

MIZANI VOL. 25, NO.1, Februari 2015

APLIKASI PENETAPAN DISKON DALAM PELUNASAN MURABAHAH DI PERBANKAN SYARIAH

Yenti Afrida

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Imam Bonjol Padang

Abstract: *Implementing the Discount rate to settle Murabahah debt at Syariah Banking.* This paper analyzing the discount system determined by syariah bank in settling the murabahah debt before the deadline. This paper were made in demand of sharia bank customers who felt disappoint when they wanted to settle the murabahah debt before the deadline, because the customers have to pay all the residue of basic debt and residue of margin, but in some case the bank provide discount rate according to the bank provision. This system caused a burden to customers and many customers compare the sharia bank system with the conventional bank where in conventional bank the customers will be given a penalty of one time interest rate. After a deep analysis the writer came to a conclusion that the decision of discount rate in sharia bank is appropriate with the instruction of DSN MUI Number : 23/DSN-MUI/III/2002 related to the discount rate for settling the murabahah debt before the deadline. It mentioned that “If the customer of murabahah settle the debt earlier or before the time as per previous agreement, the financial institution may provide a discount from the obligation of payment but it must not be mentioned during the previous agreement.” The amount of discount is considered depending on the provision of the Sharia Financial Institutions.

Keywords: murabahah, discount, penalty

Abstrak : *Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah di Perbankan Syariah.* Tulisan ini berjudul. “Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah di Perbankan Syariah”. Tulisan ini mengkaji tentang sistem diskon yang ditetapkan oleh perbankan syariah ketika melakukan pelunasan pembiayaan murabahah sebelum jatuh tempo. Kajian ini dilatarbelakangi oleh banyaknya nasabah yang merasa kecewa ketika melakukan pelunasan lebih awal, karena dalam pelunasan, nasabah harus membayar seluruh sisa pokok hutang dan sisa margin kecuali bank memberikan diskon sesuai kebijakan bank. sistem seperti ini sangat memberatkan nasabah karena banyak nasabah yang membandingkan dengan sistem konvensional dimana dalam pelunasan lebih awal nasabah hanya dikenakan penalty satu kali bunga. Setelah mengkajinya secara mendalam, penulis menyimpulkan bahwa penetapan diskon yang berlaku di perbankan syariah sejalan dengan dengan fatwa DSN MUI Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah, dimana dalam fatwa ini dijelaskan bahwa, “Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

Key word: murabahah, diskon, penalty

Pendahuluan

Dewasa ini perkembangan perbankan syari'ah semakin pesat dan

menunjukkan kemajuan yang cukup signifikan. Keberadaan perbankan syari'ah

di tengah-tengah masyarakat sudah merupakan suatu kebutuhan bagi umat muslim setelah keluarnya fatwa DSN MUI tentang haramnya bunga bank.

Keberadaan perbankan syari'ah semakin kuat dengan keluarnya Undang-undang perbankan syari'ah pada tahun 2008, sehingga keberadaan lembaga perbankan syari'ah semakin mendapatkan tempat di hati masyarakat.

Pada decade pertama berdirinya bank syari'ah, masyarakat baru memahami bank syari'ah adalah bank bagi hasil. Pemahaman seperti ini tidak salah akan tetapi juga tidak sepenuhnya betul karena pada dasarnya bagi hasil itu hanya sebagian dari system operasional bank syari'ah. Namun dalam prakteknya bank syari'ah tidak hanya menerapkan system bagi hasil saja, akan tetapi masih terdapat system lainnya seperti system jual-beli, sewa-menyewa, ujarah dan lain-lain.

Bank syariah tampil dengan keunikan akad-akadnya yang memiliki ciri khas dan karakteristik masing-masing. Keunikan tersebut bisa dilihat dari sistem pemberian keuntungan,--jika pada bank konvensional, bank memperoleh keuntungan dengan sistem bunga,--pada bank syariah pemberian keuntungan bisa ditetapkan dengan sistem bagi hasil dan ada juga dengan sistem margin. Bagi hasil muncul dari akad mudharabah atau

musyarakah, sedangkan sistem margin muncul dari akad jual beli.

Salah satu sistem yang berkaitan dengan perhitungan margin adalah akad bai al-murabahah, yaitu suatu akad yang berlandaskan jual beli. *Bai'al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Bai'al-murabahah* bank harus memberi tahu harga produk yang dijual kepada nasabah dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahan.¹ Dalam akad murabahah, bank melakukan *mark-up* terhadap keuntungan yang telah disepakati pada perjanjian awal. Pada perjanjian murabahah ini, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang tersebut kepada pemasok (*supplier*) kemudian menjualnya kepada nasabah dengan menambah suatu *mark-up* atau keuntungan. Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost plus profit*.² Adapun jenis barang yang dibutuhkan nasabah dan besarnya keuntungan yang akan diperoleh bank. Disepakati dimuka antara nasabah dan bank.

¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah bagi Bankir dan Praktisi Keuangan*, (Jakarta: Tazkia Institute, 1999), h.

²Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum perbankan Indonesia*, (Jakarta: Grafiti, 1999), h. 64

Secara sederhana murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tertentu ditambah keuntungan yang disepakati, misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Besarnya keuntungan dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk prosentase dari harga pembelian, misalnya 10% atau 20%. Jadi pada dasarnya akad ini merupakan bentuk *natural certainty contract* karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).³

Akad muarabahah dikembangkan oleh perbankan syariah dalam rangka menjawab kebutuhan nasabah terhadap barang konsumtif akan tetapi terkendala dalam hal biaya yang mahal serta sulit untuk mendapatkannya dalam jangka waktu yang relatif pendek seperti kebutuhan terhadap pembelian rumah atau kendaraan bermotor yang menjadi kebutuhan akan tetapi tidak bisa dibeli dengan cara cash. Mengatasi hal seperti itulah bank syariah mencoba mengembangkan produk perbankan dengan akad murabahah untuk memberikan kenyamanan pada calon nasabah dalam memenuhi keinginan atas suatu barang yang belum bisa dimilikinya.

³Adiwarman Azwar karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: IIIT Indonesia, 2003), h.157

Dalam aplikasinya murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pesanan maupun secara langsung sesuai kebutuhan nasabah. Akan tetapi karena bank syariah hanyalah lembaga intermediary, maka berlaku *murabahah* Kepada Pemesan Pembelian (KPP). Dalam akad murabahah ini, terdapat beberapa syarat yang harus terpenuhi, diantaranya: ⁴

1. Penjual harus memberitahu biaya modal kepada nasabah
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
3. Penjual harus menjelaskan semua hal tentang pembelian, misalnya jika penjualan dilakukan dengan hutang

Dalam muarabahah harus ada kesepakatan harga diantara kedua belah pihak baik harga pokok maupun margin keuntungan. Jika barang yang akan dijual itu dibeli dari pihak ketiga, maka perjanjian jual beli dengan pihak pertama harus sah menurut syariat Islam. Maka dengan demikian perlakuan antara kedua belah pihak yang bertransaksi akan lebih nyaman dan terhindar dari kerugian diantara salah satu pihak.

Kenyamanan dalam menetapkan akad murabahah ini yang membuat pihak nasabah lebih memilih akad murabahah dibandingkan dengan jenis akad lainnya, sehingga tidak heran akad murabahah

⁴Muhammad Syafii Antonio, *op.cit.*, h. 160

menjadi produk yang lebih populer dibanding dengan akad-akad lainnya yang ada di perbankan syariah. Hal ini sejalan dengan data dari Otoritas Jasa Keuangan tentang perkembangan pembiayaan murabahah yang cenderung mengalami peningkatan setiap bulannya. Pada bulan Januari 2014, pembiayaan murabahah berkisar sebesar Rp. 109.803 miliar dan pada bulan Nopember mencapai Rp. 115.602 miliar. Sementara untuk pembiayaan lainnya seperti mudharabah sampai Nopember 2014 Rp. 14.307 miliar, untuk pembiayaan musyarakah hingga Nopember 2014 Rp. 50.005 miliar. Gambaran ini memberikan indikasi bahwa akad murabahah lebih mendominasi di perbankan syariah dibandingkan dengan akad-akad lainnya. Hal ini salah satunya disebabkan oleh sistem penentuan marginnya yang transparan karena dalam murabahah harga pokok dan keuntungan disepakati diantara kedua belah pihak.

Namun dibalik ketransparanan sistem murabahah tersebut, dalam realitanya terdapat banyak nasabah yang merasa kecewa bahkan menganggap sistem syariah sangat memberatkan ketika nasabah melakukan pelunasan sebelum akad jatuh tempo. Jika pada sistem perbankan konvensional, nasabah yang melakukan pelunasan akan dikenakan

penalty 1 bulan bunga,⁵ sedangkan pelunasan murabahah pada perbankan syariah, nasabah tetap membayar seluruh sisa pokok hutang plus marginnya yang lahir dari jual beli yang sudah disepakati. Hal ini disampaikan oleh salah seorang nasabah yang melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo, dimana nasabah ini tetap dikenakan kewajiban membayar seluruh sisa pokok hutang dan sisa margin dari akad murabahah.⁶

Ketika dikonfirmasi kepada pihak bank syariah tentang banyaknya terdapat kekecewaan nasabah yang melakukan pelunasan murabahah, pihak bank syariah memberikan keterangan bahwa dalam jual beli murabahah, barang yang sudah dibeli, maka harus dibayar sesuai dengan harga beli ketika terjadinya akad, meskipun nasabah melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo. Pihak bank syariah hanya boleh memberikan diskon atau potongan dari kewajiban pembayaran nasabah, diskon tersebut juga bukan merupakan keharusan bagi bank. Hal ini sejalan dengan fatwa DSN MUI Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah, dimana dalam fatwa ini dijelaskan bahwa :

⁵ Tony Iswadi, Nasabah Bank BRI, *Wawancara*, 15 April 2015

⁶ Alfi Syukri Rama, nasabah Bank Nagari Syariah, *Wawancara*, 17 April 2015

Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.⁷

Dari fatwa ini jelas bahwa sisa hutang nasabah merupakan total kewajiban yang harus dibayarkan oleh nasabah dan bank boleh memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran tersebut atas permintaan nasabah. Besarnya jumlah potongan ketika pelunasan hanyalah berupa pertimbangan dan kebijakan bank dan tidak boleh diperjanjikan di awal.

Untuk menjawab permasalahan sistem potongan pelunasan tersebut, penulis telah melakukan studi ke Bank Nagari Syariah Padang. Diskon yang telah terapkan di Bank Nagari Syariah telah mengalami beberapa kali perubahan semenjak berdirinya pada tahun 2006 hingga 2015. Hal ini disebabkan karena Bank Nagari Cabang Syariah Padang berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada nasabahnya termasuk memberikan

kenyamanan bagi nasabah ketika memanfaatkan jasa bank untuk memperoleh kebutuhan konsumtif dengan akad murabahah plus.

Perhatian khusus ini juga diberikan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Padang terhadap nasabah ketika nasabah mengakhiri kontrak murabahah lebih awal dengan cara memberikan diskon dalam pelunasan. Besarnya diskon ditetapkan berdasarkan kebijakan bank mengacu kepada profit yang akan diperoleh bank serta juga memperhatikan perkembangan dan persaingan pasar perbankan syariah.

Aplikasi Penetapan Diskon Dalam Pelunasan Murabahah Di Perbankan Syariah

Sistem penetapan diskon yang berlaku di Bank Nagari Cabang Syariah Padang yang dibagi dalam dua periode sebagai berikut:

1. Aplikasi Penetapan Diskon Sebelum Keluarnya Kebijakan Baru semenjak 2006 sampai September 2014

Diskon dalam pelunasan murabahah adalah pemberian potongan atas pelunasan pembiayaan murabahah yang diberikan ketika nasabah melakukan pelunasan hutang sebelum jatuh tempo.⁸

⁷DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: DSN-MUI, 2006), h. 144

⁸ SOP Bank Nagari Syari'ah

Penetapan diskon ini merujuk pada fatwa DSN no 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah. Besar potongan diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

Diskon dalam pelunasan murabahah merupakan hak dan wewenang pihak bank syariah yang hanya bisa diberikan kepada nasabah atas pertimbangan tertentu. Hal ini sesuai dengan fatwa DSN-MUI Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah, dimana dalam fatwa ini dijelaskan bahwa :

1. Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
2. Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.⁹

Dari fatwa ini dengan jelas dinyatakan bahwa pemberian diskon dalam pelunasan murabahah bukanlah suatu keharusan bagi bank syariah. Hal ini disebabkan karena sisa hutang yang harus dibayarkan oleh pihak nasabah muncul dari

akad jual beli, yang pada dasarnya seluruh sisa pokok hutang dan sisa margin harus dibayar sepenuhnya oleh nasabah. Akan tetapi atas permintaan nasabah dan dengan kebijakan bank Nagari Syariah, nasabah yang melakukan pelunasan sebelum akad jatuh tempo, maka bank tetap memberikan potongan pelunasan.

Besarnya jumlah potongan ketika pelunasan hanyalah berupa pertimbangan dan kebijakan bank, bukan suatu keharusan dan tidak boleh diperjanjikan di awal.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian analis pembiayaan divisi usaha syariah Bank Nagari Syariah, menyatakan bahwa aturan dalam pelunasan murabahah, pada dasarnya nasabah dikenakan kewajiban membayar seluruh sisa hutang dari akad murabahah disebabkan karena dalam muarabahah, hutang-piutang muncul dari akad jual beli, maka barang yang sudah dibeli harus dibayar sesuai harga beli pada saat terjadinya jual beli, hanyasaja berdasarkan permintaan nasabah dan atas pertimbangan tertentu, bank bisa memberikan diskon sesuai dengan kebijaksanaan bank dan itu tidak diperjanjikan di awal kontrak.¹⁰

Akan tetapi dalam kenyataannya, meskipun nasabah diberikan diskon dalam

⁹DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: DSN-MUI, 2006), h. 144

¹⁰Rifka Abadi, *Analisis Pembiayaan Divisi Usaha Syariah Bank Nagari Syariah*, Wawancara, Padang, 24 April 2015

pelunasan murabahah, tetap saja nasabah masih merasa berat ketika melakukan pelunasan sebelum akad jatuh tempo, karena nasabah membandingkan dengan sistem pelunasan diperbankan konvensional.¹¹

Setelah melakukan wawancara dengan pihak Bank Nagari Cabang Syariah Padang, diperoleh informasi bahwa dalam pembiayaan murabahah plus (konsumtif) bank menetapkan akad murabahah dengan sistem margin *efektif flat*. sistem flat artinya sistem perhitungan keuntungan yang besarnya mengacu kepada pokok hutang awal, biasanya diterapkan untuk pembiayaan barang konsumtif. Sehingga dengan sistem ini porsi margin (keuntungan) dan pokok dalam angsuran bulanan tetap sama setiap bulannya.¹² Lebih lanjut dijelaskan oleh pimpinan Bank Nagari Syariah cabang Padang bahwa salah satu keunggulan Bank Nagari Syariah Cabang Padang dibandingkan

dengan Bank syariah lainnya adalah sistem marginnya yang *flat* dan jangka waktu pembiayaan yang cukup lama yaitu sampai 15 tahun. Sedangkan pada bank syariah lainnya lebih banyak menerapkan sistem margin *anuitas*.

Untuk menghitung besarnya angsuran dengan menggunakan sistem keuntungan *flat* ini sebenarnya cukup sederhana, misalnya ketika seorang nasabah mengajukan pembiayaan pembelian mobil seharga Rp. 150.000.000,-, maka

- a. Harga mobil Rp. 150.000.000,-
- b. DP Rp. 30.000.000,-
- c. Margin (flat) 8%
- d. Tenor pembiayaan tiga tahun

Maka dapat dihitung angsuran perbulannya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} &= 120\text{juta} + (120\text{juta} \times 8\% \times \\ &3)/36 \text{ bulan} \\ &= 148.800.000/36 \\ &= \text{Rp.}4.133.333 \end{aligned}$$

Contoh sederhana ini bisa memudahkan nasabah ketika melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo. Nasabah tinggal menghitung sudah berapa bulan melakukan pembayaran, karena dalam sistem flat ini, cicilan sebesar Rp.4.133.333,- akan dibayar sama setiap bulannya. bank mengambil porsi pokok hutang dan porsi keuntungan (margin

¹¹Dalam sistem pelunasan di perbankan syariah, nasabah diberikan diskon ketika melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo, sedangkan pada sistem perbankan konvensional, nasabah yang melakukan pelunasan lebih awal akan dikenakan *finalty. penalty* merupakan kewajiban yang diberikan oleh bank kepada nasabah atas tindakannya yang melunasi lebih awal. *Penalty* ditetapkan bank atas dasar pertimbangan bahwa bank kehilangan memperoleh keuntungan dari bunga peminjam, yang berarti pendapatan mereka dari bunga akan berkurang meskipun bank menerima sejumlah uang dari pelunasan tersebut.

¹²Mulyadi Bahtiar, Pimpinan Cabang Bank Nagari Syariah, *wawancara*, 6 Agustus 2015, kantor Bank Nagari Cabang Syariah Padang

bank) sama nominalnya pada setiap bulannya.

Meskipun Bank Nagari Syariah semenjak berdirinya tahun 2006 sudah menetapkan sistem flat dalam perhitungan marginnya, akan tetapi ketika nasabah melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo, tetap saja nasabah merasa keberatan dengan besarnya jumlah total pelunasan yang harus dibayar.

Berdasarkan penuturan Dangyu Wahyudi, pemimpin seksi pembiayaan Bank Nagari Syariah Cabang Padang, diperoleh keterangan bahwa *semenjak berdirinya Bank Nagari Syariah sampai sekarang, nasabah yang bermaksud melakukan pelunasan pembiayaan murabahah plus sebelum jatuh tempo tetap diberikan diskon atau potongan kewajiban pembayaran sisa hutang. Hanyasaja meskipun sudah diberikan, masih banyak juga nasabah yang keberatan dengan sistem potongan pelunasan tersebut. Bahkan beberapa kasus, nasabah merasa sangat kecewa dengan sistem pelunasan di Bank Nagari syariah, terkadang ada nasabah yang merasa tidak puas, lalu kami bawa ke kantor pusat Divisi Usaha Syariah Bank Nagari Syariah untuk mendengarkan penjelasan atau bahkan ada nasabah yang meminta tambahan diskon kepada pimpinan pusat Divisi Usaha Syariah Bank Nagari Syariah. Sehingga kebijakan berikutnya kami*

*serahkan kepada Divisi Usaha Syariah Bank Nagari Syariah.*¹³

Pemberian diskon (potongan Pelunasan) bagi nasabah yang melakukan pelunasan berbeda penerapannya semenjak berdirinya 2006 sampai dengan 2015. Pada awal berdirinya pada tahun 2006 dan mulai beroperasi pada tahun 2007, sistem pemberian diskon yang diberlakukan adalah melihat kepada bulan keberapa nasabah melunasi. Jika melunasi bulan ke-1 sampai dengan bulan ke-6, maka nasabah dikenakan kompensasi 4 kali margin, jika nasabah melunasi pada bulan ke-6 sampai bulan ke-12, dikenakan kompensasi 3 kali margin. Tahun berikutnya berlaku aturan pelunasan berupa tabel perhitungan margin secara efektif. Ketika nasabah melakukan pelunasan, bank akan memberikan diskon setelah memperhitungkan berapa keuntungan yang akan diambil oleh bank. Sistem pengambilan keuntungan ini mengacu kepada *efektif rate* yang berlaku di bank Nagari Konvensional. Perhitungan diskon secara efektif ini langsung diatur dari sistem, sehingga besarnya diskon bisa saja berbeda pada setiap nasabah, tergantung kepada jumlah pembiayaan, lamanya masa pembiayaan, waktu

¹³Dangyu Wahyudi, *Pemimpin Seksi Pembiayaan, Wawancara, 6 Agustus 2015, di Bank Nagari Syariah Cabang Padang*

PERHITUNGAN PELUNASAN		186.930.000	
DISKON		75.818.070	
JUMLAH		111.111.930	
Pembiayaan PELUNASAN	Harga beli	Margin	Harga Jual
	200.000.000	173.860.000	373.860.000
Tanggal Akad	11-Aug-10	dd-mm-yyyy	
Total Margin (Flat)	% 86.93%		
Jangka Waktu (Bulan)	120	Bulan	
%Margin (Flat)	8.69%	Pertahun	
%Margin Efektif Target	13.00%	Pertahun	
Kolektibiliti	1		
Tanggal Pelunasan	30 Aug 2015		
Pelunasan Bulan Ke	60		

pembuatan akad serta besaran margin yang ditetapkan ketika akad berlangsung.¹⁴

Sistem pelunasan di Bank Nagari Syariah ini bisa dilihat dari simulasi tabel berikut ini:



	POKOK	99.999.980
	MARGIN	11.111.950
	JUMLAH	111.111.930

Pada tabel di atas, nasabah diberikan pembiayaan Rp.200.000.000.- dengan margin sebesar Rp.173.860.000 dan harga beli sebesar Rp.373.860.000.- dengan sistem margin flat yang diberikan oleh bank kepada nasabah, nasabah dikenakan kewajiban membayar secara cicilan setiap bulan selama 10 tahun. Adapun besarnya cicilan setiap bulannya adalah Rp.3.150.000,- dengan rincian: margin Rp.1.473.833 dan pokok hutang Rp.1.666.666,- cicilan nasabah tersebut sama setiap bulannya karena menggunakan sistem margin flat.

Namun pada tahun ke-5 (bulan ke-60) nasabah tersebut melakukan pelunasan lebih awal. Dari tabel di atas diperoleh gambaran bahwa nasabah yang melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo diberikan diskon oleh bank setelah bank memperhitungkan keuntungan yang akan diperoleh oleh bank dari transaksi murabahah plus tersebut. Diskon yang diberikan kepada nasabah dalam simulasi

¹⁴ Rifka Abadi, *Analisis Pembiayaan Divisi Usaha Syariah Bank Nagari Syariah, Wawancara, Padang, 29 Juli 2015*

ini berjumlah Rp. 75.818.070 atau setara dengan 52 bulan kali margin . ini artinya bahwa diskon yang diberikan kepada nasabah cukup besar, karena nasabah hanya dikenakan kewajiban membayar seluruh sisa pokok hutang Rp. 99.999.980 ditambah dengan kewajiban membayar kompensasi 8 kali margin yaitu berjumlah Rp. 11.111.950. kompensasi 8 kali margin ini ditetapkan oleh Bank nagari Syariah Padang setelah memperhitungkan margin efektif rate atau keuntungan yang harus diperoleh bank selama pembiayaan, yaitu sebesar 13%¹⁵

Dari simulasi di atas dapat dilihat bahwa bank sudah memberikan diskon yang lumayan besar yaitu sebanyak 52 kali margin, ini berarti bahwa bank kehilangan kesempatan memperoleh margin yang seharusnya diterima seandainya nasabah tidak melakukan pelunasan.

Akan tetapi dengan sistem seperti itu, nasabah tetap saja merasa kecewa, dimana nasabah tetap membayar kewajiban atau dikenakan kompensasi (*penalty*) dengan membayar 8 kali margin. Berdasarkan keterangan *Analisis Pembiayaan Divisi Usaha Syariah Bank Nagari Syariah*, sistem ini memang masih memberatkan nasabah karena nasabah

masih banyak yang termasuk kategori *rational market*.¹⁶ Artinya nasabah Bank Nagari Syariah masih banyak memilih menggunakan jasa bank Nagari Syariah karena alasan kemudahan akses atau karena margin yang lebih kecil dibanding bank konvensional. Akan tetapi ketika membandingkan dengan pelunasan pembiayaan murabahah, nasabah merasa kecewa karena pada bank Nagari konvensional, nasabah hanya dikenakan *penalty* 1 x bunga. Sementara di bank Nagari Syariah, nasabah dikenakan kewajiban lebih besar walaupun tetap diberikan diskon.

Lebih lanjut dijelaskan oleh pemimpin Divisi Usaha Syariah Bank Nagari bahwa, pada dasarnya bank berhak meminta seluruh sisa pokok hutang dan seluruh sisa margina, karena akad yang kita berikan adalah pembiayaan murabahah, dalam murabahah harga jual harus dibayar sampai lunas, akan tetapi berdasarkan permintaan pasar, bank akan

¹⁵Dangyu Wahyudi, *Pemimpin Seksi Pembiayaan*, Wawancara, 6 Agustus 2015, di Bank Nagari Syariah Cabang Padang

¹⁶Banyak pakar membagi pasar syariah itu kepada dua kategori, yaitu *rational market* dan *emotional market*. pasar syariah adalah pasar yang emosional (*emotional market*), sedangkan pasar konvensional adalah pasar yang rasional (*rational market*). Maksudnya, orang tertarik untuk berbisnis pada pasar syariah karena alasan-alasan keagamaan yang lebih bersifat emosional, bukan karena ingin mendapatkan keuntungan finansial yang bersifat rasional. Sebaliknya, pada pasar konvensional atau nonsyariah, orang ingin mendapatkan keuntungan finansial yang sebesar-besarnya, tanpa terlalu peduli apakah bisnis yang digelutinya tersebut mungkin menyimpang atau malah bertentangan dengan ajaran agama

memberikan diskon sesuai dengan kebijakan yang dikeluarkan oleh UUS Bank Nagari Syariah setelah bank memperhitungkan besaran keuntungan yang akan diperoleh bank.¹⁷

Pernyataan senada juga dijelaskan oleh pimpinan Cabang Bank Nagari Syariah, Mulyadi Bahtiar, ketika ditemui di kantornya yang beralamat di jln. Belakang Olo No. 36 B, dimana beliau menjelaskan bahwa *masih banyak nasabah yang kurang memahami konsep pembiayaan murabahah, meskipun ketika akad sudah dijelaskan oleh petugas pembiayaan kami, yang ada didalam fikiran mereka ketika akad adalah bagaimana bisa cepat memperoleh pembiayaan, sedangkan sistem pembayarannya terkadang kurang mereka perhatikan karena mereka rata-rata PNS yang setiap bulan tinggal dipotong gaji. Permasalahan baru muncul ketika mereka bermaksud melunasi-- apakah karena alasan menambah jumlah pembiayaan atau pindah bank—mereka yang akan melunasi rata-rata keberatan ketika melihat tabel pelunasan yang diberikan dan banyak yang mengajukan penambahan diskon. “Kami dicabang hanya menjalankan sistem yang sudah ditetapkan kantor pusat” imbuah beliau, besarnya diskon yang akan diberika*

*kepada nasabah tergantung kebijakn kantor pusat UUS Bank Nagari Syariah.*¹⁸

Beberapa kasus yang kami temui dari beberapa orang nasabah yang melakukan pelunasan sebelum akad jatuh tempo dengan sistem pelunasan sebelum keluarnya kebijakan baru september 2014 sebagai berikut:

Tuan AS mengajukan pembiayaan murabahah pada tanggal 13 Juli 2010 sebesar Rp.81.106.320,- selama 48 bulan, dengan margin 35.18% dengan rincian, pokok hutang Rp.60.000.000,- dan margin Rp.21.106.320, sedangkan cicilan Rp.1.689.715,-/bulan dengan rincian pokok Rp.1.250.000,- dan margin Rp.439.715,-. Pada bulan ke-46 yakni tanggal 16 Mei 2014 Tuan AS bermaksud melunasi pembiayaan murabahahnya, kemudian datang ke Bank Nagari Syariah Cabang Padang. Tuan AS diberikan tabel berupa rekening koran dan daftar Angsuran Murabahah selama menerima pembiayaan. Dari rincian rekening koran Tuan AS terlihat bahwa Tuan AS dikenakan kewajiban membayar sisa pokok hutang yang masih tersisa 2 bulan sebesar 2 x Rp.1.250.000,- = Rp.2.500.000,-. Sedangkan sisa margin sebanyak 2 bulan kedepan sebesar 2 x Rp.439.715,-= Rp.879.430,- diberikan oleh bank sebagai

¹⁷ Eka Satria Praja, *Pemimpin Bagian Pembiayaan Divisi Usaha Syariah Bank Nagari Syariah, Wawancara, Padang, 29 Juli 2015*

¹⁸Mulyadi Bahtiar, *Pimpinan Cabang Bank Nagari Syariah, wawancara, 6 Agustus 2015, kantor Bank Nagari Cabang Syariah Padang*

diskon dalam pelunasan. Sehingga nasabah menerima potongan pelunasan sebanyak 2 bulan kali margin. Karena memang nasabah Tuan AS ini melunasi pembiayaan murabahah tepat pada saat cicilan tinggal 2 bulan lagi.¹⁹

Kasus pelunasan pembiayaan murabahah nasabah AS di atas tidak terlalu memberatkan karena Tuan AS melunasi 2 bulan sebelum jatuh tempo. Akan tetapi berbeda dengan kasus pelunasan tuan WH yang dikenakan 27 kali margin ketika melunasi hutang murabahah lebih awal. Berdasarkan pernyataan nasabah ini bahwa *“saya melunasi sisa hutang dan dikenakan kompensasi membayar 27 kali margin. Itupun setelah saya perjuangkan sampai kepada pimpinan Bank Nagari Syariah. Sebelumnya saya dikenakan kompensasi lebih besar lagi. Sistem pelunasan ini sangat memberatkan karena saya harus membayar 27 kali margin. Sementara margin perbulannya adalah Rp.1.300.000,- maka selain sisa pokok hutang, saya harus membayar tambahan Rp.35.100.000,-. Hal ini sangat memberatkan saya karena dibanding dengan sistem utang di bank konvensional, nasabah hanya dikenakan penalty 1 kali bunga.”*²⁰

¹⁹Tuan AS, nasabah bank Nagari Syariah tahun 2010, wawancara, 17 Agustus 2015

²⁰WH, nasabah pembiayaan murabahah Bank Nagari Cabang Syariah Padang, wawancara, 15 Agustus 2015

Ketika ditanya kepada nasabah apakah mereka mengetahui tentang sistem pelunasan tersebut, sebagian besar dari nasabah menjawab bahwa mereka ketika meminjam ke bank, tidak begitu peduli tentang sistem pelunasannya, yang penting bagi mereka adalah segera mendapatkan apa yang mereka butuhkan tanpa prosedur yang sulit. Hal senada juga dinyatakan oleh pemimpin Bank Nagari Cabang Syariah Padang, *“sepertinya bagi nasabah adalah mendapatkan apa yang mereka inginkan, jika sudah dapat kebutuhan mereka, mereka merasa puas karena mereka akan membayarnya melalui potong gaji, jadi mereka kurang menghiraukan sistem pelunasan itu. Akan tetapi ketika nasabah mempertanyakan bagaimana sistemnya jika ingin melunasi, maka staf kami akan menjelaskan bahwa jika melakukan pelunasan lebih awal, maka nasabah akan diberikan diskon, hanya saja diskonnya tidak dijelaskan berapa jumlahnya.”*²¹

2. Aplikasi Penetapan Diskon Setelah keluarnya kebijakan Baru Semenjak Bulan September 2014- Sekarang

Untuk bisa bersaing dengan perkembangan Bank Nagari Konvensional serta untuk memenuhi permintaan nasabah yang sering merasa keberatan ketika melakukan pelunasan pembiayaan

²¹Mulyadi Bahtiar, Pimpinan Cabang Bank Nagari Syariah, wawancara, 6 Agustus 2015, kantor Bank Nagari Cabang Syariah Padang

murabahah, maka Unit Usaha Syariah berusaha mencari solusi agar nasabah tetap nyaman dalam memanfaatkan jasa pembiayaan di Bank Nagari Syariah, kebijakan yang diambil tetap mengacu kepada kepentingan bank serta tetap mengacu kepada fatwa DSN-MUI Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah. Kebijakan tersebut ditetapkan oleh dewan direksi dan disetujui oleh Dewan Pengawas Syariah yang kemudian diberlakukan di seluruh cabang syariah baik kantor Cabang Syariah, Cabang Pembantu maupun Layanan Syariah dimana dalam kasus pelunasan yang dilakukan oleh nasabah sebelum akad jatuh tempo, maka nasabah dikenakan kompensasi. Kompensasi yang diberikan berbeda sesuai dengan kasus pelunasan nasabah. Jika nasabah melunasi karena alasan pindah ke bank lain, maka nasabah akan dikenakan kompensasi berupa kewajiban membayar 4 x margin murabahah selain harus membayar total sisa pokok hutang, sisa margin berikutnya menjadi diskon bagi nasabah. Sedangkan bagi nasabah yang melakukan pelunasan murabahah karena alasan bermaksud memperbaharui akad atau menambah jumlah pembiayaan yang lebih besar dan tetap mengajukan pembiayaan murabahah di Bank Nagari Syariah, maka akan dikenakan kompensasi 2 x margin ditambah sisa pokok hutang. Adapun sisa

margin selebihnya menjadi diskon bagi nasabah yang dianggap sebagai potongan pelunasan. Dan aturan diskon yang baru ini berlaku untuk seluruh kantor Bank Nagari Syariah.²²

Setelah melihat kebijak baru yang dikeluarkan oleh pimpinan Bank Nagari ini, dapat disimpulkan bahwa Bank Nagari bermaksud memberikan kepuasan kepada seluruh nasabahnya baik nasabah yang berada di bawah Bank Nagari Konvensional maupun Nasabah yang menggunakan jasa Bank Nagari Syariah. Dimana dalam kebijakan ini, bank memberikan perlakuan yang hampir sama kepada nasabah ketika melunasi lebih awal. Hanyasaja istilah dan jenis akadnya yang berbeda.

Pada bank Nagari konvensional, jika nasabah melunasi hutangnya sebelum jatuh tempo maka nasabah akan dikenakan penalty 2 x margin. Sedangkan pada nasabah Bank nagari Syariah, jika nasabah bermaksud melunasi hutang yang akadnya adalah murabahah plus, maka nasabah dikenakan kewajiban berupa kompensasi membayar 2 x margin. Kedua istilah tersebut (penalty dan kompensasi) merupakan sanksi yang harus dibayarkan oleh nasabah kepada bank atas wanprestasi

²² Eka Satria Praja, *Pemimpin Bagian Pembiayaan Divisi Usaha Syariah Bank Nagari Syariah, Wawancara, Padang, 29 Juli 2015*

terhadap akad yang tidak sesuai dengan kesepakatan. Artinya kewajiban tersebut diberikan kepada nasabah karena melakukan pelunasan tidak sesuai dengan akad yang sudah ditanda tangani di awal kontrak. Sistem pelunasan dengan kebijakan berupa kompensasi 2 x margin di Bank Nagari Syariah ini bisa dilihat dari simulasi tabel berikut ini:

Pembiayaan	Harga beli	Margin	Harga Jual
	200.000.000	173.860.000	373.860.000
Tanggal Akad	11-Aug-10	dd-mm-yyyy	
Total % Margin (Flat)	86.93%		
Jangka Waktu (Bulan)	120	Bulan	
%Margin (Flat)	8.69%	Pertahun	
%Margin Efektif Target	13.00%	Pertahun	
Kolektibiliti	1		
Tanggal Pelunasan	30 Aug 2015		
Pelunasan Bulan Ke	60		

PERHITUNGAN	186.930.000
PELUNASAN	
DISKON	84.032.354
JUMLAH PELUNASAN	102.897.646



	POKOK	99.999.980
	MARGIN	2.897.666
	JUMLAH	102.897.646

Dari simulasi di atas, diperoleh gambaran bahwa nasabah yang melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo diberikan diskon oleh bank. Diskon yang diberikan kepada nasabah dalam simulasi ini berjumlah Rp. 84.032.354 atau setara dengan 58 bulan kali margin. Ini berarti bahwa diskon yang diberikan kepada nasabah cukup besar dan setara dengan pelunasan yang berlaku di Bank Konvensional, karena nasabah hanya dikenakan kewajiban membayar seluruh sisa pokok hutang Rp. 99.999.980 ditambah dengan kewajiban membayar kompensasi 2 kali margin yaitu berjumlah Rp. 2.897.666. sedangkan sisa margin sebanyak 58 bulan atau sejumlah Rp. 84.032.354 (margin ke depan) diberikan diskon oleh bank Nagari Syariah karena pelunasan tersebut.

Pelunasan yang dilakukan oleh nasabah setelah berlakunya kebijakan baru September 2014 ini bisa dilihat dari kasus Ny.YS. kebijakan berupa kompensasi 2 x margin untuk pelunasan karena menambah

akad baru atau 4 kali margin karena bermaksud pindah bank. margin diberikan kepada setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan mulai bulan September 2014 sampai sekarang. Pada kasus pelunasan nasabah Ny.YS ini, akad murabahah dibuat Tanggal 17-03-2015 sebesar Rp.98.000.000.- harga beli ini terdiri dari harga beli ditambah margin.

Akan tetapi pada 01 Juni 2015, Ny.YS bermaksud melunasi pembiayaan Murabahahnya dengan alasan pindah ke bank lain. Ketika pelunasan tersebut, Ny.YS dikenakan kewajiban membayar kompensasi sebanyak 4 kali margin. Ketika dikonfirmasi kepada nasabah yang bersangkutan diperoleh keterangan bahwa nasabah melunasi karena bermaksud pindah ke bank lain dengan jumlah pinjaman yang lebih besar, sehingga nasabah ini dikenakan kewajiban membayar 4 kali margin. Lebih lanjut pernyataan beliau *“yang namanya pelunasan di bank manapun sama saja memberatkan, hanya saja di bank Nagari Syariah ini saya hanya dikenakan kewajiban membayar 4 kali margin karena melunasi hutang lebih awal, jika dibandingkan dengan sistem pelunasan yang lama, tentunya aturan kebijakan yang baru ini lebih menguntungkan, karena saya juga pernah menjadi nasabah dengan*

*akad murabahah sebelum berlakunya aturan yang baru ini.*²³

Ketika dikonfirmasi tentang keabsahan kebijakan diskon baru ini kepada Dewan Pengawas Syariah Bank Nagari Syariah, dijelaskan bahwa kebijakan yang baru yang dibuat oleh Bank Nagari berupa kompensasi 2 x margin ini tidak bertentangan dengan aturan Fatwa DSN MUI tentang potongan pelunasan, karena ketika melakukan akad, bank tidak menjelaskan besaran diskon yang akan diberikan kepada nasabah seperti yang ada dalam keputusan diskon baru tersebut. Itu berarti bahwa bank tidak memperjanjikan besarnya diskon ketika menandatangani kontrak murabahah, selama diskon tidak diperjanjikan di awal, maka pemberian diskon yang ditetapkan oleh Bank Nagari Syariah tidak bertentangan dengan fatwa DSN-MUI Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah.²⁴

Perkembangan Nasabah Pembiayaan Murabahah Bank Nagari Syariah

Murabahah selalu menjadi primadona dalam pembiayaan yang ada di bank Nagari syaria'h. Dengan adanya

²³YS, nasabah, wawancara, 15 Agustus 2015

²⁴Ahmad Wira, Ketua Dewan Pengawas Syariah Unit Usaha Syariah Bank Nagari, wawancara, 16 Agustus 2015

kebijakan baru dari Bank Nagari syari'ah tentang pemberian diskon pada pelunasan pembiayaan murabahah sebelum jatuh tempo, tentunya ini dapat menjadi magnet bagi nasabah yang akan melakukan pembiayaan. Apalagi di Bank Nagari Syariah mempunyai kelebihan di banding dengan bank syariah lainnya, dimana di Bank Nagari Syariah jangka waktu pembiayaan diberikan kepada nasabah lebih panjang yaitu maksimal 15 tahun dan dengan sistem margin flat. Ketentuan pelunasan ini juga tertuang dalam fatwa DSN fatwa DSN-MUI Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah. Dalam pemberian diskon disini pihak bank boleh menyebutkan diawal akad tetapi tidak boleh di tuliskan dalam akad serta tidak boleh diperjanjikan besaran nominalnya. Kebijakan tersebut tentunya memberikan keringanan kepada nasabah yang akan melunasi hutangnya sebelum jatuh tempo.

Berdasarkan data dari Bank Nagari Cabang Syariah Padang, jumlah nasabah pada pembiayaan murabahah ini berfluktuasi. Pada juli 2014 nasabahnya berjumlah 1013 orang dengan dana pembiayaan Rp 81,987,792,064. Dan pada bulan desember 2014 nasabahnya sebanyak 984 orang dengan dana pembiayaan Rp 83,897,362,054. Sedangkan pada bulan juli 2015 jumlah nasabahnya mengalami peningkatan 1009

orang dengan dana pembiayaan Rp 97,371,769,785.²⁵ Data di atas menunjukkan bahwa pada bulan desember 2014 jumlah nasabah Bank Nagari Syari'ah mengalami penurunan 29 orang bila dibandingkan dengan bulan juli 2014. Namun bila dilihat dari dana pembiayaan justru meningkat . dari total pembiayaan Rp 81,987,792,064 menjadi Rp 83,897,362,054. Sedangkan pada periode berikutnya pada juli 2015 pembiayaan murabahah mengalami kenaikan sebesar Rp 97,371,769,785.²⁶

Sampai saat ini Unit Usaha Syariah Bank Nagari telah mempunyai 3 Kantor [Cabang Syariah](#), 6 Kantor [Cabang Pembantu Syariah](#), 35 unit [Layanan Syariah](#), dan 1 [Kantor Kas Syariah](#). 3 Kantor Cabang Syariah berada di, [Padang](#), [Payakumbuh](#) dan [Solok](#), sedangkan 6 Kantor Cabang Pembantu Syariah berada di, [Bukittinggi](#), [Pariaman](#), [Padang Panjang](#), [Simpang Ampek](#), [Sikabau](#) Koto Baru dan [Batu Sangkar](#). Untuk melayani keinginan masyarakat bertransaksi secara syariah di seluruh sumatera barat, Kantor Cabang Bank Nagari Konvensional membuka

²⁵ Danguy Wahyudi, *Pemimpin Seksi Pembiayaan, Wawancara*, 6 Agustus 2015, di Bank Nagari Syariah Cabang Padang

²⁶Laporan keuangan Publikasi Triwulanan Unit Usaha Syariah PT.BPD Sumatera Barat periode 30 Juni 2015.

layanan syariah ([office Channeling](#)) pada cabang masing-masing.

Sejak dibuka pada tanggal 28 September 2006, hingga tanggal 30 Juni 2015, posisi [aset](#) Bank Nagari Unit Usaha Syariah yaitu Rp. 1.246.570Juta, hal ini mengalami peningkatan dibanding total aset pada 31 Desember 2014 yaitu Rp.1.224.620juta. posisi pembiayaan yaitu, Rp. 1.188.370Juta, mengalami peningkatan dibanding pada periode 31 Desember 2014 yaitu Rp. 1.166.635Juta. Pembiayaan murabahah ini jauh lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan bagi hasil (mudharabah) sampai dengan 30 Juni 2015 yaitu Rp. 25.620juta, sedangkan total pendapatan bank nagari syariah berjumlah Rp. 84.652juta, adapun untuk pendapatan tersebut disumbangkan terbesar oleh pembiayaan murabahah sebesar Rp.82.810juta. dari bagi hasil hanya sebesar Rp. 1.842juta. Adapun perolehan [laba bersih](#) yaitu Rp. 33.111juta.²⁷

Dari data di atas, terlihat bahwa secara umum bank mengalami perkembangan yang cukup signifikan, walaupun nasabahnya mengalami fluktuatif, akan tetapi jumlah pembiayaan selalu mengalami perkembangan pada setiap periodenya. Begitu juga setelah berlakunya kebijakan baru berupa

kompensasi 2 kali margin bagi nasabah yang melunasi karena alasan membuat akad baru atau 5 kali margin karena pindah ke bank lainnya, Unit Usaha Syariah Bank Nagari juga mengalami kenaikan laba bersih, dimana sampai juli 2015 total keuntungan yang bersumber dari pembiayaan berkisar hingga Rp. 1.188.370Juta. ini berarti bahwa Bank Nagari Unit Usaha Syariah mengalami peningkatan aset dan keuntungan semenjak berlakunya kebijakan baru tersebut.

Analisis

Sebagai satu-satunya bank milik daerah (BUMD), Nank Nagari Cabang Syariah telah menjalankan fungsinya sebagai lembaga *intermediary*, dimana bank telah menjalankan fungsinya baik dalam bentuk *funding* maupun *financing*. Khusus dalam bentuk *financing*, produk yang paling populer di Bank Nagari Syariah adalah pembiayaan murabahah plus. Hal ini diukung oleh rata-rata nasabah memanfaatkan produk ini untuk membiayai seluruh kebutuhan nasabah yang tidak bisa diperoleh secara *cash* sementara kebutuhan tersebut merupakan kebutuhan yang tidak bisa dihindari seperti kebutuhan akan memperoleh rumah, mobil atau kebutuhan lainnya.

Sebagaimana dijelaskan pada bab sebelumnya bahwa pembiayaan murabahah adalah suatu penjualan barang seharga

²⁷ Laporan keuangan Publikasi Triwulanan Unit Usaha Syariah PT.BPD Sumatera Barat periode 30 Juni 2015.

barang tertentu ditambah keuntungan yang disepakati. Pembiayaan ini lebih ditekankan kepada pembelian barang konsumtif terhadap pemenuhan kebutuhan nasabah. misalnya kebutuhan nasabah dalam pembelian kendaraan bermotor atau pembelian rumah yang tidak bisa didapatkan dengan cara tunai. Jadi pada dasarnya akad ini merupakan bentuk pernyataan langsung (*natural certainty contract*) karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).²⁸ Pembiayaan murabahah ini sudah terapkan di bank Nagari Syariah semenjak berdirinya bank tersebut, sesuai dengan fatwa DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.²⁹

Dalam aplikasinya bank menjalankan produk murabahah ini dengan dua pola arus kas, yaitu murabahah dengan pembayaran dicicil perperiode dan murabahah bayar *lump-sum* diakhir. Dan produk yang lebih banyak dipilih oleh nasabah adalah murabahah dengan pembayaran dicicil karena memang nasabah kebanyakan terdiri dari PNS yang pembayaran hutangnya dicicil melalui

pemotongan gaji di satuan kerja tempat nasabah tersebut.

Pada dasarnya nasabah memanfaatkan jasa perbankan syariah untuk pembiayaan dalam jangka waktu yang cukup lama, bahkan Bank Nagari Syariah bisa memberikan pembiayaan dalam jangka waktu maksimal 15 tahun. Untuk kebutuhan yang mendesak apalagi bisa dicicil dalam kurun waktu yang cukup lama, maka produk murabahah plus ini sangat menguntungkan bagi nasabah. Akan tetapi permasalahan muncul ketika nasabah memutuskan untuk melunasi lebih awal. Karena nasabah yang melakukan pelunasan akan dikenakan kewajiban membayar seluruh sisa hutangnya termasuk pokok dan margin kecuali bank memberikan keringan. Keringan yang diberikan oleh bank kepada nasabah ketika pelunasan berupa diskon. Dan diskon itupun merupakan wewenang bank yang diberikan kepada nasabah berdasarkan kebijakan bank.

Setelah memaparkan aplikasi penetapan diskon dalam pelunasan murabahah di atas, dapat dianalisis bahwa pemberian diskon yang terapkan di Bank Nagari Syariah tersebut sudah sesuai dengan konsep jual beli murabahah secara umum. Menurut ulama fiqh, murabahah adalah jual beli dengan harga pokok

²⁸Adiwarman Azwar karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: IIIT Indonesia, 2003), h.157

²⁹ DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: DSN-MUI, 2006), h. 144

dengan tambahan keuntungan.³⁰ Dari definisi ini dapat ditarik kesimpulan bahwa murabahah yang dijalankan oleh bank nagari Syariah sudah sesuai dengan konsep fiqh, karena bank sebagai penjual, telah menetapkan harga pokok dari barang yang dibeli nasabah serta keuntungannya (margin). Dan harga tersebut dinyatakan dalam bentuk harga beli. Kesepakatan harga ini dituangkan dalam bentuk akad jual beli dengan akad *murabahah bil wakalah* (pembelian barang yang diwakilkan kepada nasabah), dimana bank dan nasabah menyepakati harga tersebut, cara pembayaran serta lamanya pembiayaan. Kesepakatan tersebut dituangkan dalam bentuk kontrak akad yang harus dijalankan sesuai dengan kesepakatan. Dari sistem pembiayaan murabahah ini, dapat disimpulkan bahwa secara umum semua rukun dan syarat jual beli murabahah sudah terpenuhi dan akad murabahah juga sah secara syariat.

Akan tetapi permasalahan muncul ketika nasabah tidak menjalankan akad sebagaimana yang sudah tertuang dalam kontrak. Dimana nasabah yang sudah menyepakati kontrak murabahah untuk jangka tertentu ternyata di tengah jalan nasabah melanggar akad dengan melunasi pembiayaan murabahah lebih awal. Jika ditinjau secara hukum, pelanggaran

kontrak merupakan salah satu bentuk wanprestasi, sehingga dengan wanprestasi ini bank memberikan sanksi berupa kewajiban membayar seluruh sisa pokok hutang dan sisa margin. Jika dibandingkan dengan sistem hutang di bank nagari konvensional, nasabah pelunasan dikenakan kewajiban berupa denda atau penalty atas kontrak yang diputusnya di tengah jalan.

Mengetahui perbandingan seperti ini, maka nasabah yang kurang memahami akan murabahah merasa sangat kecewa dengan sistem syariah, khususnya ketika melakukan pelunasan ini. jika ditinjau secara konsep jual beli murabahah, maka bank nagari syariah sudah menerapkan jual beli murabahah sesuai dengan fatwa DSN-MUI tentang murabahah. Karena dalam jual beli, ketika barang sudah dijual, maka pembeli berhak atas harga termasuk keuntungan dan penjual berhak atas barang yang dibeli. Maka atas hal ini, bank berhak meminta sisa pokok hutang dan sisa margin seperti yang tertuang dalam akad.

Artinya, dengan akad murabahah ini, bank boleh saja meminta sisa pokok hutang dan sisa margin ketika nasabah melakukan pelunasan, karena keuntungan tersebut merupakan haknya bank, akan tetapi karena banyaknya permintaan nasabah dan juga mengikuti perkembangan pasar, maka bank syariah boleh menetapkan pemberian diskon kepada

³⁰ Wahbah Al Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adilatuhu*, (Lebanon; Dar al Fikri, 1984), hal 703

nasabah yang melakukan pelunasan lebih awal meskipun bank kehilangan kesempatan memperoleh profit dari akad tersebut. Diskon tersebut ditetapkan berdasarkan kebijakan bank tergantung kepada profit bank. Dan besarnya diskon itu juga tidak ditetapkan di awal.

Jika dianalisis dengan fatwa MUI, maka kebijakan diskon yang ditetapkan oleh Bank Nagari Syariah tidak bertentangan dengan fatwa DSN no 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah. Karena bank dalam aplikasinya telah memberikan diskon dalam pelunasan murabahah sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan oleh bank, baik itu berupa kompensasi 2 kali margin untuk pelunasan setelah berlaku aturan pelunasan yang baru atau 8 kali margin seperti contoh kasus di atas untuk kasus pelunasan sebelum berlakunya aturan baru. Dan besarnya diskon tersebut tidak dijelaskan ketika terjadinya kontrak murabahah. Ini artinya bahwa bank telah menjalankan aturan pelunasan sesuai dengan fatwa DSN-MUI, fatwa DSN no 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah karena dalam fatwa dijelaskan bahwa apabila nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau **lebih cepat dari waktu yang telah disepakati**, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran

tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS. Kebijakan pemberian diskon dalam pelunasan hutang murabahah ini sudah diaplikasikan oleh Bank Nagari Cabang Syariah semenjak berdirinya pada tahun 2006 hingga 2015 dengan sistem kebijakan yang berbeda perperiodenya.

Adapun jika memperhatikan kepada keluhan nasabah yang merasa keberatan dengan sistem pelunasan murabahah, dimana nasabah dikenakan kewajiban membayar sisa pokok hutang dan sisa margin, hal ini dapat disimpulkan bahwa ini merupakan suatu bentuk pemahaman masyarakat yang masih menilai sistem perbankan syariah secara rasional, tidak secara emosional. Artinya masih banyak nasabah yang memilih melakukan pembiayaan di bank syariah karena alasan margin yang lebih kecil di banding bank konvensional, atau karena aksesnya yang lebih mudah bukan karena alasan syar'i, sementara mereka kurang memahami hakikat akad yang mereka sepakati seperti akad murabahah sehingga ketika melunasi lebih awal nasabah merasa kecewa karena harus membayar seluruh sisa pokok hutang dan seluruh sisa margin kecuali bank memberikan diskon. Sementara dalam pemahaman nasabah, pembiayaan murabahah samasaja dengan

hutang di bank konvensional, yang jika dilunasi lebih awal dikenakan penalty 1 atau 2 bulan bunga saja. Pemahaman seperti inilah yang sebagian besar menghambat perkembangan perbankan syariah secara umum.

Penutup

Setelah memaparkan panjang lebar tentang aplikasi penetapan diskon dalam pelunasan murabahah di bank syariah, khususnya di Bank Nagari Cabang Syariah Padang, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Aplikasi penetapan diskon di bank nagari syariah terbagi kepada dua periode, yaitu periode dari tahun 2006 hingga 2015. Pada periode 2006 hingga 2015 berlaku aturan pelunasan dengan sistem tabel dimana besarnya diskon diberikan setelah memperhitungkan tingkat keuntungan yang akan diperoleh bank yang mengacu kepada margin efektif rate Bank Nagari Konvensional dan juga tergantung kepada lamanya jangka waktu pembiayaan dan besarnya jumlah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah. Sehingga setelah diberikan diskon ada nasabah yang dikenakan kewajiban (kompensasi) membayar 8 kali margin bahkan sampai 27 kali margin. Adapun setelah berlakunya aturan baru semenjak bulan September 2014, nasabah yang melakukan pelunasan pembiayaan murabahah hanya dikenakan kewajiban 2 kali margin jika melanjutkan pembiayaan dengan akad baru dan 4 kali margin jika melunasi karena alasan pindah ke bank lain. Kompensasi seperti merupakan kewajiban yang dibebankan kepada nasabah karena telah melanggar akad (wan prestasi) dengan melunasi akad sebelum jatuh tempo. Sedangkan sisa margin berikutnya adalah diskon yang diberikan oleh bank kepada nasabah atas pelunasan pembiayaan murabahah.
2. Setelah mengkajinya secara mendalam, penulis menyimpulkan bahwa penetapan diskon yang berlaku di perbankan syariah sejalan dengan dengan fatwa DSN MUI Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah, dimana dalam fatwa ini dijelaskan bahwa, "Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas

diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

Referensi

- Antonio, Muhammad Syafii, 1999, *Bank Syari'ah Suatu Pengenalan Umum*, editor M. Syamsul Arief dan Ikwan Abidin, Jakarta; Tazkia Institut
- Ascarya, 2008, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada
- Al Quzwaini, Muhammad Abi Abdilah, *tth, Sunah Ibnu Madja*, Beirut Daur Alfkriz Juz 11
- al Muslih, Shalah Ash Shawi dan Abdullah, 2004, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta; Sarul Haq
- Herdiansyah, Haris, 2010, *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu Sosial*, Jakarta: Salemba Humanika
- Huda, Nurul dan Mohamad Heykal, 2010, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta, Kencana
- Harahap, Sofyan Syafri 1992, *Akuntansi Pengawasan Manajemen Dalam Perspektif Islam*. Jakarta; Fakultas Ekonomi Trisakti
- Departemen Agama RI, 2008, *Al-Hikmah Alqur'an dan Terjemahnya*
- DSN-MUI, 2006, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, Jakarta: DSN-MUI
- Karim, Adiwarmanto Azwar, 2003, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: IIIT Indonesia
- , 2007, *Bank Islam*, Jakarta;Raja Grafindo Persada
- Muhammad dan Dwi Suwiknyo, 2009, *Akuntansi Perbankan Syariah*. Penerbit: Trust Media, Yogyakarta; Trust Media
- Moleong, Lexi J., , 2007, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya
- Rivai, Veitzal, dkk, 2007, *Bank and Financial Institution Management*, Jakarta; Raja Grafindo Persada
- Sugiyono, 2010, *Metode Penelitian Kualitatif dan R & D*, cetakan II, (Alfa Beta, Bandung).
- Sjahdeini, Sutan Remi, 1999, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum perbankan Indonesia*, Jakarta: Grafiti
- Soemitra, Andri, 2009, *Bank & Lembaga Keuangan Syari'ah* , Jakarta; Kencana
- Wahbah Al Zuhaili, 1984, *Fiqih Islam Wa Adilatuhu*, Lebanon; Dar al Fikri
- Yakub, Yul Batsriah, 2000, *Pengawasan Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada BMT UMI Makassar*, Skripsi, Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Hasanudin, Makasar
- http://www.kompasiana.com/rifkadejavu/diskon-pada-pembiayaan-bank-syariah-vs-finalty-pada-kredit-bank-konvensional_550091c1a333117f7251157b
- www.banknagari.co.id , profil bank Nagari,
- Dokumentasi Sejarah Bank Nagari pada Bank Nagari Syari'ah Padang, 2013

https://id.wikipedia.org/wiki/Bank_Nagari_Syariah

Buku Panduan Sejarah Bank Nagari pada Bank Nagari Syari'ah Padang

https://id.wikipedia.org/wiki/Bank_Nagari_Syariah

Laporan keuangan Publikasi Triwulanan
Unit Usaha Syariah PT.BPD
Sumatera Barat periode 30 Juni
2015.