

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Saat ini, peningkatan dan kemajuan di bidang bantuan, khususnya di bidang keuangan, berkembang pesat. Layanan Perbankan adalah tindakan moneter yang sepenuhnya direncanakan untuk bekerja dengan gerakan untuk mengumpulkan dan membubarkan 1 rast dari klien. Perbankan syariah harus memiliki pilihan yang cukup menonjol untuk diperhatikan klien agar memiliki pilihan untuk memperkenalkan perbankan syariah. Untuk situasi saat ini, bank syariah dalam melakukan latihan seperti perdagangan, perencanaan keuangan yang efektif dan menawarkan jenis bantuan kepada klien, menggunakan pedoman. Standar yang digunakan adalah standar syariah karena adanya pemahaman atau pengaturan yang menggunakan aturan syariah (peraturan Islam) antara bank dan nasabah serta terhadap perkumpulan yang berbeda. Demikian pula bank syariah juga memiliki kemampuan lain, khususnya untuk dapat memperlancar ekonomi di Indonesia secara riil, baik skala makro maupun mikro.

Dengan demikian, kehadiran bank syariah harus diperhatikan secara matang, namun harus diperhatikan dan kehadiran yang dirasakan dengan setiap manfaat dan kelebihan yang ada di dalamnya.

Perkembangan Perbankan Syariah pada era reformasi ditandai dengan disetujuinya UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan Syariah. Undang-Undang tersebut diatur dengan rinci landasan hukumnya dan jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan oleh bank syariah. Pada saat ini bank-bank umum membuka cabang perbankan syariah yaitu dengan menggunakan aturan untuk mengkonversikan perbankan tersebut menjadi perbankan syariah seluruhnya. Dengan adanya perubahan tersebut otomatis bank syariah yang dibangun tersebut juga harus menggunakan aturan atau tata cara yang digunakan berdasarkan prinsip syariah.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Suci Pratika Devi, 'Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah (Studi Kasus PT. Bank Muamalat KC Medan Balai Kota)', 2020.

Murabahah adalah akad jual beli atas suatu barang, dengan harga pokok dan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Sejak awal munculnya dalam fiqh, akad jual beli murabahah tampaknya telah digunakan murni untuk tujuan dagang. Udovitch menyatakan bahwa murabahah adalah suatu bentuk jual beli dengan komisi, dimana si pembeli biasanya tidak dapat memperoleh barang yang dia inginkan kecuali lewat perantara, atau ketika si pembeli tidak mau susah-susah mendapatkannya sendiri, sehingga ia mencari jasa seorang perantara.<sup>2</sup>

Dalam buku “Fatwa Dewan Syariah Nasional”, murabahah dicirikan sebagai “menjual sesuatu dengan membebaskan biaya” yang lebih tinggi sebagai keuntungan.

Untuk situasi ini penjual (Bank) harus terlebih dahulu menginformasikan biaya awal produk yang dibelinya ditambah keuntungan yang dibutuhkan. Misalnya, biaya produk “X” adalah Rp. 100.000. Besaran keuntungan yang diinginkan adalah Rp. 5.000, jadi harga jualnya adalah Rp. 105.000. Pergerakan al-murabahah ini baru selesai setelah ada kesepakatan dengan pembeli, kemudian dilakukan permintaan.<sup>3</sup>

Dengan menggabungkan biaya penawaran sehubungan dengan biaya pertama produk yang disajikan oleh dealer, pembeli diberikan keamanan yang sah terhadap perlakuan yang tidak dapat dipercaya oleh vendor yang nakal.<sup>4</sup>

Dalam akad murabahah, Bank sebagai pemilik aset membeli barang tersebut sesuai dengan keinginan nasabah yang membutuhkan dana. Kemudian, pada saat itu, tawarkan kepada klien untuk keuntungan tetap yang telah disepakati di awal perjanjian. Berapa banyak keuntungan yang dapat dikomunikasikan dalam beberapa rupiah atau sebagai bentuk tingkat label tarif, contoh 10 s/d 20 persen. Jadi pada dasarnya akad ini merupakan jenis akad biasa (natural contract) karena

---

<sup>2</sup> Ana Maratun Marchumah, ‘Analisis Diskon Pembiayaan Murabahah Kepada KJKS BMT Madani Pati Sehubungan Dengan Fatwa DSN-MUI No. 16/DSN-MUI/IX/2000’, 2012.

<sup>3</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2015).

<sup>4</sup> Marchumah. h 2.

dalam murabahah ditentukan berapa besarnya tingkat keuntungan yang diperlukan.<sup>5</sup>

Murabahah adalah salah satu item pendanaan yang diiklankan di PT. BPRS Amanah Insan Cita dengan bentuk penyaluran dana dengan pola jual beli. Dengan pola jual beli ini, nasabah yang membutuhkan barang konsumtif ataupun barang modal dapat mengajukan permohonan pembelian ke bank<sup>6</sup>

Dalam transaksi murabahah, hubungan hukum berikut harus dapat timbul pada saat yang bersamaan yaitu:

1. Hubungan yang sah antara bank dan penyedia barang dagangan.
2. Hubungan yang sah antara bank dan klien yang membeli barang dagangan.
3. Hubungan yang sah antara klien yang membeli produk dan penyedia barang dagangan.<sup>7</sup>

Berdasarkan hasil pertemuan dengan Pemimpin Cabang bahwa jumlah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan Murabahah mulai Januari 2019 - Maret 2021 di PT. BPRS Amanah Insan Cita adalah sebanyak 177 nasabah dengan jumlah dukungan murabahah terbesar sebanyak lebih kurang Dua Puluh Juta Rupiah.

Dalam pembiayaan murabahah, pada umumnya LKS mendapatkan Diskon untuk pembelian dalam jumlah kecil atau besar atau dalam jumlah banyak. Dengan demikian, produk yang dibayar kepada pelanggan menjadi lebih murah karena diberikan potongan harga.

Diskon berasal dari suku kata Bahasa Inggris “Discount” berarti potongan harga, sedangkan Diskon menurut Kamus Perbankan adalah Rebate yang didapat adalah pengurangan biaya dari daftar biaya otoritas.<sup>8</sup>

<sup>5</sup> Sultan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Dan Posisinya Dalam Hukum Perbankan Indonesia* (Pustaka Utama Graffiti, 1999).

<sup>6</sup> Penjelasan Diperoleh dari Buku Pedoman Prinsip Syariah Milik PT.BPRS Amanah Insan Cita

<sup>7</sup> Sultan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam Dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia* (Jakarta: Pustaka Utama Graffiti, 2007). h 67

Menurut Kamus Besar Ekonomi, diskon adalah pengurangan harga yang dibebankan kepada pelanggan oleh pemasok untuk suatu barang atau jasa. Diskon dapat disajikan karena cicilan singkat atau beli secara kelompok.<sup>9</sup>

Diskon (Muqasah) adalah pemberian bantuan atau potongan yang ditetapkan atas pendapatan bersih bank untuk pembiayaan murabahah yang berjumpa antara bank dan klien. Diskon belum ditetapkan pada awal akad, namun pengaturan pemberian diskon sudah ada dan telah diterapkan dalam pendukung murabahah. Memberikan penurunan harga diselesaikan dan diberikan oleh bank setelah dibuatnya kesepakatan atau perjanjian antara klien dengan bank dan tidak ada diperjanjian di awal akad.

Ciri - ciri untuk klien yang akan diberikan diskon bukanlah klien yang hanya melunasi angsurannya di tengah jalan dan mendapat diskon. Bagaimanapun, pemberian diskon harus dilihat terlebih dahulu jika nasabah yang dimaksud didelegasikan nasabah dengan angsuran lancar atau tidak lancar. Juga, terlebih dulu pemberian diskon harus disetujui oleh pimpinan direksi.

Dengan adanya pemberian diskon akan memudahkan dan meringankan nasabah yang melunasi porsinya dengan cepat. Nasabah tidak perlu membayar seluruh kelebihan keuntungan (margin), namun nasabah akan mendapatkan penurunan harga (diskon) dari bank. Pemberian diskon di setiap bank memiliki jumlah yang bervariasi. Penataan diskon juga harus memperhatikan 4rast - 4rast nasabah apakah nasabah yang akan diberikan diskon merupakan nasabah yang lancar dalam melakukan angsuran. Demikian juga, memberikan diskon sangat sederhana selama syarat maupun kriterianya terpenuhi.

Di PT. BPRS Amanah Insan Cita Pemberian diskon dilakukan secara individual dan potongan tergantung pada ukuran pembelian pada suatu barang. Untuk diskon Murabahah sendiri sudah diatur dalam Fatwa DS No.

---

<sup>8</sup> Sujana Ismaya, *Kamus Perbankan: Inggris-Indonesia, Indonesia-Inggris*, cet 1 (Bandung: Pustaka Grafika, 2006). h 330

<sup>9</sup> Sujana Ismaya Winarno, Sigit, *Kamus Besar Ekonomi* (Bandung: CV Pustaka Grafika, 2003). h 157

16/DSN/MUI/IX/2000. Akan tetapi, potongan diskon tidak dapat dilakukan jika tidak adanya sebab akibat dari nasabah itu sendiri. Karena dalam melangsungkan pelunasan angsuran murabahah tentunya akan terjadi suatu kejadian tidak terduga yang akan menimpa nasabah di waktu yang akan datang yang mengakibatkan nasabah tidak dapat melanjutkan pelunasan angsuran murabahah. Oleh karena itu pastinya ada beberapa hal (faktor) yang bisa menjadi pertimbangan pada PT. BPRS Amanah Insan Cita untuk memberikan diskon kepada nasabah.

Salah satu contoh bank memberikan potongan pelunasan dalam murabahah sebagaimana telah diatur dalam Fatwa DSN No. 23/DSN-MUI/III/2002 adalah sebagai berikut:

1. Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati, Bank boleh memberikan potongan kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
2. Besarnya potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan Bank.

Dari penjelasan ini, penulis tertarik untuk melakukan dan membahas permasalahan di atas dengan judul **“Analisis Faktor – Faktor Pemberian Diskon Kepada Pembiayaan Murabahah Oleh PT. BPRS Amanah Insan Cita”**.

Peneliti memilih judul ini karena penasaran dengan apakah ada faktor yang mempengaruhi diskon pada pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Amanah Insan Cita.

## **B. Perumusan Masalah**

Dari uraian konteks tersebut dijelaskan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu apakah ada faktor faktor tertentu dalam memberikan potongan harga (diskon) kepada nasabah pinjaman murabah di PT. BPRS Amanah Insan Cita?

### C. Tujuan Penelitian

Dari uraian LBM dan perumusan masalah sudah disebutkan lalu bidik yang diperoleh oleh penelitian yaitu bisa memahami apa saja faktor – faktor pemberian diskon kepada nasabah pembiayaan Murabahah.oleh BPRS Amanah Insan Cita.

### D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini harus membawa manfaat berikut:

#### 1. Untuk Penulis

Penulis dapat mempraktekkan teori faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya rabat dan memperluas pengetahuan tentang pembiayaan murabahah di PT. BPRS Amanah Insan Cita.

#### 2. Bagi Praktisi

Penelitian ini dapat dipakai sebagai sumber referensi bagi para praktisi bank syari'ah untuk mengetahui pasti pemberian potongan item-item murabahah di Perbankan Syariah.

#### 3. Bagi Akademisi

Sebagai suatu hasil karya yang bisa dibuat jadi bahan referensi bagi mahasiswa yang membutuhkan penelitian untuk menyelesaikan penelitiannya.