanaannya:

#### A. Tahapan persiapan

nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- a) Bagi nasabah perorangan
  - 1) Surat permohonan
  - 2) Identitas nasabah
  - 3) Pekerjaan
  - 4) Alamat usaha
  - 5) Jumlah pembiayaan
  - 6) Jangka waktu
  - 7) Kegunaannya
- b) Bagi nasabah yang berbadan hukum:
  - 1) Surat permohonan pembiayaan
  - 2) Identitas pengurus
  - 3) Legalitas usaha
  - 4) Laporan keuangan
  - 5) Dokumen jaminan
  - 6) Memiliki tabungan
- c) Persyaratn lain yang dilampirkan oleh nasabah sebagai bahan pertimbangan secara keseluruhan:
  - 1) Fotocopy KTP/SIM dan KK (Suami/istri)

- 2) Fotocopy surat nikah
  - 3) Pas photo 3 x 4 (suami dan istri masing-masing 1 lembar), untuk anggota pembiayaan baru
  - 4) Memberikan agunan/jaminan berupa : sertifikat tanah, BPKB kendaraan, bukti kepemilikan kedai.
  - 5) Memiliki tabungan
- B. Tahap analisis pembiayaan  
Dengan cara melakukan analisis terhadap calon nasabah, diantaranya:
- a. Sifat/tabiat/character dari calon nasabah
  - b. Modal yang tersedia saat ini/capital
  - c. Kemampuan/ pengalaman dalam berusaha/ capacity
  - d. Keadaan/ kondisi ekonomi secara umum/ prospek usaha/ condition
  - e. Jaminan/ colateral
- C. Tahap Keputusan Permohonan / Pembiayaan  
Menentukan kelayakan atas permohona calon nasabah, maka manager, marketing pembiayaan, dan administrasi pembiayaan mengadakan rapat komite yang membahas mengenai kelayakan calon nasabah pembiayaan apakah layak untuk diberikan pembiayaan atau tidak.
- D. Tahap pencairan dana  
Apabila hasil keputusan pembiayaan layak untuk diberikan atau pembiayaan calon nasabah diterima , kemudian pihak BMT akan menghubungi calon nasabah untuk penyusunan akad murabahah yang dilakukan oleh pihak BMT dengan Nasabah.

### 3. **Pertanyaan**

Apakah ada biaya-biaya yang dikeluarkan oleh BMT kepada nasabah pembiayaan:

#### **Jawab**

Ada, biaya-biaya yang ditetapkan BMT berupa biaya materai, biaya administrasi sebesar 1% dari jumlah pembiayaan dan juga biaya asuransi/resiko pembiayaan sebesar 1% dari jumlah pembiayaan. Dan biaya-biaya tersebut nantinya akan dimasukkan kedalam pendapatan BMT.

#### **Pertanyaan**

Apakah biaya-biaya tersebut diambil dari pembiayaan atau dari kantong nasabah sendiri?

#### **Jawab**

Biaya-biaya sebesar 1% tersebut diambil dari uang saku nasabah sendiri, atau bisa dikatakan tidak dipotong dari jumlah pembiayaan yang diajukan.

### 4. **Pertanyaan**

Kenapa BMT lebih banyak menggunakan akad wakalah dalam pembiayaan murabahah?

#### **Jawab**

Alasannya karena BMT mengutamakan kejujuran nasabah dalam hal pembelian barang sesuai dengan apa yang tercantum dalam akad.

#### **Pertanyaan**

Apakah pada saat pelaksanaan akad wakalah pada pembiayaan murabahah ini ada nasabah yang tidak mengembalikan bukti-bukti seperti kwitansi kepada BMT?

**Jawab**

Ada, setelah pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah, banyak ditemukan nasabah yang tidak mengembalikan kwitansi atau faktur dari pembelian barang tersebut kepada BMT.

**5. Pertanyaan**

Apakah ada kebijakan BMT mengenai diskon pada saat akad jual beli murabahah?

**Jawab**

Ada, diskon diberikan oleh supplier kepada BMT atas pembelian barang, dan diskon diberikan sesuai banyaknya pembelian barang.

**Pertanyaan**

Apakah ada diskon yang diberikan kepada nasabah pada saat akad jual beli murabahah?

**Jawab**

Tidak ada, diskon tidak ada untuk nasabah, yang menentukan harga nantinya adalah BMT.

**6. Pertanyaan**

Apa saja barang yang diperjual belikan oleh BMT kepada nasabah?

**Jawab**

Berupa alat perkantoran, bahan pertanian, alat-alat pertanian dan barang-barang konsumtif lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah

**Pertanyaan**

Ada berapa persen (%) nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah dengan cara BMT yang membelikan barang yang dibutuhkan nasabah

**Jawab**

Sekitar 10% nasabah.

**7. Pertanyaan**

Apakah ada kebijakan BMT mengenai diskon pada saat pelunasan utang murabahah kepada nasabah?

**Jawab**

Ada, kebijakan BMT mengenai pemberian diskon pelunasan utang murabahah diberikan kepada nasabah yang melunasi angsurannya sebelum jatuh tempo atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati.

**Pertanyaan**

ada berapa kasus nasabah yang melunasi angsurannya lebih cepat dari waktu yang telah ditentukan oleh nasabah (%)?

**Jawab**

Sekitar 20%

**Pertanyaan**

Berapa bulan terakhir diskon diberikan kepada nasabah?

**Jawab**

Diskon diberikan 2 bulan terakhir sebelum jatuh tempo.

**Pertanyaan**

Apakah diskon tersebut di perjanjikan diawal akad atau di akhir akad?

**Jawab**

Diskon tidak diperjanjikan di awal akad. Diskon ini diberitahu kepada nasabah seelah nasabah tersebut melunasi angsurannya sebelum jatuh tempo .

**Alasannya?**

Karena sudah merupakan kebijakan dari BMT Al-Ishlah Ampalu.

8. **Pertanyaan**

Berapakah diskon yang ditetapkan oleh BMT mengenai diskon pelunasan utang murabahah ini?

**Jawab**

Kebijakan dan pertimbangan BMT Al-Ishlah Ampalu tentang pemberian diskon pelunasan utang murabahah ini hanya dibuat berdasarkan kesepakatan saja, yaitu 24% pertahun atau 2% perbulan dan hanya di ambil 2 bulan terakhir sebelum jatuh tempo. Sedangkan perhitungan bulan lainnya tetap sama.

9. **Pertanyaan**

Dalam pelunasan utang, metode apakah yang digunakan oleh BMT Al-Ishlah Ampalu?

**Jawab**

Metode pelunasan utang yang digunakan adalah *flat*, yaitu porsi margin dan pokok dalam angsurannya tetap sama.

## HASIL WAWANCARA

Nama : Adeng Sonata  
Jabatan : Manajer BMT Al-Ishlah Ampalu  
Waktu : 04 Desember 2015 – 02 Febuari 2016

1. **Pertanyaan**

Kapan BMT Al-Ishlah Ampalu berdiri?

**Jawab**

Pada tanggal 05 Desember 2005

2. **Pertanyaan**

Bagaimana sejarah berdirinya BMT Al-Ishlah Ampalu?

**Jawab**

BMT Al-Ishlah merupakan lembaga simpan pinjam yang pertama dengan sistem syari'ah di Kabupaten Dharmasraya dan dilatarbelakangi oleh keinginan untuk menghadirkan lembaga keuangan yang dijalankan dengan prinsip ekonomi Islam di Kabupaten Dharmasraya sebagai pilihan dari masyarakat untuk hidup sejahtera dan berkeadilan sesuai dengan syari'ah Islam. Pengurus dan pembina Yayasan Al-Ishlah Dharmasraya disepakati, bahwa Yayasan Al-Ishlah harus mendirikan sebuah lembaga keuangan syari'ah di kabupaten Dharmasraya

3. **Pertanyaan**

Pertama kali berdirinya BMT Al-Ishlah Ampalu berapa orang pengurus dan pengelolanya

**Jawab**

a. **Pengurus BMT:**

- a) Ali Amran
- b) Rustam sangir
- c) Widayatmo
- d) Sukri
- e) Yoli Sub'han
- f) Asviandri

b. **Pengelola BMT:**

- a) Adeng Sonata
- b) Irmon
- c) Arkas Hasanah
- d) Suparto
- e) Naldo Efendi
- f) Fajar Abidin
- g) Henda Saksi Arta

## **DOKUMENTASI BMT AL-ISHLAH AMPALU DHARMASRAYA**

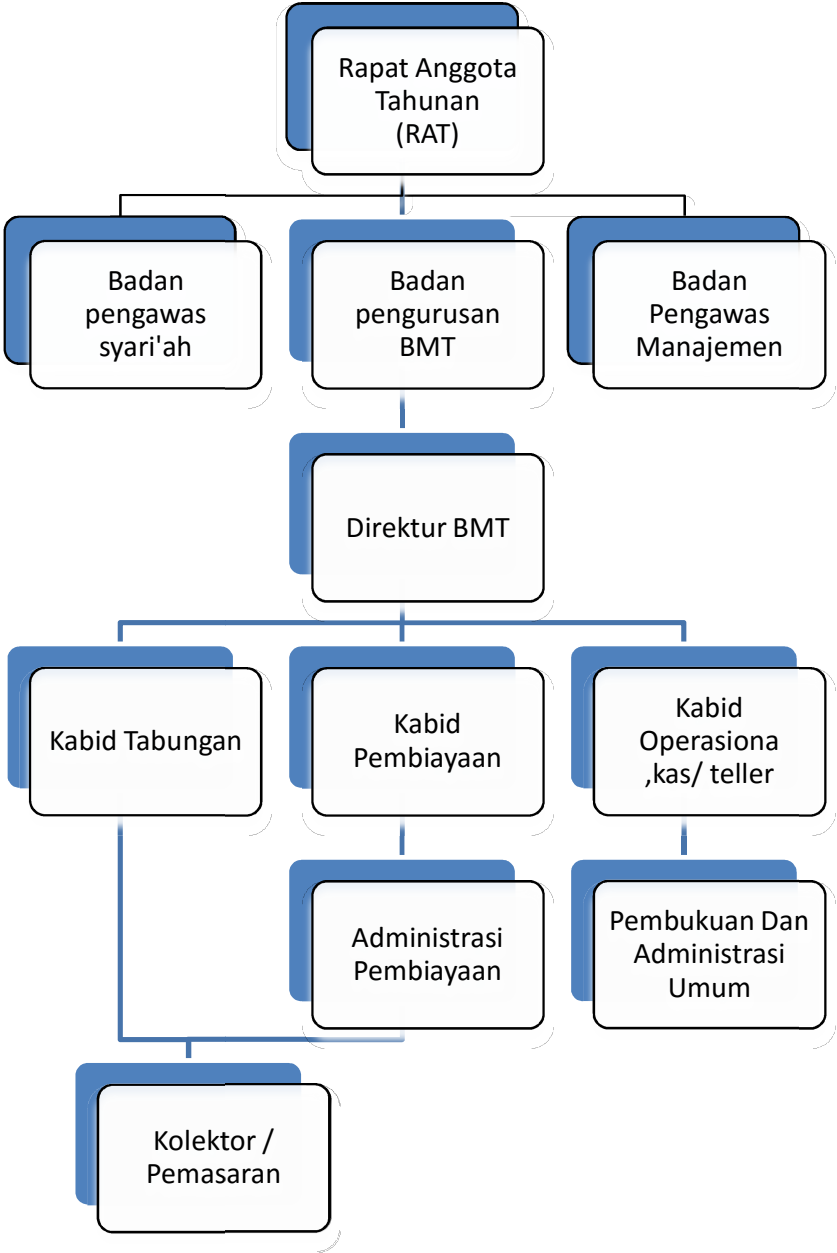
Visi dan Misi BMT Al-Ishlah Ampalu

Visi yang dijalankan BMT Al-Ishlah Ampalu adalah *“Menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syari’ah yang Aman Professional”*.

Misi BMT Al-Ishlah Ampalu, antara lain :

- a. Mempraktekan sistem perekonomian bagi hasil ketengah masyarakat.
- b. Menjadi mitra pemerintah Kabupaten Dharmasraya dalam perdayaan usaha kecil menengah.
- c. Meningkatkan taraf perekoinomian umat Islam.  
Motto dari BMT Al-Ishlah Ampalu adalah : *“Bersama Menata Ekonomi Umat”*

**STRUKTUR ORGANISASI BMT AL-ISHLAH AMPALU**



Fungsi masing–masing Struktur Organisasi BMT Al-Ishlah Ampalu:

5. Rapat Anggota Tahunan (RAT)

Rapat anggota merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dalam lembaga keuangan, sehingga seluruh anggota memiliki hak yang sama untuk meminta keterangan dan pertanggungjawaban dari pengurus dan pengawas mengenai pengelolaan. Dalam rapat anggota akan membahas dan menetapkan antara lain.

- i. Menyusun anggaran dasar.
- j. Kebijakan umum dalam bidang organisasi, manajemen dan usaha.
- k. Pemilihan dan pemberhentian pengurus dan pengawas.
- l. Menetapkan rencana kerja, anggaran pendapatan dan belanja.
- m. Pengesahan laporan.
- n. Pengesahan, pertanggungjawaban dan pelaksanaan tugasnya.
- o. Pembagian sisa hasil usaha.
- p. Penggabungan, peleburan, pembagian dan pembubaran organisasi.

6. Badan Pengawas Syari'ah

Badan pengawas syari'ah merupakan suatu badan yang sengaja dibentuk untuk mengawasi jalannya bank Islam, sehingga sesuai dengan prinsip muamalah dalam Islam. Badan pengawas syari'ah diangkat dan ditetapkan dalam RAT berdasarkan usulan dari anggota. Adapun tugas dan fungsi badan pengawas syari'ah adalah:

- d. Mengawasi pelaksanaan program kerja pengurus.
- e. Memberikan pertimbangan kepada pengurus dalam mengambil keputusan syari'ah atas program tertentu yang perlu dikaji dari aspek syari'ah.
- f. Menyusun kebijakan umum BMT dan mengawasi sejauh mana pembiayaan memenuhi kriteria dan aturan main yang berlaku di BMT.

7. Badan Pengawas Manajemen

Badan pengawas manajemen merupakan representasi anggota terutama berkaitan dengan operasional kerja pengurus. Anggota badan pengawas manajemen sama dengan pengurus. Anggota pengawas badan manajemen dipilih dan disahkan dalam musyawarah anggota tahunan. Setiap anggota BMT memiliki hak yang sama untuk dipilih menjadi pengawas manajemen. Fungsi dan peran utamanya adalah:

- d. Memiliki anggota dalam memberikan pengawas terhadap kerja pengurus terutama berkaitan apa yang telah menjadi keputusan musyawarah tahunan.
- e. Memberikan saran, nasehat dan usulan kepada pengurus.
- f. Mempertanggung jawabkan hasil kerja pengawasannya kepada anggota dalam musyawarah tahunan.

8. Badan Pengurus BMT

Tugas masing-masing pengelola BMT AL-Ishlah Ampalu adalah :

8. Direktur

- h. Memimpin dan mengelola operasional BMT sehingga tercapai tujuan BMT dan bertanggungjawab kepada pengurus.

- i. Menyusun rencana anggaran dan rencana kerja BMT untuk satu tahun anggaran.
  - j. Mengajukan neraca dan laporan Laba Rugi tahunan kepada pengurus koperasi serta laporan-laporan berkala lainnya.
  - k. Memberi persetujuan atas penggunaan formulir-formulir dan dokumen-dokumen lainnya dalam transaksi BMT.
  - l. Menandatangani surat-surat yang menyangkut transaksi sesuai dengan prosedur yang ditetapkan dan surat-surat lainnya yang berhubungan dengan pihak luar manajemen BMT.
  - m. Mengangkat karyawan baru dengan persetujuan pengurus BMT.
  - n. Mewakili pengurus koperasi dalam manajemen BMT.
9. Kabid tabungan
- d. Bertanggung jawab dalam usaha-usaha mobilitasi pengumpulan dana masyarakat sesuai dengan akad syari'ah dan produk-produk simpanan BMT.
  - e. Membuat target dan program kerja tahunan, dievaluasi tiap bulan.
  - f. Memimpin dan membina anggota kolektor/ pemasaran dalam hal pengumpulan simpanan.
10. Kabid pembiayaan
- h. Bertanggung jawab terhadap penyaluran dana BMT kepada masyarakat sesuai akad syari'ah dan produk-produk pembiayaan BMT.
  - i. Mengadakan penilaian layak tidaknya pemohon pembiayaan untuk diteruskan kepada rapat komite pembiayaan.
  - j. Membina debitur agar memenuhi kesanggupan terutama pembayaran kembali pinjaman.
  - k. Menyelesaikan kasus atau masalah debitur yang akan mungkin terjadi.
  - l. Memantau pembiayaan antara lain: memberikan peringatan kepada debitur, serta penagihan-penagihan.
  - m. Membuat anggaran pembiayaan tahunan dan laporan penyaluran pembiayaan setiap bulan.
  - n. Membina anggota kolektor/ pemasaran dalam hal pembiayaan.
11. Kabid kas/ teller dan operasional keuangan.
- d. Bertanggung jawab terhadap penerimaan dan penarikan pembayaran uang (kasir).
  - e. Membuat laporan kas harian.
  - f. Membuat anggaran pembelian barang dan jasa selama 1 tahun.
12. Administrasi pembiayaan
- Bertugas membantu kabid pembiayaan dalam hal administrasi pembiayaan yang terdiri dari:
- g. Membuat surat permohonan pembiayaan.
  - h. Membuat daftar permohonan pembiayaan untuk dinilai kelayakan oleh kabid pembiayaan.

- i. Memeriksa kelengkapan syarat administrasi debitur.
  - j. Menyiapkan akad dan kartu angsuran dan tabel realisasi pembiayaan.
  - k. Menyelenggarakan file debitur sebagai sarana pengaman jaminan.
  - l. Membuat daftar debitur yang pembayarannya macet setiap bulan dan administrasi lainnya yang berhubungan dengan pembiayaan.
13. Pembukuan dan administrasi  
 Bertugas kbid kas/ teller dan operasional pencatatan dan pembukuan yang terdiri dari :
- d. Melakukan pencatatan transaksi manual.
  - e. Mengelola administrasi tabungan, seperti: fomulir pembukuan Rekening, kartu tabungan, Bilyed Deposito, Slip Setoran dan penarikan serta contoh tanda tangan/ Referensi.
  - f. Melakukan surat- menyurat dan pengarsipkan dokumen.
14. Kolektor/ pemasaran

Kolektor/pembagian pemasaran di BMT Al-Ishlah adalah kolektor tabungan dan pembiayaan sekaligus pemsar produk-produk BMT di lapangan.

## 10. Produk-Produk BMT Al-Ishlah Ampalu

### A. Produk pengumpulan dana.

#### 1. Prinsip titipan atau simpanan (*Al Wadiah*)

Simpanan titipan (*Al Wadiah* ) maksudnya menyimpan menititpkan dananya ke BMT. Konsekuensinya BMT harus mengembalikan dana tersebut apabila diminta tanpa resiko kerugian, karena dana ini dimanfaatkan oleh BMT, maka BMT biasanya memberikan hadiah atau bonus kepada pemilik (penabung) yang jumlahnya tidak ditentukan dimuka.

Jenis tabungan *al wadiah* yaitu:

##### a. SIMATA (Simpanan Amanah Taqwa)

Simpanan Amanah Taqwa adalah tabungan khusus untuk pelaksanaan ibadah, seperti: Ibadah haji, qurban, persiapan walimahan, dan lain-lain. Sifatnya adalah titipan (*wadiah*) dimana penabung dapat mengambil seluruh dananya ketika telah tiba waktu untuk pelaksaan ibadah tersebut.

##### b. SIMBAJA (Simpanan Bajapuik)

Simpanan bajapuik merupakan simpanan *wadiah* yang diperuntukan bagi nasabah yang bertempat tinggal jauh dari BMT. Pengelola atau karyawan BMT akan menjemput ke lokasi satu kali

seminggu, dan nasabah bisa menabung atau menarik tabungan setiap kali petugas BMT datang.

## 2. Prinsip Bagi Hasil

Penyimpan mempercayakan dananya kepada BMT untuk dikelola secara profesional, penyimpan menerima bagi hasil atau bagi kerugian secara berkala atau nisbah ditentukan dimuka. Adapun jenis simpanan dengan prinsip bagi hasil adalah:

### 1). SIMMUNA (Simpanan *Mudharabah* Multi Guna)

Simpanan *mudharabah* multi guna merupakan simpanan yang diperuntukan bagi nasabah yang berhap bagian dari keuntungan sekaligus juga siap menerima resiko kerugian dimasa akan datang, dana dapat diambil sewaktu-waktu. Untuk produk SIMMUNA ini, BMT Al-Ishlah menetapkan nisbah (pembagian) bagi hasil, yaitu 40:60 (40 untuk penabung dan 60 untuk BMT).

### 2). SIMMUKA (Simpanan *Mudharabah* Berjangka )

Simpanan *mudharabah* berjangka adalah simpanan berjangka atau bisa disebut deposito berjangka dengan system bagi hasil. Pembukaan rekening bisa atas nama perseorangan atau lembaga dengan jumlah minimal Rp 500.000,- dengan nisbah bagi hasil:

- a. Deposito islahi 3 bulan sebesar 45:55
- b. Deposito islahi 6 bulan sebesar 50:50
- c. Deposito islahi 12 bulan sebesar 55:45

## d. Produk Pembiayaan

### a. Prinsip jual beli

Produk pembiayaan prinsip jual beli Terdiri dari:

#### 1) *Bai' al-mudharabah*

*Bai' al-mudharabah* merupakan pembiayaan dalam bentuk jual beli barang yang pembayarannya dilakukan secara tangguh. Pembayaran dilakukan kepada BMT setelah jatuh tempo pengembalian dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati bersama dengan *margin* sebesar 16-24% pertahun.

#### 2) *Bai' bitsaman ajil*

*Bai' bitsaman ajil* merupakan pembiayaan dalam bentuk jual beli barang yang pembayarannya dilakukan secara angsuran dengan jumlah *margin* yang di tetapkan 16-24% pertahun.

### b. Bagi hasil

Pembiayaan prinsip bagi hasil di BMT Al-Ishlah Ampalu terdiri dari :

#### 1) *Mudharabah*

*Mudharabah* merupakan pembagian pembiayaan kerjasama bagi hasil dimana BMT sebagai penyedia dana sepenuhnya atau *shahibul maal* (100%) dan nasabah sebagai pengelola dana atau *mudharib*.

2) *Musyarakah*

Pembiayaan yang sama dengan *mudharabah* namun BMT hanya menyediakan sebagian dari kebutuhan dana (tidak seluruhnya). Keuntungan maupun kerugian ditanggung kedua belah pihak tergantung proporsi penyertaan modal masing-masing.

3) Sewa (*Al- Ijarah*)

Sewa (*Al- Ijarah*) merupakan penyaluran dana dalam bentuk penyewaan suatu asset pada nasabah.

4) Prinsip non-profit (*Qordhul hasan*)

Prinsip non-profit (*Qordhul hasan*) merupakan pembiayaan yang berasal dari dana ZIS (zakat infak shodaqoh) dan diperuntukan bagi mereka yang memenuhi syarat secara syari'ah. Dana ini harus dikembalikan sebesar yang dipinjamkan. Pembiayaan ini merupakan pinjaman kebajikan tanpa imbalan bagi BMT.