

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Murabahah

1. Pengertian *Murabahah*

Istilah 'Murabahah' berasal dari bahasa Arab dan memiliki kaitan erat dengan konsep keuntungan. Kata 'ribhu' dalam bahasa Arab mengacu pada kelebihan atau tambahan, yang dalam konteks bisnis sering diartikan sebagai keuntungan. Jadi, *murabahah* secara sederhana bisa diartikan sebagai transaksi jual beli di mana penjual memberikan keuntungan tambahan kepada pembeli.¹

Para ahli hukum Islam sepakat bahwa *bai' al-murabahah* adalah suatu bentuk jual beli di mana penjual memberitahu pembeli berapa harga sebenarnya ia membeli suatu barang. Kemudian, penjual menambahkan keuntungan tertentu pada harga asli tersebut dan menjual barang kepada pembeli dengan harga akhir yang sudah termasuk keuntungan itu. Para ahli hukum Islam mendefinisikan *bai' al-murabahah* sebagai berikut :

- a. Abd ar-Rahman al-Jaziri menjelaskan bahwa dalam *bai' al-murabahah*, penjual tidak hanya menjual barang dengan harga aslinya, tetapi juga menambahkan keuntungan di atas harga pokok itu dengan syarat-syarat tertentu.
- b. Wahbah az-Zuhaili memberikan definisi yang lebih singkat, yaitu jual beli dengan harga awal (harga pokok) ditambah dengan keuntungan tambahan.

¹ Muhammad Yazid, *Ekonomi Islam* (Surabaya: IMTIYAZ, 2017), 168.

- c. Ibn Rusyd menekankan pentingnya penjual untuk transparan dengan memberitahu pembeli berapa harga aslinya ia membeli barang tersebut sebelum menambahkan keuntungan.
- d. Ibn Qudamah memberikan definisi yang paling sederhana, yaitu jual beli dengan harga pokok ditambah margin keuntungan.

Menurut pandangan para ahli hukum Islam, seperti Wahbah az-Zuhaili, jual beli *murabahah* memiliki beberapa persyaratan yang cukup spesifik. Di antaranya adalah:

- a. Wajib mengetahui harga pokok: Penjual harus menyampaikan harga asli barang sebelum ditambahkan keuntungan. Informasi ini sangat penting dalam transaksi jual beli, termasuk dalam jenis transaksi lainnya seperti *tauliyah* dan *al-wadi'ah*.
- b. Keuntungan harus transparan: Pembeli berhak mengetahui berapa besar keuntungan yang diperoleh penjual. Hal ini karena keuntungan merupakan bagian dari harga jual yang harus disepakati bersama.²
- c. Harga pokok harus konkret: Harga awal barang harus bisa diukur atau ditimbang secara jelas, baik saat transaksi pertama dengan pemasok maupun setelahnya. Penggunaan mata uang atau satuan berat yang umum menjadi acuan dalam menentukan harga.

2. Jenis Murabahah

Murabahah merupakan akad jual beli yang mengandung unsur keuntungan bagi penjual. Prinsip ini berlaku umum pada setiap transaksi jual

² Yazid, *Ekonomi Islam*, 171.

beli yang memenuhi ketentuan *murabahah*. Dalam praktik perbankan, Bank Bukopin Syariah mengklasifikasikan pembiayaan *murabahah* menjadi tiga jenis berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:³

- a. Murabahah Modal Kerja (MMK): Ini digunakan untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan perusahaan untuk menjalankan operasional sehari-hari. Misalnya, membeli bahan baku atau persediaan. Namun, karena melibatkan banyak jenis barang, menentukan harga pokok setiap barang bisa menjadi cukup rumit.
- b. Murabahah Investasi (MI): Jenis ini digunakan untuk membeli aset besar atau barang modal, seperti mesin dan peralatan, yang dibutuhkan untuk memperluas bisnis atau membangun proyek baru. Biasanya, pembiayaan ini jangka panjang.
- c. Murabahah Konsumsi (MK): Ini adalah jenis *murabahah* yang ditujukan untuk individu, bukan perusahaan. Misalnya, untuk membeli rumah, mobil, atau barang-barang tahan lama lainnya. Barang yang dibeli biasanya dijadikan jaminan.

3. Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan dapat diartikan sebagai dukungan finansial yang diberikan kepada pihak yang membutuhkan dana untuk menjalankan rencana investasi. Baik individu yang ingin memulai bisnis kecil-kecilan maupun perusahaan besar yang ingin mengembangkan usahanya, bisa

³ Yazid, *Ekonomi Islam*, 178.

mendapatkan pembiayaan. Proses pemberian pembiayaan ini melibatkan analisis mendalam oleh lembaga pemberi dana untuk memastikan dana tersebut digunakan secara efektif dan efisien. Istilah lain untuk pembiayaan adalah *financing*..⁴

b. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Namun secara garis besar ada dua tujuan pembiayaan yang saling berkaitan satu dengan yang lainnya, yaitu;⁵

- 1) *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan, berupa keuntungan dari bagi hasil yang di peroleh dari usaha bersama nasabah (*rentabilitas*), *mark up* dari pembiayaan berakad jual beli dan pembiayaan dengan akad sewa. Namun tidak jarang bank mengalami yang namanya pembiayaan bermasalah. pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang nasabahnya mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban terhadap bank yang telah disepakati oleh kedua pihak bank dan nasabah sehingga terdapat penunggakan pembiayaan. Pembiayaan bermasalah yaitu pembiayaan yang tidak dapat mengembalikan pinjaman sesuai dengan syarat-syarat yang disetujui dan ditetapkan bersama secara tiba-tiba tanpa menunjukkan tanda-tanda terlebih dahulu.
- 2) *Safety* atau keamanan atau keterjaminan pengembalian modalnya sehingga tujuan *profitability* atau mendapat keuntungan akan benar benar tercapai. Selain itu, bank menjaga kepercayaan para nasabah dengan tetap bisa memenuhi likuiditas bank apabila terjadi banyak penarikan dana dengan jumlah yang besar.

⁴ Dadang Husen Sobana, *MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH* (Bandung: CV PUSTAKA SETIA, 2017), 259.

⁵ Lukmanul Hakim, *MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2017), 112.

Adapun fungsi dari pembiayaan sebagai berikut :

- 1) Uang Menjadi Lebih Bermanfaat: Ketika nasabah menabung di bank, uang mereka tidak hanya disimpan begitu saja. Bank akan meminjamkan uang tersebut kepada pengusaha untuk memulai atau mengembangkan bisnis mereka. Dengan begitu, uang yang tadinya hanya disimpan, kini menjadi mesin penggerak perekonomian.
- 2) Barang Jadi Lebih Berharga: Berkat pinjaman dari bank, para pengusaha bisa membeli bahan baku dan mengubahnya menjadi produk jadi yang lebih bernilai. Misalnya, kain diubah menjadi baju atau kayu diubah menjadi meja.
- 3) Uang Berputar Lebih Cepat: Saat bank memberikan pinjaman, uang akan berpindah dari bank ke pengusaha, lalu dari pengusaha ke pekerja, pemasok, dan seterusnya. Ini membuat uang beredar lebih cepat di masyarakat dan mendorong pertumbuhan ekonomi.
- 4) Semangat Berwirausaha Meningkat: Dengan adanya pinjaman dari bank, para pengusaha jadi lebih bersemangat untuk mengembangkan bisnisnya. Mereka bisa memproduksi lebih banyak barang atau jasa, membuka lapangan kerja baru, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- 5) Stabilitas ekonom; Dalam perekonomian yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha. menekan arus inflasi dan meningkatkan pembangunan ekonomi maka pembiayaan

bank memegang peranan penting di dalam memenuhi kekurangan dana atau modal para pengusaha dan pembisnis.⁶

- 6) Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional Peningkatan permodalan oleh pengusaha melalui pembiayaan oleh bank syariah bertujuan untuk meningkatkan pendapatan atau profit. Dari pendapatan tersebut di kenakan tarif pajak oleh pemerintah yang akan menambah devisa negara.
- 7) Alat hubungan internasional; Bank sebagai lembaga kredit/pembiayaan tidak hanya bergerak di dalam negeri saja, akan tetapi mencakup luar negeri. Negara negara kaya dengan perekonomian yang kuat, demi persahabatan antar negara banyak memberikan bantuan dana berupa pinjaman dana pada negara yang sedang berkembang dan membutuhkan suntikan dana asing.⁷

c. Jenis pembiayaan

1) Pembiayaan Modal kerja

Jika sebuah bisnis membutuhkan dana untuk menjalankan operasionalnya, baik bank konvensional maupun bank syariah dapat menjadi solusi. Bank konvensional biasanya memberikan pinjaman uang dengan bunga sebagai imbalan. Sementara itu, bank syariah menawarkan skema yang berbeda, yaitu mudharabah. Dalam mudharabah, bank berperan sebagai penyedia dana, sementara pengusaha sebagai pengelola. Keduanya kemudian akan membagi keuntungan yang diperoleh dari bisnis tersebut sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat. Setelah jangka waktu kerjasama

⁶ Lukmanul Hakim, *MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH*, 112.

⁷ Lukmanul Hakim, *MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH*, 112.

berakhir, pengusaha wajib mengembalikan dana pokok yang telah dipinjamkan.

2) Pembiayaan Investasi Syariah

Pembiayaan investasi merupakan mekanisme pendanaan yang ditujukan untuk mengakuisisi barang modal dan fasilitas pendukung guna menunjang kegiatan operasional suatu usaha. Investasi ini bertujuan untuk memperkuat struktur bisnis dan membuka peluang pertumbuhan yang lebih besar di masa depan. Secara umum, tujuan utama investasi adalah memperoleh imbal hasil finansial. Badan usaha, sebagai entitas yang didirikan dengan tujuan profit, sangat bergantung pada keuntungan moneter untuk keberlangsungannya. Sebaliknya, badan sosial dan lembaga pemerintah lebih mengedepankan aspek sosial dalam kegiatannya. Bagi perusahaan yang memperoleh pendanaan dari lembaga keuangan, kemampuan menghasilkan keuntungan menjadi prasyarat utama untuk memenuhi kewajiban finansialnya.

Investasi bernilai besar dan jangka panjang menuntut perencanaan keuangan yang matang. Proyeksi arus kas memungkinkan kita untuk memprediksi aliran dana secara menyeluruh, sehingga risiko kekurangan dana dapat diminimalisir. Rencana pembayaran kembali (amortisasi) yang disusun berdasarkan proyeksi arus kas ini akan memastikan keberlangsungan keuangan investasi.

3) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif merupakan sumber dana yang digunakan individu untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan hidup. Kebutuhan ini dapat dikategorikan menjadi dua jenis utama: primer dan sekunder. Kebutuhan primer mencakup hal-hal esensial seperti makanan, pakaian, tempat tinggal, serta layanan dasar seperti pendidikan dan kesehatan. Di sisi lain, kebutuhan sekunder merujuk pada segala sesuatu yang melebihi kebutuhan dasar, mulai dari barang-barang mewah, kendaraan, hingga berbagai jenis layanan seperti wisata dan hiburan.⁸ Bank syariah menawarkan berbagai cara untuk membantu Anda membeli barang-barang yang Anda butuhkan sehari-hari. Cara-cara ini sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Beberapa metode yang umum digunakan antara lain:

- a) *Al bai' bi tsaman ajil* (salah satu bentuk murabahah) atau Bank membeli barang yang Anda inginkan terlebih dahulu, lalu menjualnya kepada Anda secara bertahap. Ini mirip dengan membeli barang secara kredit di bank konvensional, namun dengan akad yang sesuai syariah.
- b) *Al ijarah al muntahia bit tamlik* atau sewa beli; Anda bisa menyewa barang yang Anda inginkan dari bank. Setelah Anda membayar sewa selama jangka waktu tertentu, barang tersebut akan menjadi milik Anda.
- c) *Al musyarakah mutanaqhisah* (decreasing participation), Anda dan bank bekerja sama dalam suatu usaha. Bank akan memberikan

⁸ Hakim, *MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH*, 116–18.

modal, sedangkan Anda akan mengelola usaha tersebut. Seiring berjalannya waktu, porsi kepemilikan bank akan semakin berkurang.

- d) *Ar rahn untuk memenuhi kebutuhan jasa.* Anda bisa menggadaikan barang berharga untuk mendapatkan uang tunai. Uang ini bisa Anda gunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Pembiayaan komersial umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan pelengkap hidup, bukan kebutuhan dasar. Kebutuhan primer lebih sering dipenuhi dengan cara lain, bukan melalui pinjaman bank. Individu yang belum mampu memenuhi kebutuhan pokoknya dikategorikan sebagai fakir atau miskin, sehingga berhak atas bantuan sosial seperti zakat atau sedekah. Alternatif lain adalah pinjaman tanpa bunga yang harus dilunasi.⁹

4) Pembiayaan Murabahah

a) Murabahah

Secara etimologi, kata '*murabahah*' berasal dari akar kata '*ribhu*' yang berarti keuntungan. Dalam praktik, *murabahah* merupakan akad jual beli di mana penjual menginformasikan harga pokok barang dan margin keuntungan kepada pembeli. Kesepakatan harga jual akhir menjadi dasar transaksi. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 04 Tahun 2000 menegaskan bahwa *murabahah* adalah penjualan barang dengan menyebutkan harga pembelian dan menjualnya dengan

⁹ Hakim, *MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH*, 116–18.

harga yang lebih tinggi sebagai keuntungan. Keragaman pendapat mengenai definisi teknis *murabahah* seringkali muncul dalam kajian lebih mendalam.¹⁰

b) Praktek Pembiayaan Murabahah

Secara bahasa, *murabahah* mengacu pada saling mendapatkan keuntungan. Dalam terminologi fiqih, *murabahah* adalah akad jual beli di mana penjual menginformasikan harga sebenarnya dari barang yang ia beli, lalu menambahkan keuntungan di atasnya. Keuntungan ini disepakati bersama antara penjual dan pembeli. Mekanisme *murabahah* dalam praktik pembiayaan melibatkan beberapa langkah yang jelas dan terstruktur:¹¹

- (1) Permintaan Pembiayaan: Nasabah ingin membeli suatu barang dan meminta bantuan bank untuk membiayainya.
- (2) Persetujuan Skema: Bank menyetujui permintaan nasabah dengan menggunakan cara jual beli yang pembayarannya ditunda (jual beli tangguh). Semua detail seperti jenis barang, harga, biaya tambahan untuk bank, dan cara pembayaran disepakati bersama. Beberapa bank meminta nasabah membayar uang muka terlebih dahulu sebagai tanda jadi.
- (3) Pemesanan Barang: Bank kemudian memesan barang yang diinginkan nasabah dari pemasok (supplier).

¹⁰ Nurmasrinah and Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Cahaya Firdaus, n.d.), 23.

¹¹ Ahmadiono, *MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH* (Jember: UIN KHAS Jember Press IAIN Jember Press, 2021), 94.

(4) Pengiriman Barang: Barang yang sudah dibeli bank kemudian dikirimkan kepada nasabah beserta dokumen-dokumen penting terkait transaksi.

(5) Penerimaan Barang: Nasabah menerima barang dan dokumen-dokumen tersebut.

(6) Pembayaran: Nasabah mulai membayar cicilan kepada bank sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat.

c) Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Dalam dunia perbankan, restrukturisasi pembiayaan merujuk pada serangkaian tindakan yang diambil untuk mengatasi permasalahan pada suatu pinjaman. Tujuannya adalah untuk memperbaiki kondisi keuangan nasabah dan meminimalkan risiko kerugian bagi bank.¹²

(1) Penjadwalan Kembali (*rescheduling*)

Restrukturisasi dengan cara penjadwalan ulang pembayaran memungkinkan nasabah untuk menyesuaikan jadwal angsuran utangnya. Mekanisme ini diterapkan pada pembiayaan yang memenuhi kriteria tertentu dan bertujuan untuk membantu nasabah yang mengalami kesulitan likuiditas.

(2) Persyaratan Kembali (*reconditioning*)

Restrukturisasi pembiayaan dengan cara persyaratan kembali memungkinkan perubahan fleksibel pada perjanjian pembiayaan, seperti mengubah jadwal pembayaran, besaran angsuran, atau

¹² Munadi Idris, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Kendari: SulQa Press, IAIN Kendari, 2022), 146–149.

durasi pembiayaan. Pada akad mudharabah atau musyarakah, nisbah bagi hasil atau proyeksi keuntungan juga bisa disesuaikan. Untuk akad *murabahah* dan *istisna'*, fleksibilitasnya terletak pada penyesuaian jadwal, jumlah angsuran, durasi, atau pemberian potongan, selama total utang nasabah tidak bertambah.

(3) Penataan Kembali (*restructuring*)

Penataan kembali pada dasarnya adalah upaya untuk mengubah syarat-syarat perjanjian pembiayaan yang sudah ada. Tujuannya bisa untuk meringankan beban nasabah atau untuk menyesuaikan dengan kondisi keuangan yang baru. Perubahan-perubahan yang bisa dilakukan meliputi:

- (a) Penambahan Dana: Memberikan tambahan dana kepada nasabah untuk membantu mereka memenuhi kewajiban pembayarannya.
 - (b) Perubahan Jenis Perjanjian: Mengubah jenis perjanjian pembiayaan yang berlaku, misalnya dari *murabahah* menjadi *ijarah*.
 - (c) Konversi Menjadi Surat Berharga: Mengubah bentuk pembiayaan menjadi surat berharga syariah yang dapat diperdagangkan.
 - (d) Investasi Sementara: Mengubah pembiayaan menjadi investasi sementara di perusahaan nasabah, dengan kemungkinan penyesuaian jadwal atau persyaratan pembayaran lainnya.¹³
- (4) Penyelesaian Pembiayaan Macet

¹³ Munadi Idris, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 146–149.

Penyelesaian pembiayaan macet golongan V merupakan proses hukum untuk menagih kembali dana yang telah dipinjamkan kepada nasabah yang telah melewati batas waktu pembayaran. Konflik yang timbul antara bank dan nasabah akibat pembiayaan macet ini dapat diselesaikan melalui jalur hukum, khususnya di Pengadilan Agama.¹⁴ Mekanisme penyelesaian sengketa ini mengacu pada ketentuan perundang-undangan perbankan syariah, dengan tetap memperhatikan kesepakatan awal yang tertuang dalam akad. Penyelesaian sengketa dilakukan sesuai dengan isi akad pada dasarnya berarti bahwa kedua belah pihak yang terlibat dalam suatu perjanjian (akad) telah sepakat sejak awal mengenai cara penyelesaian jika terjadi perselisihan. Kesepakatan ini bisa berupa:

- (a) Musyawarah: Pihak-pihak yang bersengketa berusaha menyelesaikan masalah secara bersama-sama melalui diskusi dan negosiasi yang baik. Tujuannya adalah mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan tanpa melibatkan pihak ketiga.
- (b) Mediasi Perbankan: Jika musyawarah tidak membuahkan hasil, maka dapat melibatkan pihak ketiga yang netral, biasanya dari institusi perbankan, untuk memfasilitasi perundingan. Mediator akan membantu kedua belah pihak menemukan titik temu.
- (c) Melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS) atau lembaga arbitrase lain: Apabila mediasi perbankan juga tidak

¹⁴ Munadi Idris, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 146–149.

berhasil, maka sengketa dapat diselesaikan melalui lembaga arbitrase yang independen. Keputusan yang diambil oleh lembaga arbitrase bersifat mengikat secara hukum.

- (d) Melalui pengadilan dalam lingkungan Peradilan Umum: Sebagai upaya terakhir, jika semua cara di atas tidak membuahkan hasil, maka sengketa dapat dibawa ke pengadilan untuk diputuskan oleh hakim.¹⁵

B. Fatwa DSN-MUI NO.153/DSN-MUI/VI/2022

Fatwa tentang Pelunasan Utang Murabahah Sebelum Jatuh Tempo:

1. Pelunasan Lebih Cepat: *Pelunasan Utang Pembiayaan Murabahah Sebelum Jatuh Tempo (PU-PMSJT)* adalah ketika nasabah membayar seluruh sisa utang sebelum waktu jatuh tempo yang telah disepakati dalam akad *murabahah*.
2. Murabahah (Jual Beli dengan Laba): Dalam akad *murabahah*, LKS (misalnya bank atau BMT) membeli barang yang dibutuhkan nasabah, lalu menjualnya kepada nasabah dengan harga yang sudah disepakati, yang mencakup harga pokok dan margin keuntungan. Harga ini disebut *qimah ismiyyah*.
3. Skema Pembiayaan Syariah: Dalam pembiayaan *murabahah*, LKS tidak memberikan uang secara langsung, melainkan menyediakan barang yang diminta nasabah, kemudian nasabah membayar secara cicilan sesuai kesepakatan.

¹⁵ Munadi Idris, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 146–149.

4. Tsaman Naqdy (Harga Tunai): Ini adalah harga barang jika dibayar secara langsung (tunai) di awal transaksi, tanpa tambahan margin keuntungan.
5. Qimah Ismiyyah (Harga Akad): Yaitu harga jual barang yang disepakati dalam akad *murabahah*, termasuk harga pokok dan margin keuntungan. Ini adalah jumlah total yang harus dibayar nasabah jika mencicil sesuai jadwal.
6. Qimah Hāliyah (Harga Saat Pelunasan Awal): Jika nasabah melunasi lebih awal dari jatuh tempo, maka LKS wajib memberikan potongan harga dari qimah ismiyyah. Harga baru setelah potongan ini disebut qimah hāliyah, dan ditetapkan oleh LKS sesuai kebijakan internal, dengan prinsip adil dan maslahat.

Ketentuan *murabahah* berdasarkan Fatwa DSN-MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 mengatur bahwa bank harus membeli barang terlebih dahulu atas namanya sebelum dijual kepada nasabah, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan menyebutkan biaya dan margin secara transparan. Dalam proses ini, bank dapat meminta uang muka dan jaminan demi menjaga keseriusan nasabah. Apabila nasabah wanprestasi, bank boleh menggunakan uang muka dan jaminan tersebut untuk menutup kerugian. Selain itu, nasabah wajib melunasi hutangnya sesuai kesepakatan, dan apabila terjadi keterlambatan, masalah dapat diselesaikan melalui Badan Arbitrasi Syariah. Dalam hal nasabah pailit, bank dapat menunda tagihan sampai nasabah mampu melunasi kewajibannya. Hal ini dimaksudkan demi terciptanya kepastian hukum, keadilan, dan transparansi, sesuai prinsip syariah.

Muqasah atau pelunasan dipercepat adalah ketika seseorang melunasi utang lebih cepat dari jadwal yang telah ditentukan. Dalam perbankan konvensional, tindakan ini seringkali dianggap sebagai pelanggaran kesepakatan, sehingga

nasabah dikenakan sanksi berupa denda. Namun, dalam sistem pembiayaan *murabahah* yang berbasis pada jual beli barang dengan harga sebenarnya, nasabah yang melunasi utangnya lebih cepat justru seringkali diberikan kemudahan seperti potongan harga atau diskon. Hal ini karena prinsip keadilan dalam *murabahah* yang memungkinkan kedua belah pihak untuk saling menguntungkan

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) menyatakan bahwa dalam transaksi jual beli dengan cara mencicil (*murabahah*), jika nasabah melunasi utangnya lebih cepat atau tepat waktu, Lembaga Keuangan Syariah diperbolehkan memberikan potongan pembayaran. Potongan ini tidak boleh disepakati sejak awal transaksi dan besarnya telah diatur dalam fatwa MUI No.23/DSN-MUI/III/2002.¹⁶

Namun, ketentuan dalam Fatwa DSN-MUI No.23/DSN-MUI/III/2002 hanya bersifat *mubah* atau memperbolehkan potongan sebagai bentuk kebaikan (*taṭawwu'*) dari Lembaga Keuangan Syariah (LKS) kepada nasabah, tanpa ada kewajiban bagi LKS untuk memberikannya. Potongan tersebut sepenuhnya diserahkan pada kebijakan LKS dan dilakukan secara sukarela.

Sementara itu, dalam Fatwa DSN-MUI No.153/DSN-MUI/VI/2022, ketentuan tersebut diperbarui dan diperkuat dengan menetapkan bahwa LKS wajib memberikan potongan harga apabila nasabah melakukan *Pelunasan Utang Pembiayaan Murabahah Sebelum Jatuh Tempo* (PU-PMSJT). Potongan ini tidak lagi bersifat opsional, melainkan menjadi kewajiban yang harus dilaksanakan oleh LKS, sebagai bentuk keadilan dan insentif bagi nasabah yang menunjukkan itikad

¹⁶ Nurul Huda dan Mohammad heykal, *Lemabaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), hlm. 46.

baik dalam menyelesaikan kewajiban lebih awal. Fatwa ini juga menegaskan bahwa potongan diberikan dari *Qimah Ismiyyah* dan total pembayaran nasabah disesuaikan menjadi *Qimah Hâliyyah*, yaitu harga setelah dikurangi potongan.¹⁷

¹⁷ Dewan Syariah Nasional MUI, *Fatwa No.153/DSN-MUI/VI/2022 tentang Pelunasan Utang Pembiayaan Murabahah Sebelum Jatuh Tempo (PU-PMSJT)*, Jakarta: DSN-MUI, 2022.

