

**ANALISIS IMPLEMENTASI AKAD ISTISHNA' DALAM
PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH
(Study Kasus Developer Ahsana Property Syariah Tuban Jawa Timur)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana S1
Dalam Ekonomi Islam



OLEH

Ahmad Imam Mahfudz Thohari

1505026050

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2020

Choirul Huda, M.Ag.
NIP. 197601092005011002

Ali Murtadho, Dr., M.Ag.
NIP. 198210312015032004

Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Skripsi
An. Ahmad Imam Mahfudz Thohari

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo
Di Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi saudara:

Nama	: Ahmad Imam Mahfudz Thohari
NIM	: 1505026050
Fakultas/Jurusan	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	: "ANALISIS IMPLEMENTASI AKAD ISTISHNA' DALAM PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH (Study Kasus Developer Ahsana Property Syariah Tuban Jawa Timur)"

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan. Demikian harap menjadikan maklum.

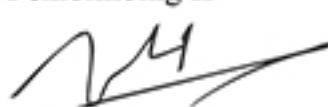
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Choirul Huda, M.Ag.
NIP. 197601092005011002

Pembimbing II



Dr. Ali Murtadho, M.Ag.
NIP. 198210312015032004

PENGESAHAN

Nama : Ahmad Imam Mahfudz Thohari
NIM : 1505026050
Judul : "Analisis Implementasi Akad Istishna' Dalam Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Study Kasus Developer Ahsana Property Syariah Tuban Jawa Timur)"


Telah dimunaqasahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup, pada tanggal :

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 tahun akademik 2019/2020.


Semarang, 13 Juli 2020

Dewan Penguji


Ketua Sidang


A. Turmudi, S.H., M.Ag.
NIP. 196907082005011004

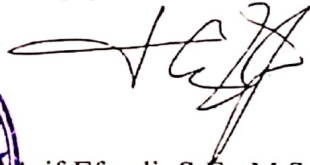
Sekretaris Sidang


Choirul Huda, M.Ag.
NIP. 197601092005011002

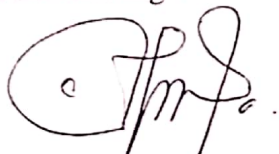
Penguji I


Dr. H. Imam Yahya, M.Ag.
NIP. 197004101995031001

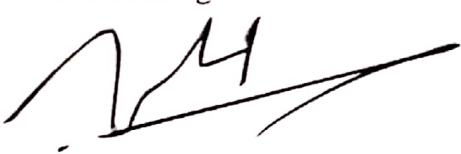
Penguji II


Arif Efendi, S.E., M.Sc.
NIP. 198505262015031002

Pembimbing I


Choirul Huda, M.Ag.
NIP. 197601092005011002

Pembimbing II


Dr. Ali Murtadho, M.Ag.
NIP. 198210312015032004



MOTTO

"وَأَمَّا تَخَافَنَّ مِنْ قَوْمٍ خِيَانَةً فَانْبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَى سَوَاءٍ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ
الْخَائِنِينَ" - ٥٨

“Dan jika engkau (Muhammad) khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan dari suatu golongan, maka kembalikanlah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berkhianat.”

(Q.S. Al-ANFAL: 58)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah Alhamdulillah rabbil 'alamin, Segala puji syukur atas nikmat Allah SWT yang telah diberikan pada kita semua. Shalawat serta salam tidak lupa dihaturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun kita pada jalan kebajikan. Sebagai bentuk terimakasih penulis, Skripsi ini penulis persembahkan untuk :

1. “Kedua orang tua (Bapak M. Siswohadi dan Ibu Mutmainah) semoga Allah selalu menjaga dan memberi keridhoan serta keberkahan sepanjang usia kepada beliau, Terima kasih telah memberi restu, dukungan beserta do’a yang tak kunjung usai untuk kebahagiaan kami dan demi menjadi seseorang yang dapat bermanfaat bagi sesama”.
2. “Kepada adik-adikku (Nabila, dan Fithroh). Terima kasih kalian telah hadir untuk memberikan semangat tersendiri kepada penulis untuk bisa menjadi panutan yang baik, semoga kita selalu memberikan kebahagiaan untuk kedua orang tua kita”.
3. “Kepada keluarga besar Bani H. Imron. Terima kasih kalian telah menginspirasi penulis agar menjadi pribadi yang lebih baik lagi serta tidak mudah menyerah dalam mewujudkan cita-cita”.
4. “Segenap sahabat seperjuanganku yang lebih terasa seperti keluarga, yang tidak bisa saya sebut satu persatu. Terimakasih atas dorongan semangatnya, baik berupa moril maupun materil semoga tali silaturrahim ini bukan hanya berupa duniawi semata”.
5. “Kepada teman-teman kelas EIB 2015 yang senantiasa menemani belajar di perguruan tinggi UIN walisongo Semarang”.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 26 Juni 2020

Deklarator

Ahmad Imam Mahfudz Thohari
NIM: 1505026050

TRANSLITERASI

Transliterasi termasuk hal yang penting dalam skripsi karena secara umum banyak istilah Arab, nama orang, judul buku, nama lembaga dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin ke dalam huruf latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut :

A. Konsonan

ء = '	ز = z	ق = q
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = h	ط = th	و = w
خ = kh	ظ = zh	ه = h
د = d	ع = '	ي = y
ذ = dz	غ = gh	
ر = r	ف = f	

B. Vokal

ـَ	= a
ـِ	= i
ـُ	= u

C. Diftong

أَيَّ	= ay
أَوْ	= aw

D. Tasydid

“Tasydid dilambangkan dengan huruf ganda, misalnya الطَّبُّ *al-thibb*”.

E. Kata Sandang (...ال)

“Kata sandang (...ال) ditulis dengan *al*-... misalnya الصناعة = *al-shina 'ah*. *Al*-ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat”.

F. Ta' Marbutah

“Setiap *ta' marbutah* ditulis dengan “h” misalnya الطبيعية المعيشة = *al-ma 'isyah al-thabi 'iyyah*”.

ABSTRAK

Penelitian ini di latar belakang dengan pertumbuhan bisnis property yang meningkat, namun dewasa ini banyak masyarakat yang mengkonsumsi produk dengan label syari'ah, sehingga berkembang pula bisnis property yang berkonsep syariah dengan tanpa melibatkan instansi perbankan. Developer Properti Syariah dalam akad jual beli menggunakan akad *Istishna'* dengan mendasarkan pada fatwa Nomor 06/DSN-MUI/IV/2000.

Developer Ahsana Properti Syariah merupakan salah satu Developer Properti Syariah yang menerapkan skema jual beli *Istishna'*, dengan *tagline* "tanpa riba, tanpa jaminan, tanpa sita, dan tanpa akad bermasalah". Perusahaan Developer ini sudah berdiri selama lima tahun dan sudah menerapkan akad *Istishna'* sejak awal berdiri sampai saat ini. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana implementasi akad *istishna'* pada praktek jual beli rumah di perusahaan Developer Ahsana Properti Syariah Tuban Jawa Timur dan Bagaimana penyelesaian masalah yang ada dalam pembiayaan kepemilikan rumah dengan akad *ishtishna'* pada perusahaan Developer Ahsana Properti Syariah Tuban Jawa Timur.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Data primer atau data-data dari lapangan merupakan sumber data, data sekunder menggunakan referensi yang berkaitan dengan masalah penelitian. Untuk pengumpulan data peneliti menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisisnya menggunakan analisis deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa "Developer Ahsana Property Syariah Tuban menggunakan akad *istishna'* pada transaksinya. Sistem pembayarannya ada dua skema yaitu: secara cash dan kredit, sedangkan untuk penyelesaian permasalahan konsumen yang melakukan penunggakan pembayaran dalam akad perjanjian jual beli *istishna'* adalah dengan musyawarah, pada umumnya Developer Ahsana Property Syariah Tuban menyelesaikan masalah tersebut sudah sesuai dengan ketentuan syariat islam".

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya kepada kita semua, tidak terkecuali karunia dan kenikmatan-Nya kepada penulis yang tidak ada hentinya baik kenikmatan jasmani maupun rohani, nikmat iman dan juga islam, sehingga penulis bisa menyusun dan menyelesaikan skripsi penelitian dengan judul. **“ANALISIS IMPLEMENTASI AKAD ISTISHNA’ DALAM PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH (Study Kasus Developer Ahsana Property Syariah Tuban Jawa Timur)”**. Skripsi ini tidak lain hanya wujud syukur yang tidak seberapa dibandingkan kesempatan yang diberikan-Nya kepada penulis atas kesempatan untuk belajar di bangku perkuliahan tingkat strata satu ini.

Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah menuntun kita dari perkara bathil menuju perkara kebajikan. Semoga dengan karya ini sedikit mewujudkan rasa cinta kepadanya berupa kesungguhan dalam mencari ilmu. penelitian ini dapat terlaksana berkat bantuan do’a ataupun dukungan dari banyak pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis sampaikan banyak terimakasih terutama penulis sampaikan kepada:

1. Prof. Dr. K. H. Imam Taufiq, M.Ag., selaku rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang
2. Dr. H. Muhammad Syaifullah, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam yang telah memberikan kemudahan dalam ijin penelitian untuk penyusunan skripsi.
4. Kepada Bapak Choirul Huda, M.Ag., selaku pembimbing I, Dan kepada Bapak Dr, Ali Murtadho, M.Ag, selaku Pembimbing II yang selalu memberikan arahan kepada penulis selama proses menyusun skripsi dari awal sampai selesai, sehingga menjadi skripsi yang baik. penulis ucapkan terim kasih, semoga Allah selalu meridhoi beliau semua dan membalas atas semua kebaikan yang diberikan beliau kepada penulis.

5. Kepada Bapak A. Turmudi, S.H., M.Ag selaku Dosen Wali, kata-kata apapun dari penulis tidak akan cukup untuk semua jasa beliau dimana dari awal masuk perkuliahan sampai saat ini penulis selalu diberikan arahan, dorongan, dan juga motivasi untuk membimbing penulis agar menjadi orang yang lebih baik.
6. Kepada saudara Ahmad Sodrin Naja yang telah membantu dalam pngurusan perizinan di perusahaan developer ahsana property syariah untuk melakukan penelitian ini.
7. kepada semua pihak yang telah memberikan dorongan serta bantuan selama penyusunan tugas akhir skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu, penulis ucapakan terima kasih.

Semoga semua amal perbuatan baik mereka mendapat ridho dari Allah SWT, Amin. Penulis sangat menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu kritik dan saran sangat dibutuhkan guna menyempurnakan skripsi ini. Akhirnya harapan peneliti mudah-mudahan apa yang tersirat di dalam skripsi ini bisa bermanfaat bagi semua pihak.

Penulis

Ahmad Imam Mahfudz Thohari
NIM: 1505026050

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
DEKLARASI	vi
TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Tinjauan Pustaka	6
F. Metode Penelitian.....	9
G. Sistematika Penulisan.....	12
BAB II PEMBAHASAN UMUM TENTANG AKAD ISTISHNA’, PEMBIAYAAN, PROPERTY SYARIAH, DAN HUTANG	
A. Akad	14
1. Pengertian Akad.....	14
2. Rukun Akad	15
3. Syarat Umum Akad	16
B. Istishna’	18
1. Pengertian Istishna’	18
2. Dasar Hukum Istisna	19
3. Sifat Akad Istishna’	23
4. Perbedaan Istishna’ dan Salam.....	24

5. Skema Akad Istishna dalam Perbankan Syariah	27
6. Istishna' Paralel	27
7. Down Payment (DP) dalam Akad Istishna'	28
8. Pembatalan Akad Istishna'	29
9. Hikmah disyariatkan Istishna'	29
C. Pembiayaan	32
1. Pengertian Pembiayaan.....	32
2. Unsur-unsur Pembiayaan.....	34
3. Macam-macam Pembiayaan	35
D. Properti Syariah.....	36
1. Pengertian Properti Syariah	36
2. Ciri Khas Properti Syariah.....	39
E. Hutang	41
1. Pengertian Hutang.....	41
2. Dasar Hukum Hutang	42
3. Hal-hal yang Harus diperhatikan dalam Hutang.....	43
4. Prinsip Berhutang	44

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Perusahaan Developer Ahsana Property Syariah.....	46
B. Visi Misi dan Tujuan Developer Ahsana Property Syariah	47
1. Visi Developer Ahsana Property Syariah.....	47
2. Misi Developer Ahsana Property Syariah	47
3. Tujuan Developer Ahsana Property Syariah	47
C. Core Value (Tata Nilai Perusahaan)	47
D. Struktur Organisasi Developer Ahsana Property Syariah Tuban Jawa Timur	49
E. Produk Property di Developer Ahsana Property Syariah Tuban.....	54
F. Strategi Pemasaran di Developer Ahsana Property Syariah	55

**BAB IV ANALISIS IMPLEMENTASI AKAD ISTISHNA' DALAM
PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH DI DEVELOPER
AHSANA PROPERTI SYARIAH TUBAN JAWA TIMUR**

A. Praktek jual beli rumah di perusahaan Developer Ahsana Properti Syariah Tuban Jawa Timur	60
B. Penyelesaian Masalah Yang Ada Dalam Pembiayaan Kepemilikan Rumah Pada Perusahaan Developer Ahsana Properti Syariah Tuban Jawa Timur	69

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	74
B. Saran	75

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Setiap insan manusia pasti menginginkan hidup yang layak, jenis kebutuhan manusia dibagi tiga macam sandang (pakaian), pangan (makanan) dan papan (tempat tinggal), tiga kebutuhan tersebut merupakan kebutuhan primer setiap manusia yang wajib terpenuhi. Diantara ketiga kebutuhan primer tersebut yang perlu diperhatikan adalah tempat tinggal atau rumah. Rumah sering dijadikan manusia sebagai tempat untuk berlindung, berteduh, berkumpul dan beristirahat. Selain itu rumah juga dapat menjadi sarana untuk membentuk karakter khususnya bagi anak-anak. Setiap orang mendambakan lingkungan rumah yang aman dan nyaman serta lokasi yang bagus (strategis).

Kebutuhan terhadap tempat tinggal seiring zaman semakin tinggi sebagai akibat dari pesatnya pertumbuhan populasi manusia. Pada bulan November 2017, data pertumbuhan penduduk di Negara Indonesia mencapai angka 1,36%.¹ Sehingga menyebabkan kebutuhan rumah meningkat dari tahun ke tahun. Meningkatnya kebutuhan rumah tersebut juga berimbas terhadap harga rumah itu sendiri dan hal ini menyebabkan permasalahan bagi masyarakat yang ingin memiliki rumah karena tidak diimbangi dengan dengan naiknya pendapatan masyarakat.

Banyaknya kebutuhan masyarakat terhadap hunian atau rumah mengakibatkan banyaknya pengusaha yang terjun bergelut dalam bisnis properti seperti ini, pengusaha tersebut atau yang biasanya disebut sebagai developer properti melakukan kerjasama dengan pihak terkait seperti bank dalam hal pengadaan rumah dengan membuat program KPR (Kredit Pemilikan Rumah). Skema seperti ini membuat banyak masyarakat yang tertarik dan memilih skema tersebut. Skema ini pada awalnya menjadi produk dari bank konvensional yang

¹ Badan Pusat Statistik, “*Laju Pertumbuhan Penduduk per Tahun*”, www.bps.go.id, diakses pada 03 Desember 2019

memberikan angsuran pembayarannya menggunakan jumlah *margin* yang tidak *flat* karena menjadi bergantung pada suku bunga yang berlaku saat itu.

Perkembangan bisnis Islam (syari'ah) kini kian marak dan menjamur di Indonesia. Salah satu pendorongnya adalah karena adanya kesadaran masyarakat yang mayoritas Muslim untuk menggunakan dan memanfaatkan produk-produk (barang maupun jasa) yang *halāl* dan *tayyib*. Maka peran produsen atau perusahaan-perusahaan bisnis berbasis syari'ah menjadi sebuah alternatif yang cukup menjanjikan.² Hal tersebut menimbulkan trend karakteristik ekonomi yang lebih syariat. Yang ditandai dengan berdirinya BMT, perbankan Syariah, *tafakul* yang merupakan model asuransi syariah, hotel dan properti syariah dan produk-produk lain yang memberikan inovasi pada produknya agar menjadi produk yang berkarakter syariah.³

Hasrat masyarakat untuk mengonsumsi produk syariah semakin hari semakin meningkat, oleh sebab itu kini berkembang bisnis properti yang menggunakan konsep syariah dengan tanpa perantara bank. Tujuan dari konsep tersebut adalah untuk memberikan kemudahan masyarakat yang beragama Islam dan terutama bagi masyarakat umum untuk lebih mudah dalam memahami karakteristik sistem jual beli syariah dalam membeli rumah tanpa perantara bank.

“Properti syariah adalah rumah atau bangunan yang dibangun dengan konsep syariah atau sesuai dengan syariat Islam dimulai dari bentuk rumah, desain rumah, fasilitas dan lingkungan rumahnya.⁴ Diharapkan dengan adanya bisnis properti yang berkonsep syariah ini dapat memenuhi keinginan masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan akan hunian ataupun sebagai sarana investasi tanpa proses administrasi yang rumit dan bebas dari bank”.

Pembiayaan adalah kegiatan dimana bank syariah memberikan dana kepada pihak selain bank sesuai dengan prinsip syariah. “Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana

² Choirul Huda, Model Pengelolaan Bisnis Syari'ah: Studi Kasus Lembaga Pengembangan Usaha Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung Semarang, *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, Vol. 24 No. 1, Mei 2016, h. 166

³ Ismail Nawawi, Etika Bisnis Islam: *Teori dan Pengantar Praktek dalam Kehidupan Bisnis Komuditas dan Jasa*, (Sidoarjo: CV. Dwiputra Pustaka Jaya, 2014), h 218

⁴ <http://rumahsyari123.com/> diakses 20 Desember 2019

kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapatkan kepercayaan diri pemberi pembiayaan sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan”.⁵

Jika KPR atau rencana pembiayaan perumahan Islamic Bank biasanya biasanya melibatkan tiga pihak dalam kontrak, di mana pengembang adalah produsen rumah, pelanggan adalah pihak yang memesan rumah, dan bank adalah perantara, maka ini terkait dengan pengembang real estat Syariah Opsi pembiayaan perumahan berbeda, yaitu “pada skema akadnya mereka hanya melibatkan dua pihak yaitu pihak developer dan konsumen saja”.

Jenis-jenis kontrak pembiayaan kepemilikan rumah yang digunakan oleh industri perbankan Islam meliputi Musyarakah Muttanaqisah, Murabahah, dan Ijarah Muntahiyah Bit-tamlik. “Sedangkan untuk akad yang paling sering digunakan oleh Developer Properti Syariah dalam akad jual beli rumah adalah akad *Istishna'*. Akad *Istishna'* yaitu akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara (pembeli, *mustashni'*) dengan penjual (pembuat, *shani'*)”. Berbeda dengan *bay' murabahah* dan *salam* yang sudah ada barangnya, untuk akad *bay' Istishna'* barang membutuhkan proses pembuatan terlebih dahulu. Pembayaran *bay' Istishna'* dapat dilakukan secara tangguh yaitu pembayaran yang dilakukan tidak pada saat barang diserahkan kepada pembeli tetapi pembayaran dilakukan secara berangsur atau sekaligus pada saat tertentu.⁶

Dalam penelitian sebelumnya menggunakan akad murabahah dalam transaksi jual beli rumah yang diterapkan oleh Bank Danamon Syariah Kantor Cabang Solo yang disandarkan dengan aturan Fatwa DSN MUI Indonesia No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah dan Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bagi Bank

⁵ Ismail, “Perbankan Syariah”, Jakarta: Kenacana Prenada Media Group, 2011 h 105-106

⁶ Dwi Suwiknyo, *Bisnis Online Syariah*, (Yogyakarta: TrustMedia, 2009) h 48

yang melaksanakan Kegiatan Usaha berdasarkan Prinsip Syariah. Pada penelitian ini juga, hambatan yang sering terjadi adalah cedera janji yaitu keterlambatan pembayaran oleh nasabah. Upaya penyelesaian perselisihan pada penelitian ini adalah dengan jalan perdamaian. Pertama, akan diingatkan melalui telepon. Kedua, pihak bank menemui nasabah untuk mencari jalan keluar. Ketiga, memberikan surat peringatan, maksimal 3 kali. Keempat, melakukan somasi atau penyelesaian melalui balai lelang swasta. Jika nasabah dirasa tidak kooperatif maka penyelesaian diserahkan pada Pengadilan Negeri.⁷

“Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) juga telah menetapkan fatwa untuk menerapkan prinsip-prinsip syariah di bidang muamalah, khususnya dalam kegiatan perekonomian. Dalam hal ini jual beli dengan akad *Istishna*’ juga telah diatur oleh Majelis Ulama Indonesia dalam fatwanya, yaitu fatwa Nomor 06/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Akad *Istishna*”.

Pengembang real estat syariah tidak menggunakan layanan perbankan untuk transaksi dan kontrak saat membeli dan menjual rumah, tetapi menggunakan kontrak dan transaksi seperti bank syariah, yaitu, tanpa denda, penyitaan, dan asuransi. Selain itu, karena mereka tidak menggunakan bank sebagai perantara, pengembang real estat Syariah tidak akan menggunakan cek BI ketika mengajukan aplikasi untuk pembelian rumah. Kontrak *Istishna* dapat digunakan sebagai solusi alternatif bagi komunitas Muslim yang ingin memenuhi kebutuhan perumahan berdasarkan ajaran Islam, dan kondisinya tidak rumit, yang membuatnya lebih mudah bagi orang-orang kelas menengah dan bawah yang ingin memiliki rumah atau perumahan.

Salah satu *tagline* Developer Properti Syariah yang memberi kemudahan adalah tanpa sita, yaitu Hak-hak kepemilikan Rumah 100% milik pembeli. Kewajiban penghuni adalah melunasi cicilan pembayarannya saja. Bila terjadi keterlambatan cicilan, maka pembeli wajib menggabungkannya di bulan berikutnya, dan developer dilarang memberikan hukuman/pinalti atas keterlambatan tersebut, atau jika sudah tidak sanggup membayar cicilan lagi akan

⁷ Detty Kristiana Widayat, “Pelaksanaan Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Pembelian Rumah (PPR) Di Bank Danamon Syariah Kantor Cabang Solo” (Skripsi—Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2018), 98.

dimusyawarahkan bersama. Jadi pada dasarnya Developer Properti Syariah sangat tidak memberatkan konsumen atau pembeli.⁸

Perusahaan Developer Properti Syariah yang menggunakan alur jual beli *Istishna'* adalah “Developer Ahsana Properti Syariah yang memiliki *tagline* tanpa riba, tanpa jaminan, tanpa sita, dan tanpa akad bermasalah. Perusahaan ini sudah berdiri selama lima tahun dan telah menerapkan akad *Istishna'* sejak awal berdiri hingga saat ini. Developer Ahsana Properti Syariah memiliki kantor pusat di Surabaya. Sedangkan untuk wilayah Jawa Timur sendiri proyeknya sudah tersebar di sembilan kota yaitu Surabaya, Gresik, Tuban, Ngawi, Mojokerto, Malang, Kediri, Madiun, dan Jember dengan total proyek ada dua puluh lima titik”.⁹

Tuban merupakan salah satu kota di mana proyek pengembangan Pengembang Properti Syariah Ahsana berkembang pesat. Kota ini sudah memiliki lima lokasi proyek. Dimana pada setiap proyek perumahan Developer Ahsana Properti Syariah rata-rata sudah hampir penuh oleh penghuni karena sudah habis terjual.

Sejak awal berdiri Developer Ahsana Properti Syariah Tuban sudah menerapkan akad jual beli secara *Istishna'*. Sejauh ini, pengembang Properti Ahsana Syariah Tuban telah meningkatkan transaksi dan layanan mereka sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Mereka dapat dipercaya karena proyek-proyek ini telah diproses dan diperluas di Jawa Timur.

Dari latar belakang di atas pada akad *Istishna'* yang digunakan oleh Developer Ahsana Properti Syariah Tuban dalam transaksinya apakah memiliki perbedaan dengan akad pembiayaan rumah pada perbankan syariah dan bagaimana sikap Developer Ahsana Properti Syariah dalam menghadapi konsumen yang bermasalah dalam pembayaran *termin* pembayaran, sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**ANALISIS IMPLEMENTASI AKAD ISTISHNA' DALAM PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH (Study Kasus Developer Ahsana Properti Syariah Tuban Jawa Timur)**”.

⁸ <http://rumahsyari123.com/> diakses 20 Desember 2019

⁹ <https://ahsanaproperty.com/proyek/>, diakses pada 27 April 2019

B. RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana implementasi akad *istishna'* pada praktek jual beli rumah di perusahaan Developer Ahsana Properti Syariah Tuban Jawa Timur?
2. Bagaimana penyelesaian masalah yang ada dalam pembiayaan kepemilikan rumah dengan akad *ishtishna'* pada perusahaan Developer Ahsana Properti Syariah Tuban Jawa Timur?

C. TUJUAN PENELITIAN

Adapun tujuan dari penelitian ini didasarkan pada rumusan masalah di atas, yaitu:

1. Untuk memahami dan mengeti mengenai implementasi akad *Istishna'* pada praktek jual beli rumah pada perusahaan Developer Ahsana Properti Syariah Tuban.
2. Untuk memahami dan menganalisis penyelesaian masalah yang ada dalam pembiayaan kepemilikan rumah dengan akad *ishtishna'* pada perusahaan Developer Ahsana Properti Syariah Tuban Jawa Timur.

D. MANFAAT PENELITIAN

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoretis
 - a. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman baru bagi penulis di bidang properti hukum Islam.
 - b. Bagi jurusan/fakultas

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi untuk literatur lain untuk penelitian lebih lanjut, terutama Program studi Ekonomi Syariah mengenai transaksi pembelian dan penjualan rumah pada Developer Properti Syariah.
2. Kegunaan Praktis
 - a. Bagi perusahaan

Hasil penelitian bagi perusahaan adalah sarana evaluasi dan bimbingan, sehingga perusahaan selalu mempertahankan aspek-aspek hukum Syariah yang telah diterapkan, dan berfungsi sebagai referensi agar selalu meningkatkan kualitas dan kinerja perusahaan di masa depan.

b. Bagi masyarakat

Diharapkan bahwa penelitian ini akan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan umum tentang properti Syariah kepada publik sehingga dapat digunakan sebagai parameter untuk memilih tempat tinggal berkonsep Syariah yang berkualitas tinggi.

E. TINJAUAN PUSTAKA

1. Syafi' Hidayat (2016) dengan judul "Implementasi akad *Istishna'* dalam jual beli mebel tinjauan madzab Syafi'i dan madhab Hanafi (studi kasus di UD CIPTA INDAH Desa Bendo Kecamatan Ponggok Kabupaten Blitar). Tujuan dari penelitian ini adalah analisis implementasi akad *Istishna'* dalam jual beli mebel. Hasil dari penelitian ini adalah pertama implementasi akad *Istishna'* dalam jual beli pemesanan mebel di UD Cipta Indah ini sesuai dengan kajian teori akad *Istishna'*, yaitu ketentuan barang yang dipesan jelas bentuk, kadar, dan informasinya. Untuk metode pembayarannya juga sesuai dengan akad *Istishna'* yaitu diperbolehkan membayar dimuka, ditengah ataupun diakhir saat barang yang dipesan siap untuk diterima oleh pembeli. Jangka waktu pembayaran yang tidak ditentukan sudah sesuai dengan akad *Istishna'* dimana tidak adanya pembatasan waktu dan tidak adanya bunga yang mengandung unsur riba. Kedua, mengenai adanya praktek akad *Istishna'* yang ada di UD Cipta Indah teori yang digunakan sesuai dengan mazhab Hanafi. Dimana ketentuan tentang pembayaran dan

ketentuan barang yang dibuat sudah selaras dengan praktek akad *Istishna'* yang dipaparkan dari mazhab Hanafi".¹⁰

2. Erdi Marduwira (2010) dengan judul "Akad *Istishna'* Dalam Pembiayaan Rumah Pada Bank Syariah Mandiri. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis mekanisme akad *Istishna'* pada pembiayaan rumah KPRS di Bank Syariah Mandiri, mengetahui mengenai apa saja faktor penyebab pembiayaan bermasalah serta cara penyelesaian pembiayaan bermasalah. Hasil dari penelitian ini adalah pembiayaan akad dengan menggunakan akad *Istishna'* pada Bank Syariah Mandiri untuk nasabah sesuai dengan pedoman baku yang berlaku mengenai akad pembiayaan *Istishna'* pada Bank Syariah Mandiri. Penyebab pembiayaan bermasalah pada akad *Istishna'* ada 2 faktor yakni faktor dari dalam dan faktor dari luar. Pemecahan masalah untuk pembiayaan yang bermasalah pada Bank Syariah Mandiri melalui beberapa tahapan yaitu: *reschedulling*, pembinaan, *collection*, pengurangan tunggakan pokok, eksekusi jaminan, dan hapus buku".¹¹
3. Detty Kristiana Hidayat (2008) dengan judul "Pelaksanaan Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Pembelian Rumah PPR di Bank Danamon Syariah Kantor Cabang Solo. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui mengenai pelaksanaan akad murabahah dalam Pembiayaan Pembelian Rumah Syariah pada bank syariah, menganalisis apa saja hambatan dalam pelaksanaannya serta bagaimana upaya penyelesaian terhadap hambatan tersebut. Hasil dari penelitian tersebut adalah pelaksanaan akad yang murabahah yang diterapkan oleh Bank Danamon Syariah Kantor Cabang Solo dalam Pembiayaan Rumah sedikit banyak telah sesuai dengan aturan dalam Fatwa DSN MUI Indonesia No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah dan Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bagi Bank yang melaksanakan

¹⁰ Syafi' Hidayat, "*Implementasi akad Istishna' dalam jual beli mebel tinjauan madzab Syafi'i dan madhab Hanafi (studi kasus di UD CIPTA INDAH Desa Bendo Kecamatan Ponggok Kabupaten Blitar)*". (malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2016)

¹¹ Erdi Marduwira, "*Akad Istishna' Dalam Pembiayaan Rumah Pada Bank Syariah Mandiri*", (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010)

Kegiatan Usaha berdasarkan Prinsip Syariah. Hambatan yang sering muncul adalah adanya cidera janji yang dilakukan oleh nasabah yaitu berupa keterlambatan pembayaran nasabah. Upaya pertama bank dalam menyelesaikan perselisihan adalah dengan jalan perdamaian. Pertama, akan diingatkan melalui telepon. Kedua, pihak bank menemui nasabah untuk mencari jalan keluar. Ketiga, memberikan surat peringatan, maksimal 3 kali. Keempat, melakukan somasi atau penyelesaian melalui balai lelang swasta. Jika nasabah dirasa tidak kooperatif maka penyelesaian diserahkan pada Pengadilan Negeri”.

4. Muhammad Rizki Hidayah, Kholil Nawawi dan Suyud Arif (2018) dengan judul “Analisis Implementasi Akad *Istishna* Pembiayaan Rumah : Studi Kasus Developer Properti Syariah Bogor. Tujuan dari penelitian ini adalah analisis mengenai pembiayaan rumah melalui akad *Istishna*’. Hasil dari penelitian ini adalah Developer Properti Syariah Abbi Garden menerapkan akad *Istishna*’ pada sistem pembiayaan rumahnya. Di dalam pengimplementasiannya tidak menerapkan suku bunga atau riba, tidak ada denda, tidak ada sita, dan tidak menjamin barang yang bukan milik pembeli.¹² Jaminannya berupa barang atau surat berharga contohnya surat tanah namun bukan surat tanah yang diangsur pada pihak developer. Dan jika tidak ada maka agunannya berupa surat tanah dan bangunan yang diangsur tersebut kemudian dititipkan pada notaris. Jika terjadi pembiayaan yang tidak lancar maka dilakukan dengan cara kekeluargaan, kemudian reschedule pembiayaan, dan jika mengalami gagal bayar maka pihak developer meminta pertanggung jawaban pembeli dengan mengeksekusi barang jaminan milik pembeli atau surat yang dititipkan pada notaris dengan sepengetahuan pembeli”.
5. Muh Ramli (2017), “Penerapan Akad *Istishna*’ Terhadap Sistem Pemasaran Industri Meubel Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Kawasan Pengrajin Meubel Di Antang Kota Makassar). Tujuan dari

¹² Muhammad Rizki Hidayah, “Analisis Implementasi Akad *Istishna* Pembiayaan Rumah: Studi Kasus Developer Properti Syariah Bogor”, *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 9 No. 1, (Mei 2018), h 10.

penelitian ini adalah analisis penerapan akad *Istishna'* dalam sistem pemasara industri meubel dalam perspektif ekonomi Islam. Hasil dari penelitian ini adalah sistem pemasaran di Kawasan Pengrajin Meubel Antang Kota Makassar dalam perencanaan dilatarbelakangi adanya kebutuhan pasar terhadap produk meubel yang didukung oleh bahan baku yang memadai. Saluran pemasaran menggunakan *direct selling* dan menerapkan *marketing mix*. Penerapan akad *Istishna'* pada Kawasan Pengrajin Meubel di Antang Kota Makassar sudah sesuai dengan prinsip prinsip jual beli *Istishna'*, cara pembelian, pembayaran sesuai dengan tata cara pembelian dan pembayaran dalam akad *Istishna'*. Strategi pemasaran dalam *target market* tidak melakukan segmentasi pasar namun tetap memperhatikan *marketing mix* serta melakukan inovasi-inovasi dalam pembuatan produk”.¹³

F. METODE PENELITIAN

1. Jenis penelitian

Metode kualitatif digunakan dalam penelitian ini, metode kualitatif adalah “penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada berdasarkan data-data dengan cara menyajikan data, menganalisis data dan menginterpretasikannya. Selanjutnya, jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif yaitu menunjukkan jika tujuan penelitian adalah memberikan penjelasan secara terperinci serta mendalam mengenai suatu masalah sosial yang dapat dijadikan sebagai objek penelitian”.¹⁴

2. Sumber data dan jenis penelitian

Adapun sumber data dalam penelitian ini ialah sebagai berikut:

a. Sumber data primer

¹³ Muh Ramli “Penerapan Akad *Istishna'* Terhadap Sistem Pemasaran Industri Meubel Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Kawasan Pengrajin Meubel Di Antang Kota Makassar). (Makassar: UIN Alauddin, 2017)

¹⁴ Suharsini Arikuno, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rhineka Cipta, 2010), h 3.

Sumber data utama adalah data yang dikumpulkan oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau lokasi objek penelitian. Sumber data primer didapat melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi mengenai analisis akad jual beli *Istishna'* pada Developer Ahsana Properti Syariah Tuban.

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder mendukung peneliti untuk memperoleh data secara tidak langsung melalui media perantara (seperti buku, jurnal, situs web, dan artikel terpercaya).

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu menunjukkan apabila tujuan penelitian ini adalah untuk memberikan penjelasan rinci dan mendalam tentang masalah sosial yang dapat digunakan sebagai objek penelitian.

3. Teknik pengumpulan data

Dalam penelitian kualitatif, metode yang digunakan oleh peneliti untuk memperoleh dan mengumpulkan data harus jelas, spesifik, dan mendalam. Teknik-teknik berikut dapat digunakan untuk pengumpulan data dalam penelitian kualitatif:

- a. Observasi yaitu “suatu kegiatan yang dilakukan untuk memahami dan mendapatkan suatu informasi terhadap suatu objek yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian. Observasi dalam konteks penelitian ini difokuskan oleh peneliti untuk mengumpulkan data dan mendapatkan sumber informasi dari data primer dengan mengoptimalkan pengamatan peneliti”.¹⁵ Observasi dilakukan pada kantor Developer Ahsana Properti Syariah yang berada di Tuban.
- b. Wawancara, ”teknik ini merupakan suatu kegiatan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengajukan pertanyaan pada narasumber atau informan untuk mendapatkan informasi yang mendalam. Wawancara digunakan untuk menggali lebih dalam data

¹⁵ Rully Indrawan dan R. Poppy Yaniawati, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Campuran untuk Manajemen, Pembangunan, dan Pendidikan*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2017), h 134

yang diperoleh dari observasi”.¹⁶ Oleh karena itu, peneliti di sini akan langsung mengajukan beberapa pertanyaan kepada orang-orang yang perlu dikonsultasikan, yaitu para manajer dan pembeli rumah pada Developer Ahsana Properti Syariah Tuban.

- c. Studi dokumentasi adalah “suatu teknik pengumpulan data yang secara tidak langsung ditujukan terhadap subjek penelitian, namun hasil tersebut berupa suatu dokumen. Dari teknik tersebut peneliti mendapatkan informasi berupa data tertulis yang dapat dijadikan sumber pendukung agar data tersebut teruji tingkat keabsahannya.¹⁷ Pengumpulan data dilakukan oleh peneliti dengan cara menelaah dokumen-dokumen yang berkaitan dengan analisis jual beli kepemilikan rumah syariah pada Developer Ahsana Properti Syariah Tuban”.

4. Teknik analisis data

Metode deskripsi kualitatif akan digunakan untuk menganalisis data akurat yang ditemukan di lapangan dan interpretasinya, yaitu “analisis yang berangkat dari sebuah data yang kemudian akan ditinjau dengan berbagai teori yang ada dan hasil yang didapatkan akan dideskripsikan berupa kata-kata tertulis atau lisan dari perilaku yang telah diamati oleh peneliti di tempat penelitian. Tujuan dari metode ini adalah untuk membuat deskripsi atau gambaran mengenai objek penelitian secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki”.

Alasan mengapa peneliti menggunakan teknik ini adalah karena peneliti berharap untuk mempelajari fenomena sosial yang terjadi secara alami lebih dalam, sehingga apakah data yang diperoleh di bidang ini konsisten dengan kejadian yang sebenarnya. Data tersebut kemudian diproses dan dianalisis dengan cara berpikir induktif, yang berarti cara berpikir berdasarkan fakta spesifik, dan kemudian penelitian, analisis, dan

¹⁶ *Ibid.* h. 136.

¹⁷ *Ibid.* h. 139.

ringkasan sehingga solusi atau solusi dari masalah biasanya dapat diterapkan.

G. SISTEMATIKA PENULISAN

Sistematis penulisan penelitian ini dibagi menjadi lima bab, yang masing-masing memiliki sub-bab pembahasan, sehingga memudahkan pembaca untuk membaca hasil penelitian

BAB I PENDAHULUAN

“Bab ini berisi mengenai latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, metode penelitian, dan sistematika pembahasan”.

BAB II KERANGKA TEORI

“Bab ini berisi landasan teori yang mendukung dan relevan baik dari buku atau sumber literatur lainnya yang sesuai dalam penelitian ini. Terdapat uraian mengenai teori akad jual beli *Istishna*’, landasan hukum operasional, serta properti syariah”.

BAB III GAMBARAN UMUM OBYEK DAN HASIL PENELITIAN

“Bab ini merupakan deskripsi data yang berkaitan dengan gambaran umum tentang objek yang akan diteliti, yaitu mengenai Developer Ahsana Properti Syariah baik sejarah berdirinya perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi, keberadaan lokasi proyek Developer Ahsana Properti Syariah serta gambaran umum mengenai skema akad jual beli *Istishna*’ pada Developer Ahsana Properti Syariah Tuban”.

BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN

“Bab ini berisikan analisis hasil dari penelitian, yakni mengenai skema akad jual beli *Istishna*’ yang digunakan, serta tindakan yang dilakukan oleh Developer ketika ada masalah dalam pembayaran cicilan kepemilikan rumah pada akad *Istishna*’ yang digunakan sebagai transaksi jual beli pada Developer Ahsana Properti Syariah Tuban”.

BAB V PENUTUP

“Bab ini merupakan bagian akhir dari sistematika penulisan penelitian ini yaitu berisi kesimpulan dari penelitian serta kritik dan saran bagi Developer Ahsana Properti Syariah Tuban terkait permasalahan yang diangkat sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan strategi dalam pengembangan serta kemajuan terhadap objek yang diteliti”.

BAB II

PEMBAHASAN UMUM TENTANG AKAD ISTISHNA', PEMBIAYAAN, PROPERTY SYARIAH, DAN HUTANG

A. AKAD

1. PENGERTIAN AKAD

Definisi Akad dalam Bahasa arab *al-'aqdu* yang merupakan jama' dari *al-'uqud*, yang mempunyai arti "ikatan atau yang mengikat (*ar-rabth*)". *Al-'aqdu* adalah *Ar-rabthu wa al-ikhaam wa at-taqwiyah* (mengikat, menetapkan, menguatkan) dalam kamus Misbaah al-Muniir dinyatakan '*Aqadtu al-habla 'aqd (an) fa (i) n' aqada* "aku mengikat tali dengan satu ikatan sehingga menjadi terikat". *Al-Uqdah* adalah apa yang diikat dan dikuatkan. Jadi *Aqdu* mempunyai arti *al-istiisyaq* "mengikat kepercayaan" dan *As-syadd*"penguatan".¹⁸ Hal ini tidak akan terjadi apabila tidak ada dua pihak yang berakad.

Al-'aqdu secara istilah adalah hubungan antara ijab dan kabul yang dibenarkan syariah, yang memunculkan implikasi pada objeknya. Ijab adalah ucapan pertama yang keluar dari salah satu pihak sebagai ungkapan dari ketegasan kehendaknya dalam melangsungkan akad, baik dengan perkataan "Aku menjual (*Bi'tu*)" atau "Aku membeli (*Isytaraytu*)". Kabul adalah apa yang keluar dari pihak kedua setelah adanya ijab yang mengungkapkan persetujuan terhadap ijab. Salah satu pihak dinyatakan telah melakukan suatu ikatan apabila Ijab dan kabul telah dilaksanakan sesuai dengan syarat syar'inya.¹⁹

Berdasarkan pemahaman diatas, dapat disimpulkan bahwa kontrak adalah penawaran yang diungkapkan oleh satu pihak ke kontrak, sementara pihak lain menerima tawaran tersebut, dan penawaran berlaku sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

¹⁸ Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, Padang: Akademia, 2012, h 30

¹⁹ *Ibid.*

Dasar hukum di lakukannya akad dalam Al-Qur'an adalah surah Al-Maidah ayat 1 sebagai berikut :²⁰

"يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُنْتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُجْلَىٰ الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ" – ١

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji. Hewan ternak dihalalkan bagimu, kecuali yang akan disebutkan kepadamu, dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berihram (haji atau umrah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan yang Dia kehendaki”. (Al-maidah:1)

Semua perjanjian (transaksi) yang disimpulkan oleh dua atau lebih pihak tidak boleh menyimpang dan harus sesuai dengan ajaran Islam. Tidak boleh ada perjanjian untuk menipu orang lain, barang terlarang, dan perjanjian untuk membunuh seseorang.²¹

2. RUKUN AKAD

Rukun akad ada tiga, yaitu:²²

- a. Dua pihak yang berakad (*al-‘aqidain*) yaitu: “dua pihak dalam akad yang tanpa keduanya tidak akan terjadi suatu akad”.
- b. Objek akad (*mahal al-‘aqd*) yaitu: “suatu objek yang dijadikan akad”.
- c. Redaksi akad (*shighat al-‘aqdi*) yaitu: “dua belah pihak yang sedang melakukan ucapan timbal balik yang menunjukkan suatu kesepakatan. Lafaz shighat haruslah memberikan makna kepastian dengan maksud tidak ada keraguan didalamnya dan tidak ada pula penundaan. Redaksi ijab dan kabul adalah redaksi kata kerja lampau (*madhi*), seperti *bi’tu* “aku menjual” dan *qabiltu* “aku menerima”, akan tetapi apabila akad tersebut menggunakan redaksi *mudhari* (kata kerja kekinian), dengan maksud sekarang, maka jual beli itu terakadkan. Jual beli juga sah

²⁰ <https://quran.kemenag.go.id/index.php/sura/5> diakses pada 23 Desember 2019

²¹ Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Ed. 1, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2003, cet. Pertama, h 103

²² Salman, *Akuntansi ...*,h 31

apabila menggunakan tulisan atau pelabelan harga yang kemudian harganya diserahkan kepada penjual dengan sukarela”.

3. SYARAT UMUM AKAD

Para ‘ulama fiqh menetapkan bahwa beberapa kondisi umum harus dipenuhi dalam akad, selain dari itu setiap akad juga memiliki persyaratan khusus. Akad jual beli memiliki syarat-syarat tersendiri, berikut ini yang merupakan syarat-syarat suatu akad adalah:²³

- a. Pihak-pihak yang melakukan akad merupakan seorang *mukallaf* (seorang muslim yang sudah dapat dikenai hukum). Apabila belum mampu, harus dilakukan oleh walinya. Oleh karena itu suatu akad yang dilakukan oleh orang yang kurang waras atau anak kecil yang belum *mukallaf* secara langsung hukumnya tidak sah.
- b. Obyek akad itu, diakui oleh syara’. Obyek akad harus memenuhi syarat:
 - 1) Berupa harta.
 - 2) Dimiliki seseorang
 - 3) Mempunyai nilai harta menurut syara’

Oleh sebab itu, harta yang tidak bernilai menurut syara’ tidak sah seperti khamar (minuman keras). Selain itu, mayoritas ulama kecuali ulama Mazhab Hanafi mengatakan, bahwa barang najis seperti anjing, babi, bangkai dan darah tidak bisa dijadikan obyek akad, karena barang tersebut tidak bernilai menurut syara’.

Menurut Mustafa az-Zarqa’ “harta wakaf tidak dapat dijadikan sebagai obyek akad. Sebab harta wakaf tidak merupakan harta yang dimiliki seseorang”, melainkan hak milik bersama kaum muslimin. Dengan demikian, harta wakaf tidak sah apabila dijadikan obyek akad. Mustafa az-Zarqa’ “sewa-menyewa harta wakaf diperbolehkan, karena harta wakaf itu tidak berpindah tangan secara penuh kepada pihak penyewa”.

²³ Ali, *Berbagai...*, h 105-108

Obyek akad memiliki syarat harus ada dan dapat diserahkan ketika akad berlangsung, karena transaksi sesuatu yang belum ada dan tidak mampu diserahkan ketika akad, maka hukumnya tidak sah. Contohnya: menjual mangga yang belum berbuah, menjual ikan yang masih dalam sungai.

Menurut ahli fiqih, ketentuan tersebut tidak berlaku dalam *'aqd salam*, *Istishna'*, dan *musaaqah* “transaksi antara pemilik kebun dan pengelolanya”. Pengecualian ini didasarkan, “bahwa akad-akad semacam itu dibutuhkan dan telah menjadi adat kebiasaan yang dilakukan oleh masyarakat”.

- c. Akad itu tidak dilarang dalam al-qur'an dan syara'. Atas dasar ini, “seseorang wali (pemelihara anak kecil), tidak dibenarkan apabila menghibahkan harta anak kecil tersebut. Seharusnya harta anak kecil itu dikembangkan, dipelihara dan tidak diserahkan kepada seseorang tanpa adanya suatu imbalan (hibah). Apabila terjadi akad, maka akad itu batal menurut syara'”.
- d. Akad yang dilakukan ini memenuhi syarat-syarat khusus dengan akad yang bersangkutan, disamping harus memenuhi syarat-syarat umum. Syarat-syarat khusus, misalnya : syarat jual beli berbeda dengan syarat sewa-menyewa dan gadai.
- e. Akad itu bermanfaat. sebagai contoh “ketika seorang suami melakukan akad dengan istrinya, bahwa suami akan memberi upah kepada istrinya dalam urusan rumah tangga”. Akad seperti ini batal, karena istri memang berkewajiban mengurus rumah.
- f. Ijab tetap utuh sampai terjadi kabul. Sebagai contoh “ketika dua orang pedagang dari dua daerah yang berbeda, melakukan transaksi dagang dengan surat (tulisan), pembeli melakukan ijab melalui surat yang memerlukan waktu beberapa hari. Sebelum surat itu sampai kepada penjual, pembeli telah wafat atau hilang ingatan (gila)”. Transaksi seperti ini menjadi batal, karena salah satu pihak telah meninggal atau gila (tidak bisa lagi bertindak atas nama hukum).

- g. Ijab dan kabul dilakukan dalam satu majelis, yaitu “suatu keadaan yang menggambarkan suatu proses transaksi. Menurut Mustafa az-Zarqa’, majelis itu dapat berwujud tempat dilangsungkan akad dan dapat berwujud keadaan selama proses berlangsungnya akad, sekalipun tidak pada satu tempat”.
- h. Tujuan akad itu harus jelas dan diakui oleh syara. Sebagai contoh ketika jual beli, sudah jelas bahwa tujuan transaksi jual beli adalah untuk memindahkan hak-milik penjual kepada pembeli dengan imbalan. Begitu juga dengan akad-akad lainnya. contoh “jual beli yang tidak diakui syara’ adalah menjual anggur kepada pabrik pengelola minuman keras”.

B. ISTISHNA’

1. Pengertian *Istishna’*

Istishna’ secara *etimologis* berarti “meminta membuat sesuatu, mempunyai arti permintaan kepada seorang pembuat untuk mengerjakan sesuatu”. Tetapi secara *terminologis*, *Istishna’* adalah “transaksi atas barang yang diperjualbelikan dalam tanggungan dengan syarat dikerjakan”.²⁴ Objek dari akad ini adalah barang yang wajib dikerjakan dan pekerjaan dalam pembuatan barang.

Menurut ulama Hanafiyah, *Istishna’* merupakan “sebuah akad untuk sesuatu yang bertanggung dengan syarat mengerjakannya. Kalangan Asy-Syafi’iyah mengaitkan akad *Istishna’* dengan akad *salam* yakni suatu barang yang diserahkan kepada orang lain dengan cara membuatnya”.²⁵

Istilah "*Istishna*" mirip dengan *salam*, tetapi digunakan untuk barang non-komoditas atau barang yang dihasilkan dari pembuatan, *manufaktur*, atau konstruksi pesanan. Metode pembayaran akad ini tidak dibayar di muka, tetapi dapat dibayar dengan mencicil atau sesuai dengan progres

²⁴ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Prenamedia Grup, 2012), h 124.

²⁵ Muhammad Yazid, *Hukum Ekonomi Islam : Fiqh Muamalah*, (Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014), h 59.

pesanan, atau bahkan ditangguhkan sesuai dengan perjanjian pihak yang menandatangani kontrak.²⁶

Berdasarkan beberapa pengertian tersebut, *Istishna'* merupakan kontrak yang terjadi antara pemesan dengan pembuat barang. Isi kontrak tersebut pembuat barang mendapatkan pesanan dari pembeli, kemudian pembuat barang tersebut berusaha untuk membuatkan barang yang dipesan oleh pembeli sesuai dengan kesepakatan pada saat akad. Pihak yang berakad telah bersepakat tentang harga dan metode pembayarannya baik yang dilakukan dimuka, cicilan, ataukah ditangguhkan sampai suatu waktu di masa yang akan datang.²⁷

Menurut ulama Syafi'iyah, *ba'i istishna* adalah bagian yang khusus dari akad *ba'i as-salam*. Namun dalam prakteknya, *Istishna'* biasanya dipergunakan dalam bidang manufaktur. Oleh itu, ketentuan *ba'i istishna* mengikuti atau sama dengan ketentuan akad *ba'i assalam*.²⁸

2. Dasar Hukum *Istishna'*

Secara harfiah, dasar hukum untuk "*Istishna*" tidak ada. Berbicara secara logis, "*Istishna*" tidak diperbolehkan, karena objek kontrak tidak ada atau objek penjualan. Para ahli Hanafiah *Istishna* mengatakan: "Alasan mengapa hal itu dapat didasarkan pada *istihsan* adalah karena kontrak telah dilaksanakan oleh masyarakat sejak waktu yang lama, dan tidak ada yang membantahnya, sehingga undang-undang lisensi dapat diklasifikasikan sebagai *ijma*".

Menurut madhab Maliki, Syafi'i, dan Hanbali, "akad *Istishna'* dibolehkan atas dasar akad salam dan kebiasaan manusia". Syarat-syarat dalam akad salam juga berlaku untuk akad *Istishna'*. Salah satu syarat dari akad salam yang berlaku untuk akad *istishna'* adalah penyerahan seluruh

²⁶ FORDEBI, ADESy, *Ekonomi dan Bisnis Islam*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), h 36.

²⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*, (Jakarta: Tazkia Institut, 1999), h 173.

²⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h 113.

harga di dalam akad. Seperti halnya dalam akad salam, menurut Syafi'iyah, *Istishna'* hukumnya sah, baik masa penyerahan barang yang dipesan ditentukan atau tidak, termasuk apabila diserahkan secara tunai.²⁹

a. Al-Qur'an

Surah Al-Baqarah ayat 275:³⁰

"الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَخْبِطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ
مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ
النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ - ٢٧٥"

Artinya:

"Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya". (Al-Baqarah:275)

b. Hadits

Dasar hukum para ulama memperbolehkan jual beli *Istishna'* disyariatkan berdasarkan hadits Nabi Muhammad saw bahwa beliau pernah minta dibuatkan stempel yang berbentuk cincin sebagaimana yang diriwayatkan Muslim, sebagai berikut:

"عَنْ أَنَسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ نَبِيَّ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كَانَ أَرَادَ أَنْ يَكْتُبَ
إِلَى الْعَجَمِ فَقِيلَ لَهُ إِنَّ الْعَجَمَ لَا يَقْبَلُونَ إِلَّا كِتَابًا عَلَيْهِ خَاتِمٌ. فَاصْطَنَعَ خَاتَمًا مِنْ
فِضَّةٍ. قَالَ كَأَنِّي أَنْظُرُ إِلَى بَيَاضِهِ فِي يَدِهِ". (رواه مسلم)

Artinya:

"Diriwayatkan dari sahabat Anas radhiallahu 'anhu, pada suatu hari Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam hendak menuliskan surat kepada seorang raja non arab, lalu dikabarkan kepada beliau: Sesungguhnya raja-raja non arab tidak sudi menerima surat yang

²⁹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2013), Cet.II, h 254

³⁰ <https://quran.kemenag.go.id/index.php/sura/2/275> diakses pada 23 Desember 2019

tidak distempel, maka beliau pun memesan agar ia dibautkan cincin stempel dari bahan perak. Anas menisahkan: *Seakan-akan sekarang ini aku dapat menyaksikan kemilau putih di tangan beliau.*” (Riwayat Muslim)

Perbuatan nabi Muhammad ini menjadi bukti nyata bahwa akad istishna' adalah akad yang dibolehkan.³¹

Landasan kedua yang menjadikan diperbolehkannya transaksi Istishna' adalah saat beliau ditawarkan seorang perempuan sebuah mimbar karena budaknya mempunyai keahlian membuat mimbar.

”أَنَّ امْرَأَةً قَالَتْ: يَا رَسُولَ اللَّهِ أَلَا أَجْعَلُ لَكَ شَيْئًا تَفْعُدُ عَلَيْهِ؟ فَإِنِّي لِي غَلَامًا نَجَارًا قَالَ: «إِن شِئْتَ» فَعَمِلَتِ الْمِنْبَرَ”

Artinya:

”*Sesungguhnya ada seorang wanita berkata: Wahai Rosulullah! tidaklah aku membuatkan sesuatu (mimbar) untuk kamu duduk di atasnya? Karena aku punya seorang budak yang berprofesi sebagai tukang kayu. Beliau menjawab: Jika kamu ingin (silahkan). Maka wanita itu kemudian membuatnya (maksudnya budak wanita itu)*”. [HR. Al-Bukhori : 449].³²

c. Ijma'

”وَيَجُوزُ اسْتِحْسَانًا؛ لِإِجْمَاعِ النَّاسِ عَلَى ذَلِكَ؛ لِأَنَّهُمْ يَعْمَلُونَ ذَلِكَ فِي سَائِرِ الْأَعْصَارِ مِنْ غَيْرِ نُكْرٍ، وَقَدْ قَالَ - عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ -: «لَا تَجْتَمِعُ أُمَّتِي عَلَى ضَلَالَةٍ» وَقَالَ - عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ -: «مَا رَأَى الْمُسْلِمُونَ حَسَنًا؛ فَهُوَ عِنْدَ اللَّهِ حَسَنٌ، وَمَا رَأَى الْمُسْلِمُونَ قَبِيحًا؛ فَهُوَ عِنْدَ اللَّهِ قَبِيحٌ» وَالْقِيَاسُ يُتْرَكُ بِالْإِجْمَاعِ، وَلِهَذَا تُرِكَ الْقِيَاسُ فِي دُخُولِ الْحَمَامِ بِالْأَجْرِ، مِنْ غَيْرِ بَيَانِ الْمُدَّةِ، وَمِقْدَارِ الْمَاءِ الَّذِي يُسْتَعْمَلُ، وَفِي قَطْعِهِ الشَّرْبِ لِلسِّقَاءِ، مِنْ غَيْرِ بَيَانِ قَدْرِ الْمَشْرُوبِ، وَفِي شِرَاءِ النَّبْلِ، وَهَذِهِ الْمُحَقَّرَاتُ كَذَا هَذَا؛ وَلِأَنَّ الْحَاجَةَ تَدْعُو إِلَيْهِ؛ لِأَنَّ الْإِنْسَانَ قَدْ يَحْتَاجُ إِلَى خُفٍّ، أَوْ نَعْلِ مِنْ جِنْسِ مَخْصُوصٍ، وَنَوْعِ مَخْصُوصٍ، عَلَى قَدْرِ مَخْصُوصٍ وَصِفَةٍ مَخْصُوصَةٍ، وَقَلَّمَا يَتَّقَى وَجُودَهُ مَصْنُوعًا؛ فَيَحْتَاجُ إِلَى أَنْ يَسْتَصْنِعَ، فَلَوْ لَمْ يَجُزْ؛ لَوَقَعَ النَّاسُ فِي الْحَرَجِ”

³¹ Ahmad Sarwat, *Seri Fiqh Islam Kitab Muamalat*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), h 89

³² <https://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis/335/hukum-akad-alistishna/>, diakses pada 23 Desember 2019

Artinya:

“(Jual beli sistem *istishna*) boleh berdasar *istihisan* (anggapan baik) dan adanya *ijma*’ (kesepakatan) umat atas hal ini. Karena manusia telah melakukan hal ini sepanjang zaman tanpa ada pengingkaran. Sungguh Nabi-shollallahu ‘alaihi wa sallam- telah bersabda: (Umatku tidak akan bersepakat di atas kesesatan). Nabi-shollallahu ‘alaihi wa sallam- juga bersabda: (Apa yang dianggap oleh kaum muslimin sebagai sesuatu yang baik, maka itu baik di sisi Allah. Dan apa yang dianggap oleh kaum muslimin sebagai sesuatu yang jelek, maka itu jelek di sisi Allah). Maka *qiyas* ditinggalkan dengan adanya *ijma*’. Oleh karena itu ditinggalkan *qiyas* dalam upah masuk WC tanpa ada keterangan waktu (di dalamnya) serta kadar air yang digunakan, dan berhentinya seorang yang minum dari wadah air tanpa ada keterangan tentang kadar air yang diminum, serta dalam membeli sayuran. Demikianlah perkara-perkara yang remeh/ringan, dan masalah ini (*istishna*) demikian juga. Karena manusia terkadang membutuhkan sepatu atau sandal dari jenis yang khusus, macam yang khusus, di atas kadar dan sifat yang khusus. Dan keberadaannya dalam kondisi telah dibuat terkadang sangat jarang. Maka mereka membutuhkan untuk minta dibuatkan. Seandainya tidak boleh, maka manusia akan terjatuh dalam kesempitan”. [Badai’ush-Shonai’ Fi Tartibisy Syaroi’ : 5/2]³³

d. Fatwa DSN MUI

Konsep jual beli dalam fatwa DSN-MUI berbeda dengan konsep bunga tetap pada kredit. Keuntungan jual beli diperoleh dari harga jual yang disepakati dan tidak bisa berubah. Bunga pada kredit memungkinkan bertambah manakala waktu pembayaran menjadi lebih lama, dengan sistem denda dan *rescheduling* (penjadwalan ulang). Perbedaan tersebut karena perubahan sistem bunga menjadi sistem keuntungan jual beli. Ia belum mampu menghapuskan substansi *dhulmun* dalam penarikan keuntungan atas modal.³⁴

Dalam fatwa DSN-MUI (Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia), dijelaskan bahwa transaksi *Istishna*’ adalah

³³<http://abuanas-aljirani.blogspot.com/2016/04/hukum-istishna-jual-beli-dengan-pesan.html>, diakses pada 23 Desember 2019

³⁴ Nur Fathoni, konsep jual beli dalam fatwa DSN-MUI, *Economica*: Volume IV/Edisi 1/Mei 2013, h. 79

perjanjian jual beli dalam bentuk perjanjian pemesanan komoditas antara pembeli (*mustashni'*) dan penjual/produsen (*shani*).

DSN-MUI mengeluarkan Fatwa No. 06/DSNMUI/IV/2000 tentang akad *Istishna'*. Keputusan fatwa ini mempertimbangkan beberapa hal antara lain: “kebutuhan masyarakat untuk mendapatkan sesuatu sering membutuhkan pihak lain untuk mewujudkannya dan hal tersebut dapat dilakukan melalui akad *Istishna'*, transaksi *Istishna'* yang telah dipraktekkan oleh lembaga keuangan syariah berlandaskan fatwa DSN-MUI mengenai *istishna'*, agar praktik tersebut sesuai dengan syariah Islam”.

Menurut MUI Dalam fatwa DSN- MUI (Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia) nomor 06/DSN-MUI /IV / 2000 menjelaskan bahwa ada 3 (tiga) ketentuan dibolehkan:

- 1) Ketentuan mengenai Pembayaran, dimana alat pembayaran harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang, dan manfaat, pembayaran yang dilakukan harus sesuai dengan kesepakatan, dan tidak boleh berbentuk pembebasan hutang.
- 2) Ketentuan tentang Barang, harus bercirikan dengan jelas dan bisa diakui sebagai hutng, bisa dijelaskan spesifikasinya, penyerahan barang dilakukan di kemudian hari, waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan, pembeli (*mustashni'*) tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya, tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan, dan dalam hal terdapat cacat atau barang tidak sesuai dengan kesepakatan, pemesan memiliki hak *khiyar* (hak memilih) untuk melanjutkan atau membatalkan akad.
- 3) Ketentuan Lain yaitu: Dalam hal pesanan sudah dikerjakan sesuai dengan kesepakatan, hukumnya mengikat, semua ketentuan dalam jual beli *salam* yang tidak disebutkan di atas

berlaku pula pada jual beli *Istishna'*, jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

3. Sifat Akad *Istishna'*

Istishna' termasuk dalam akad *ghair lazim* (tidak mengikat), baik sebelum pembuatan pesanan ataupun setelahnya. Pihak-pihak dalam akad *istishna'* memiliki hak *khiyar* untuk melangsungkan akad atau membatalkannya, dan berpaling dari akad sebelum *mustashni'* (pemesan) melihat barang yang dibuat/dipesan. Apabila *shani'* (pembuat) menjual barang yang dibuatnya sebelum dilihat oleh *mustashni'* maka hukum akad tersebut sah karena akadnya *ghair lazim*, dan objek akad tersebut bukan benda yang dibuat itu sendiri, melainkan benda sejenis yang masih ada dalam tanggungan. Berpaling dari akad sebelum *mustashni'* (pemesan) melihat barang yang dibuat/dipesan. Apabila *shani'* (pembuat) menjual barang yang dibuatnya sebelum dilihat oleh *mustashni'* maka hukum akad tersebut sah karena akadnya *ghair lazim*, dan objek akad tersebut bukan benda yang dibuat itu sendiri, melainkan benda sejenis yang masih ada dalam tanggungan.³⁵

“Saat *shani'* menyerahkan barang yang dibuatnya kepada *mustashni'*, maka hak *khiyarnya* menjadi gugur karena *mustashni'* dianggap setuju dengan tindakan *shani'* mendatangi konsumen tersebut. Apabila *mustashni'* telah melihat barang yang dipesannya, maka dia memiliki hak *khiyar*. Apabila dia menghendaki, maka dia berhak meneruskannya dan apabila dia menghendaki dia boleh membatalkan akadnya” hal tersebut menurut Imam Abu Hanifah dan Muhammad. Mereka beralasan karena telah membeli barang yang belum dilihatnya, oleh karena itu mereka berhak atas *khiyar*. Tetapi menurut Imam Abu Yusuf “apabila *mustashni'* telah melihat barang

³⁵ Muslich, *Fiqh ...*, h 255

yang dipesannya maka akad menjadi *lazim* (mengikat) dan tidak ada *khiyar*, apabila barang yang dipesan tersebut sesuai dengan syarat-syarat yang ditetapkan dalam perjanjian. Ini dikarenakan barang tersebut merupakan objek akad (*mabi'*) yang memiliki kedudukan sama seperti dalam akad *salam* yakni tidak ada *khiyar ru'yah*. Selain itu, hal ini juga untuk menghindari kerugian *shani'* karena telah rusaknya bahan-bahan yang telah dibuat sesuai dengan permintaan *mustashni'*, dan untuk dijual kepada orang lain belum tentu ada yang mau".³⁶

4. Perbedaan *Istishna'* dan *Salam*

Ditinjau dari segi objek, *Istishna'* hampir serupa dengan akad *salam* karena barang yang dijual belum ada, tetapi keduanya tetap memiliki perbedaan. *Istishna'* merupakan salah satu bentuk dari akad *salam*, hanya saja objek yang diperjanjikan berupa kontrak produksi. Mayoritas ahli fiqih mempunyai pendapat bahwa *ba'i Istishna'* merupakan jenis khusus dari akad *ba'i salam* yang digunakan dalam bidang barang. Ketentuan yang ada dalam akad *Istishna'* mengikuti ketentuan yang ada dalam akad *salam*. Akad *salam* berlaku untuk barang-barang secara umum, sedangkan Akad *Istishna'* khusus bagi sesuatu yang disyaratkan untuk membuatnya. Selain itu, dalam akad *salam* disyaratkan membayar ketika akad dilangsungkan sedangkan Akad *Istishna'* dapat dibayar diawal, dibelakang maupun secara bertahap. Perjanjian pada akad *salam* bersifat mengikat kedua belah pihak, sedangkan pada akad *Istishna'* perjanjian menjadi pengikat untuk melindungi produsen agar tidak ditinggalkan begitu saja oleh konsumen yang tidak bertanggung jawab.

³⁶ Muslich, *Fiqh ...*, h 256

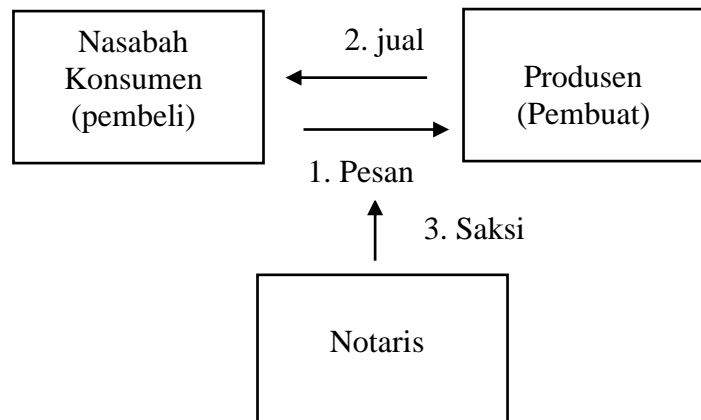
Tabel 2.1
perbedaan akad *Istishna'* dan *salam*.³⁷

SUBJEK	<i>SALAM</i>	<i>ISTISHNA'</i>	ATURAN DAN KETERANGAN
Pokok Kontrak	<i>Muslim Fiih</i>	<i>Mashnu'</i>	Barang yang ditangguhkan berspesifikasi
Pembayaran	Dibayar pada akad	Bisa saat akad, dicicil, atau di kemudian hari sesuai dengan kesepakatan saat akad	Metode penyelesaian pembayaran merupakan Perbedaan utama antara <i>salam</i> dan <i>Istishna'</i>
Sifat Kontrak	Mengikat secara asli (<i>thabi'i</i>)	Mengikat secara ikutan (<i>taba'i</i>)	<i>Salam</i> memiliki sifat akad yang mengikat semua pihak sejak awal, tetapi <i>Istishna'</i> menjadi pengikat untuk melindungi penjual sehingga tidak ditinggalkan begitu saja oleh

³⁷ Antonio, *Bank ...*, h 116

			pemesan secara tidak bertanggung jawab
Kontrak Paralel	<i>Salam paralel</i>	<i>Istishna' paralel</i>	<i>salam paralel dan Istishna' paralel</i> sah dengan syarat kedua kontrak secara hukum terpisah

5. Skema Akad *Istishna'* dalam Developer Property Syariah³⁸



Gambar 2.1 Skema akad *Istishna'* dalam developer property syariah

6. *Istishna' Paralel*

Istishna' paralel merupakan pembaruan akad sebagai lanjutan dari akad *Istishna'* dengan cara produsen menggunakan subkontraktor sebagai pemenuhan kewajibannya pada konsumen.

konsekuensi bank syariah yang menggunakan akad *Istishna' paralel* adalah sebagai berikut:³⁹

³⁸ *Ibid.* h. 115

³⁹ Mardani, *Fiqh ...*, h 127

- a. Kewajiban atas pelaksanaan *Istishna'* adalah tanggung jawab dari bank syariah yaitu sebagai yang mengeluarkan akad *Istishna'* yang menjadi pembuat dari akad pertama. *Istishna' paralel* untuk sementara dianggap tidak ada, yang berarti bahwa bank sebagai *shani'* pada akad yang pertama harus bertanggung jawab atas kesalahan, kelalaian, ataupun pelanggaran atas kontrak yang berasal dari kontrak paralel.
- b. Dalam kontrak kedua atau subkontrak, penerima subkontrak dalam *Istishna' paralel* memiliki tanggung jawab pada Bank syariah sebagai pihak pembeli. Dalam hal ini, subkontraktor tidak memiliki kaitan akad dengan pembeli pertama. *Bai al-Istishna'* dalam kontrak kedua menjadi kontrak paralel, yang bukan merupakan bagian atau ketentuan dari kontrak pertama. Kesimpulan dari penjelasan tersebut adalah sama sekali tidak ada hubungan hukum antara kedua kontrak atau perjanjian.
- c. Pada kontrak *Istishna'* yang pertama, bank sebagai *shani'* atau pihak yang mengadakan barang, Bank bertanggung jawab terhadap nasabah pada kesalahan yang dilakukan oleh subkontraktor dan jaminan apapun yang timbul dari perjanjian tersebut. Berdasarkan hal itulah bank boleh mengambil keuntungan dari kontrak yang ada.

7. ***Down Payment (DP) dalam Akad Istishna'***

Down Payment (DP), dalam bahasa Arab, adalah “*’urbun*” Secara bahasa yang artinya tanda jadi dalam transaksi jual beli. Wujud jual beli ini dapat diberi gambaran sebagai berikut:

“Sejumlah uang yang dibayarkan dimuka oleh seseorang pembeli barang kepada penjual. Jika transaksi berlanjut, pembayaran di muka harus termasuk dalam harga pembayaran. Jika tidak, itu milik penjual”.

Definisi lain mengatakan adanya seorang pembeli memberikan sejumlah uang dan menyatakan, “apabila saya ambil barang tersebut maka ini adalah bagian dari nilai harga, dan bila tidak jadi saya ambil maka uang (DP) tersebut untukmu. Atau seorang membeli barang dan menyerahkan

satu dirham atau lebih kepada penjualnya, dengan ketentuan apabila si pembeli mengambil barang tersebut maka uang DP tersebut dihitung pembayaran, dan bila gagal maka itu milik penjual”.⁴⁰

Ketentuan ini memperlihatkan adanya dua tujuan ‘*urbun*. “Pertama ‘*urbun* yang dimaksudkan sebagai bukti untuk memperkuat akad dimana akad tidak boleh diputuskan secara sepihak oleh salah satu pihak selama tidak ada persetujuan atau adat kebiasaan yang menentukan lain. Penjelasan tersebut memiliki arti bahwa ‘*urbun* merupakan bagian dari pelaksanaan perikatan salah satu pihak, dan merupakan bagian pembayaran yang dipercepat”. “Kedua ‘*urbun* dimaksudkan sebagai pemberian hak kepada pihak-pihak yang terkait untuk memutuskan akad secara sepihak dalam jangka waktu yang ditentukan dalam adat kebiasaan atau yang disepakati oleh para pihak sendiri dengan imbalan ‘*urbun* yang dibayarkan. Kondisi ketika yang memutuskan akad adalah pihak pembayar ‘*urbun*, maka ia kehilangan ‘*urbun* tersebut (sebagai kompensasi pembatalan akad) yang dalam waktu yang sama menjadi hak penerima ‘*urbun*”.

Sebaliknya apabila pihak yang memutuskan akad adalah pihak penerima ‘*urbun*, maka pihak penerima ‘*urbun* wajib mengembalikan ‘*urbun* yang telah dibayar oleh mitra yang bekerjasama disamping terdapat tambahan sebesar jumlah ‘*urbun* tersebut sebagai kompensasi kepada mitra yang bekerja sama atas tindakan untuk membatalkan akad.

8. Pembatalan Akad Istishna’

Transaksi jual beli mempunyai beberapa dampak yang terjadi, dalam hal ini persoalan penyesalan yang dialami oleh salah satu pihak yang bertransaksi atas transaksi yang telah sah dan ingin membatalkannya. Mengantisipasi kejadian-kejadian seperti ini, dapat dicegah ketika adanya aturan tentang pemutusan transaksi (*fasakh*). Pemutusan akad yang dilakukan sebagian menimbulkan kerugian pada salah satu pihak. Uang

⁴⁰ Adiwarman A Karim, *bank islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010),h 26

muka bisa menjadi solusi dalam hal ini, agar pihak yang terkait dalam transaksi tidak membatalkan akad tanpa persetujuan. Nabi Muhammad SAW kemudian menetapkan “siapa pun yang membayar uang muka haruslah untuk kualitas, ukuran, dan berat yang telah ditetapkan dan diketahui bersamaan dengan harga dan waktu penyerahan”.⁴¹

9. Hikmah Disyariatkan *Istishna'*

Produk yang ada di masa sekarang sudah modern, barang produksi yang sudah ada belum cukup atau tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan manusia modern. Kebutuhan manusia akan suatu produk akan meningkat juga, sehingga harus diciptakan produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan manusia di masa modern. Situasi ini akan mengarah pada hubungan *peer-to-peer* antara konsumen dan produsen. Produsen akan mendapat manfaat dari kreativitas dan inovasi, sementara konsumen akan mendapat manfaat dari memenuhi kebutuhan dan selera mereka dalam hal bentuk dan kualitas. Dengan cara ini, kedua belah pihak akan mendapat manfaat.⁴²

Begitupun pembatalan dalam akad jual beli *istishna'*, sama halnya dengan jual beli seperti umumnya hanya saja dalam akad jual beli yang bersistem tidak tunai seperti akad *istishna'* ini akan menimbulkan sebuah akibat hukum bagi para transaktor. Seperti yang tertuang dalam fatwa DSN tentang *istishna'* yang kemudian diaplikasikan dalam peraturan BI Nomor 7/46/PBI/2005, yang berbunyi:

“Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif uang muka, maka:

- a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
- b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan

⁴¹ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009), h 376

⁴² Antonio, *Bank ...*, h 128

tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib menutupi kekurangannya”.

Begitupun akad *Istishna'* bisa berakhir dengan didasarkan pada kondisi-kondisi berikut:

- a. Kedua belah pihak telah melakukan kewajiban masing-masing.
- b. Kedua belah pihak melakukan penghentian kontrak.
- c. Pembatalan hukum kontrak ini jika ada sebab yang masuk akal untuk menanggulangi dilaksanakannya akad atau penyelesaiannya, dan kedua belah pihak bisa menuntut pembatalannya.

Pembatalan perjanjian jual beli secara umum tidak akan dilaksanakan, karena dasar perjanjian adalah kesepakatan masing-masing pihak yang melakukan perjanjian tersebut. Pembatalan perjanjian dapat dilakukan apabila, sebagai berikut:

- a. Jangka waktu (perjanjian telah berakhir).

“Lazimnya suatu perjanjian didasarkan kepada jangka waktu tertentu (mempunyai jangka waktu yang terbatas), maka apabila telah sampai kepada waktu yang telah ditentukan perjanjian tersebut telah batal”.⁴³

- b. Salah satu pihak menyimpang dari perjanjian.

“Perjanjian memiliki aturan atau ketentuan yang berlaku, apabila salah satu pihak telah melakukan perbuatan menyimpang dari apa yang telah diperjanjikan maka pihak lain dapat membatalkan perjanjian tersebut. Pembolehan untuk membatalkan perjanjian oleh salah satu pihak apabila pihak yang lain menyimpang dari apa yang telah diperjanjikan adalah didasarkan pada ketentuan al-Qur'an surat at-Taubah ayat 7”.

"كَيْفَ يَكُونُ لِلْمُشْرِكِينَ عَهْدٌ عِنْدَ اللَّهِ وَعِنْدَ رَسُولِهِ إِلَّا الَّذِينَ عَاهَدْتُمْ عِنْدَ الْمَسْجِدِ
الْحَرَامِ فَمَا اسْتَقَامُوا لَكُمْ فَاسْتَقِيمُوا لَهُمْ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَّقِينَ" - ٧

⁴³ Chairuman Pasaribu, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), h

Artinya:

*“Bagaimana mungkin ada perjanjian (aman) di sisi Allah dan Rasul-Nya dengan orang-orang musyrik, kecuali dengan orang-orang yang kamu telah mengadakan perjanjian (dengan mereka) di dekat Masjidilharam (Hudaibiyah), maka selama mereka berlaku jujur terhadapmu, hendaklah kamu berlaku jujur (pula) terhadap mereka. Sungguh, Allah menyukai orang-orang yang bertakwa”.*⁴⁴

c. Apabila ada penipuan dan bukti pengkhianatan.

“Jika Salah satu pihak yang melakukan sesuatu kelancangan dan ada bukti bahwa salah satu pihak mengadakan pengkhianatan terhadap apa yang telah diperjanjikan, maka perjanjian yang telah disepakati dapat dibatalkan oleh pihak yang lainnya”.

diperbolehkannya pembatalan dalam hal ini dapat dipahami dari bunyi kalimat “jika kamu khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan, maka kembalikanlah perjanjian itu”. Kalimat tersebut bisa diartikan perjanjian tersebut dapat dibatalkan jika ada suatu bukti pengkhianatan.

Prosedur pembatalan perjanjian dengan cara memberikan informasi kepada pihak yang terkait dalam perjanjian tersebut bahwa perjanjian atau kesepakatan yang telah diikat akan dihentikan (dibatalkan), hal ini disertai dengan penjelasan mengenai alasan pembatalan perjanjian.

Perjanjian dihentikan secara total ketika sudah dalam waktu yang memadai. Maksud waktu yang memadai adalah agar pihak yang tersangkut dalam perjanjian mempunyai waktu untuk bersiap-siap menghadapi resiko pembatalan. Dasar hukum ketentuan ini adalah dilandaskan kepada ketentuan hukum yang terdapat dalam surat Al-Anfal ayat 58:

"وَأَمَّا تَخَافَنَّ مِنْ قَوْمٍ خِيَانَةً فَأَنْذِرْ لَهُمْ عَلَىٰ سَوَاءٍ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْخَائِنِينَ"

٥٨

⁴⁴ <https://quran.kemenag.go.id/index.php/sura/9>, diakses pada 23 Desember 2019

Artinya:

“Dan jika engkau (Muhammad) khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan dari suatu golongan, maka kembalikanlah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berkhianat”.⁴⁵

C. PEMBIAYAAN

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara umum berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang digunakan untuk mendukung investasi yang sudah direncanakan, yang dilakukan sendiri maupun berkelompok. Atau bisa berarti bahwa pembiayaan dipakai untuk menjelaskan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah.⁴⁶

Pembiayaan dalam Bank syari'ah merupakan aktivitas Bank syari'ah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain Bank dengan dasar prinsip syari'ah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana.⁴⁷

Menurut pasal 1 ayat 25 Undang-Undang Perbankan No.21 Tahun 2008, pembiayaan adalah “penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil yang berupa *Mudharabah* dan *Musyarakah*.
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk IMBT.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk pihutang *Murabahah*, *salam*, dan *istishna*'.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *Qardh*”.⁴⁸

⁴⁵ <https://quran.kemenag.go.id/index.php/sura/8/58>, diakses pada 23 Desember 2019

⁴⁶ Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, h 260.

⁴⁷ Drs.Ismail, *perbankan syari'ah*, (Jakarta:Kencana Purnada Media Group,2011), h 105-106

⁴⁸ <http://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/regulasi/undangundang/Pages/undangundang-nomor-21-tahun-2008-tentang-perbankan-syariah.aspx>, diakses pada 22 Desember 2019

Istilah pembiayaan pada dasarnya berasal dari *I believe, I trust*, yaitu “saya percaya” atau “saya menaruh kepercayaan”. Pembiayaan berarti kepercayaan (*trust*) artinya bahwa Bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh Bank selaku *shahibul maal*. Dana tersebut harus digunakan secara benar, adil serta harus dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling bermanfaat bagi masing-masing pihak, sebagaimana firman Allah SWT dalam Qs An-Nisa ayat 29 :⁴⁹

"يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا" - ٢٩

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”.(An-Nisa:29)

Pembiayaan yang diberikan oleh Bank syari’ah berfungsi membantu masyarakat untuk memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usaha. Masyarakat dalam hal ini merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain lain yang membutuhkan dana.

2. Unsur-Unsur Pembiayaan

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pembiayaan adalah sebagai berikut:⁵⁰

a. Kepercayaan

“Yaitu suatu keyakinan pemberian pembiayaan yang disalurkan baik berupa uang, barang atau jasa akan diterima kembali sesuai dengan kesepakatan. Kepercayaan ini diberikan oleh bank karena sebelum dana disalurkan, sudah dilakukan penelitian dan penyelidikan yang mendalam tentang nasabah”.

⁴⁹ <https://quran.kemenag.go.id/index.php/sura/4/29>, diakses pada 23 Desember 2019

⁵⁰ Kasmir, *manajemen Perbankan*, Jakarta: Rajawali Press, 2012, h. 84-85

b. Kesepakatan

“Kesepakatan ini tertulis dalam suatu perjanjian yang ditandatangani oleh masing-masing pihak terhadap hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak, yaitu pihak bank dan pihak nasabah”.

c. Jangka Waktu

“Jangka waktu terdapat dalam setiap pembiayaan, jangka waktu ini mencakup waktu pemberian pembiayaan yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu”.

d. Risiko

“Faktor resiko kerugian dapat disebabkan karena dua hal, yaitu Pertama, resiko kerugian yang disebabkan oleh nasabah yang sengaja tidak membayar kredit dan resiko kerugian yang disebabkan karena nasabah tidak sengaja. Kedua resiko kerugian nasabah yang sedang mengalami musibah seperti bencana alam”.

e. Balas Jasa

“Akibat dari fasilitas kredit yang diberikan bank tentu mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah tertentu. Keuntungan atas pemberian kredit tersebut disebut dengan bunga bagi bank prinsip konvensional, sedangkan pada bank syariah disebut dengan bagi hasil”.

3. Macam-Macam Pembiayaan

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Pembiayaan produktif, “yaitu pembiayaan yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan produksi. Pembiayaan tersebut untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi”. Menurut manfaat pembiayaan, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua yaitu:

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu “pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi serta untuk kebutuhan perdagangan”.
 - 2) Pembiayaan investasi, yaitu “pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu”.
- b. Pembiayaan *konsumtif*, yaitu “pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi. Pembiayaan akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan tidak ada orientasi untuk mendapatkan keuntungan”.

Menurut tujuan penggunaannya, pembiayaan syariah dibagi kedalam 3 kategori:

- a. Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudhrabah, musyarakah*).
- b. Pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli (*murabahah, salam dan istishna'*).
- c. Pembiayaan berdasarkan prinsip sewa (*ijarah dan ijarah muntahiyah bit tamluk*).
- d. Pembiayaan atas dasar *Qardh*.⁵¹

Pembiayaan dengan prinsip jual beli bertujuan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa bertujuan untuk mendapatkan jasa. Prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerjasama yang bertujuan untuk mendapatkan barang dan jasa. Pembiayaan dengan akad lengkap bertujuan untuk memperlancar pembiayaan dengan menggunakan tiga prinsip sebelumnya.

Pembiayaan *Istishna'* hampir sama dengan pembiayaan *salam*, tetapi dalam *Istishna'* cara pembayarannya bisa dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (*termin*) pembayaran. Alur *Istishna'* dalam Bank Syariah biasanya diterapkan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi. Pelaksanaan *Istishna'* bisa dilakukan dengan dua macam

⁵¹ Karim, *Bank Islam...*,h 97

cara, yaitu pihak produsen ditentukan oleh nasabah atau pihak produsen ditentukan oleh bank. Pelaksanaan salah satu dari kedua cara tersebut harus ditetapkan diawal akad, berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak.⁵²

D. PROPERTI SYARIAH

1. Pengertian Properti Syariah

Lembaga keuangan syari'ah, khususnya property syariah mencoba memodifikasi dan menerapkan akad-akad al musamma termasuk istishna' sebagaimana yang disebutkan oleh kitab-kitab fiqh, namun aplikasinya telah mengalami perubahan bentuk yang sebaliknya dari pengertian semula.⁵³ Properti dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) yaitu "harta yang berupa tanah dan bangunan serta sarana prasarana dimana merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari tanah atau bangunan yang dimaksud".⁵⁴ Properti biasanya digunakan dalam hubungan dengan kesatuan hak, termasuk kontrol atas penggunaan properti, hak atas segala keuntungan dari properti, suatu hak untuk mengalihkan atau menjual properti, dan hak untuk memiliki secara eksklusif. Sistem hukum tersebut berkembang guna memberikan perlindungan terhadap suatu transaksi, sengketa kekuasaan, hak guna pengalihan, pemanfaatan, dan pembagian properti. Salah satu wujud perlindungan tersebut adalah adanya sistem kontrak atau perjanjian/akta. Hukum dengan tegas menjamin hak-hak tersebut. Sementara untuk menghakimi dan melaksanakan penerapannya digunakan sistem hukum sebagai sarannya.⁵⁵

Sedangkan syariah adalah ketetapan yang telah disyariatkan oleh Allah SWT melalui Al Qur'an ataupun hadits Nabi yang dapat melengkapi

⁵² Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta, 2004, h 194

⁵³ Nur Huda, Perubahan akad wadi'ah, *economica*: Volume VI/Edisi 1. Mei 2015, h. 129

⁵⁴ Kamus Besar Bahasa Indonesia, dalam <http://kbbi.web.id/properti>, Diakses pada 20 Desember 2019

⁵⁵ Supriyadi Amir, *Free Property*, (Jakarta: Laskar Aksara, 2013), h 2

dasar agama, akhlaq, hubungan antara manusia, dan mencakup tujuan hidup dan kehidupan manusia dalam keselamatan dunia dan akhirat.

Properti syariah adalah “Bangunan yang dibangun dengan konsep syariah atau sesuai dengan syariat Islam dimulai dari bentuk rumah, desain rumah, fasilitas dan lingkungan rumah. Mayoritas dalam pembangunan rumah developer membuat bagian dalam rumah tertutup sehingga orang yang berada diluar tidak dapat melihat apa yang ada di dalam. Suasana religius juga lebih hidup dengan dilakukan kegiatan keagamaan dalam kompleks perumahan. Transaksi akad dalam pembelian atau penjualan rumah berdasarkan prinsip dasar syariat Islam. Properti syari’ah tidak hanya diperuntukan oleh orang muslim, melainkan untuk semua masyarakat baik muslim maupun non muslim yang berkeinginan memiliki rumah yang bebas dari riba”.⁵⁶

Kredit Pemilikan Rumah (KPR). KPR adalah “suatu fasilitas kredit yang diberikan oleh perbankan kepada para nasabah perorangan yang akan membeli atau memperbaiki rumah. Pembiayaan KPR tidak perlu menyediakan dana secara tunai untuk membeli rumah, melainkan hanya dengan menyediakan uang muka. Pembayaran bisa diangsur hingga waktu yang telah ditentukan. KPR memiliki jangka waktu yang panjang, angsuran yang dibayar dapat diiringi dengan ekspektasi peningkatan penghasilan. Produk KPR ini dikelola oleh perbankan konvensional, dewasa ini sudah ada pembiayaan rumah dengan prinsip syariah”.⁵⁷

Di dunia Perbankan syariah dikenal dengan sistem berbasis bagi hasil dan perdagangan, Sedangkan dalam perbankan konvensional dikenal dengan sistem yang berbasis bunga. Produk yang biasa dikenal dengan nama KPR syariah terdapat beberapa karakteristik yang berbeda, diantaranya adalah “pemberlakuan sistem kredit yang ada pada perbankan konvensional sementara pada perbankan syariah konsep KPR syariah menggunakan

⁵⁶ <http://rumahsyari123.com/> diakses 20 Desember 2019

⁵⁷ Nurma Sari, Analisis Perbandingan Perhitungan pembiayaan Kepemilikan Rumah Di Bank Konvensional Dan Syariah (Studi Kasus Pada Bank Mandiri Dan Bri Syari’ah), *Al-Maslahah* Volume 13 Nomor 1 April 2017

beberapa akad yaitu murabahah, ijarah muntahiya bittamlik, dan musyarakah mutanaqisah. Masalah dalam hal ini adalah masyarakat yang menganggap bahwa produk KPR yang dikeluarkan oleh bank syariah merupakan produk yang tidak berbeda dengan yang dikeluarkan oleh bank konvensional”.⁵⁸

Berikut adalah perbedaan antara properti syariah, KPR syariah, dan KPR konvensional secara umum:

Tabel 2.2 Perbedaan property syariah, KPR syariah, dan KPR konvensional

	Properti Syariah	KPR syariah	KPR konvensional
Skema Akad	Akad melibatkan developer dan pembeli	Akad melibatkan bank, developer, pembeli	Akad melibatkan bank, developer, pembeli
Konsekuensi	Tidak Ada Denda	Ada denda	Ada denda
Agunan	Rumah yang menjadi transaksi TIDAK sebagai objek jaminan/agunan	Rumah yang menjadi transaksi adalah objek jaminan/agunan	Rumah yang menjadi transaksi adalah objek jaminan/agunan
Tunggakan	TIDAK Ada sistem sita	TIDAK Ada sistem sita	Ada sistem sita
Penalti	Tidak ada penalti	Tidak ada penalti	Ada penalti
Asuransi	Tidak ada asuransi	Ada asuransi	Ada asuransi

⁵⁸ Mohamad Heykal, Analisis Tingkat Pemahaman Kpr Syariah Pada Bank Syariah Di Indonesia: Studi Pendahuluan, *Binus Business Review* Vol. 5 No. 2 November 2014: 519-526

Penentuan calon pembeli	Tidak ada BI Checking	ada BI Checking	ada BI Checking
-------------------------	-----------------------	-----------------	-----------------

2. Ciri Khas Properti Syariah⁵⁹

a. Akad Jual Beli

Pembelian rumah dalam properti syariah dapat dilakukan dengan membeli hunian tanpa pihak ketiga seperti bank. Sehingga akad yang digunakan oleh properti syariah menggunakan akad jual beli tanpa melalui perbankan di dalamnya.

b. Skema Bisnis Sesuai Akad

Skema yang mayoritas digunakan oleh Developer Properti Syariah biasa disebut dengan istilah *Istishna'* yang bermakna skema pesan bangun. Pembeli yang berkepentingan memiliki hunian atau rumah syariah, pembeli tersebut harus memesan terlebih dahulu serta melakukan prosedur pembayaran baik tunai ataupun kredit.

c. Harga Jual Tidak Berubah Sejak Awal Akad

Kesepakatan harga baik pembelian secara tunai ataupun kredit sudah menjadi kesepakatan kedua belah pihak Pada awal akad juga disepakati mengenai jangka waktu untuk metode pembayaran. Nilai cicilan yang harus dibayar oleh pembeli adalah tetap dan tidak berubah sekalipun kondisi ekonomi fluktuasi. Hal ini dikarenakan properti syariah tidak menggunakan pihak ketiga sebagai penyedia dana.

d. Menekankan Pada Kepemilikan

Konsumen dalam properti syariah bisa membeli rumah pada pihak developer tanpa pihak ketiga (bank). Properti syariah developer tidak bekerjasama dengan pihak bank untuk terlibat dalam

⁵⁹ <http://rumahsyari123.com/> diakses 20 Desember 2019

pembangunan proyek, baik dalam hal pembiayaan pembangunan proyek ataupun kredit pemilikan rumah (KPR) dengan konsumen.

Dari ciri khas di atas, kita dapat menarik sejumlah keuntungan dan kekurangan dari Properti Syariah.

Tabel 2.3 keuntungan dan kekurangan property Syariah

Keuntungan Properti Syariah	Kekurangan Properti Syariah
Jumlah Cicilan Tetap	Besar cicilan tidak akan turun meski suku bunga BI turun
Akad yang digunakan adalah akad Istishna' atau pesan bangun	Tenor maksimal hanya 15 Tahun
Tanpa BI Checking yang sering menyusahkan pekerja informal dalam mengajukan permohonan KPR di Bank	Tidak ada asuransi yang menanggung kondisi rumah (apabila terjadi apa-apa)
Tidak memandang status seseorang (seluruh pekerjaan dan usia), semua orang bisa membeli atau menyicil	Biaya Perawatan Lebih Besar
Pembangunan dan Serah terima hanya 6-12 Bulan	Lokasi rumah yang kadang lebih jauh dari properti konvensional

E. HUTANG

1. Pengertian Hutang

Pengertian dalam bahasa Arab, *Dayn* (hutang) berarti sesuatu yang harus dilunasi atau diselesaikan. Menurut Hanafiyah, “*dayn* termasuk kepada *al-milk*. Hutang dapat dikategorikan pada *al-Maal al-Hukmi*: sesuatu yang dimiliki oleh pemberi hutang, sementara harta itu berada pada orang yang berhutang.” Selain itu, Secara bahasa hutang bisa berarti memberikan pinjaman. Jangka waktu tertentu dalam pengembalian hutang adalah syarat *Al Dayn*, hal ini yang membedakan *al-Qardh* yang tidak mensyaratkan jangka waktu tertentu dalam pengembalian hutangnya, *dayn* lebih umum dari *al-qardh*.⁶⁰

Menurut al-Mu’jam al-Wasid kata *dayn* adalah “hutang yang bertempo sedangkan *qardh* hutang yang tidak bertempo. *Qardh* kamu memberikan harta kepada orang lain dengan mengharapkan pengembalian darinya. *Qardhul Hasan* berarti memberikan pinjaman tanpa memperoleh keuntungan atau bunga, ini bisa digunakan untuk yang abstrak baik yang menyangkut kebaikan atau keburukan”.⁶¹ kesimpulan penjelasan tersebut baik kata *dayn* maupun kata *qardh* adalah kata yang bermakna hutang yang memiliki tempo dan tidak bertempo.

Hutang secara terminologi adalah memberikan harta kepada orang yang akan memanfaatkannya dan mengembalikan ganti rugi dikemudian hari.⁶² Sedangkan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah “hutang adalah penyediaan dana atau tagihan antar lembaga keuangan syariah dengan pihak peminjam untuk melakukan pembayaran secara tunai atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Definisi yang dikemukakan

⁶⁰ Nurul Huda . *Dalam Keuangan Publik Islami. Pendekatan Teoritis dan Sejarah*, Jakarta: Kencana, 2012. h 239

⁶¹ al-Wasid Al-Mu’jam, Mesir: *Maktabah Suru’ Dawliyah*, 2004, h 307

⁶² Abdullah bin Muhammad Ath-Thayyar. *Ensiklopedi fiqh Muamalah Dalam Pandangan 4 mazhab*, Yogyakarta: Maktabah al-Hanif, 2009, h 152

dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah bersifat apikatif dalam akad pinjam-meminjam antara nasabah dan Lembaga Keuangan Syariah”.⁶³

2. Dasar Hukum Hutang

Dalam syariat Islam hukum hutang piutang pada dasarnya diperbolehkan. Bahkan orang yang memberikan hutang atau pinjaman kepada orang lain yang sangat membutuhkan adalah hal yang disukai dan dianjurkan, karena di dalamnya terdapat pahala yang besar. Adapun dalil-dalil yang menunjukkan disyariatkannya hutang piutang ialah sebagaimana berikut ini:

"يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا آمِينَ
الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ
شَتَانُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالنَّفْوَىٰ وَلَا
تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ" - ٢

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu melanggar syiar-syiar kesucian Allah, dan jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) hadyu (hewan-hewan kurban) dan qala'id (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitulharam; mereka mencari karunia dan keridaan Tuhannya. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram, maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian(mu) kepada suatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksaan-Nya”.(Al-Maidah:5)⁶⁴

3. Hal-Hal Yang Harus Diperhatikan Dalam Hutang⁶⁵

a. Segera membayar hutang

Permasalahan dalam hutang adalah ketika seseorang harus membayar hutangnya, banyak terjadi perselisihan diantara pihak

⁶³ Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah pasal 30 ayat (36).

⁶⁴ <https://quran.kemenag.go.id/index.php/sura/5>, diakses pada 23 Desember 2019

⁶⁵ Abdul Aziz, *Esensi Hutang Dalam Konsep Ekonomi Islam*, BISNIS, Vol. 4, No. 1, Juni 2016, h 129-132

dikarenakan salah satu pihak ingkar terhadap kesepakatan awal. Padahal membayar hutang merupakan kewajiban yang harus dilaksanakan.

b. Tambahan dalam membayar hutang

Tambahan ketika membayar hutang adalah tidak wajib, tetapi tambahan itu adalah suatu kesadaran atau keikhlasan dari seseorang yang berhutang, dia boleh menambahkan dari hutang pokoknya dengan syarat tambahan tersebut tidak diucapkan diawal akad.

c. Memberi kemudahan bagi yang kesulitan membayar hutang

Kesulitan dalam membayar hutang, hendaknya memberikan kemudahan dengan tidak menambah beban bagi yang berhutang.

4. Prinsip Berhutang

Hutang merupakan suatu yang biasa terjadi dalam kehidupan begitu pula dalam ajaran Islam. Hal ini merupakan sunatullah yang sudah digariskan oleh Allah. Bahkan pada awal ayat surat Al-Baqarah/2: 282, disebutkan bahwa jika seorang yang beriman ingin berhutang kepada pihak lain dalam jangka waktu tertentu, maka hendaklah ia mencatatnya. Hal ini menunjukkan bahwa hutang adalah hal yang diperbolehkan selama memenuhi sejumlah prinsip dan etika pokok. Adapun prinsip-prinsip hutang yang harus diperhatikan ialah:

a. Hutang itu merupakan alternatif terakhir.

Alternatif terakhir dalam hal ini ketika segala usaha untuk mendapatkan dana secara halal dan tunai mengalami kebuntuan. Ada unsur keterpaksaan bukan unsur kebiasaan. keterpaksaan dengan kebiasaan merupakan dua hal yang berbeda. Keterpaksaan mencerminkan semangat membangun kemandirian dan berusaha mengoptimalkan potensi yang ada semaksimal mungkin. Namun karena keterbatasan yang tidak sanggup diatasi, akhirnya terpaksa memilih jalan hutang.

b. Jika terpaksa berhutang, jangan berhutang di luar kemampuan.

Istilah syariah menyebutkan dengan *ghalabatid dayn* atau terbelit hutang. *Ghalabatid dayn* ini akan menimbulkan efek yang besar, yaitu gharir rijal atau mudah dikendalikan pihak lain. Oleh karena itu Rasulullah saw, selalu memanjatkan doa agar beliau senantiasa dilindungi dari penyakit *ghalabatid dayn* yang menyebabkan harga diri atau *izzah* menjadi hilang.⁶⁶

- c. Jika hutang telah dilakukan, harus ada niat untuk membayarnya. Harus memiliki komitmen untuk mengembalikan hutang.⁶⁷ Memperlambat membayar hutang bagi yang mampu merupakan sebuah kezaliman, sehingga diperbolehkan untuk memermalukannya. Sudut pandang konteks mikro, akan sangat mudah menerapkan prinsip ini. Misalnya, pengusaha yang tidak mau membayar hutang boleh saja dipermalukan dengan cara menyita asetnya.

⁶⁶ Huda. *Dalam Keuangan Publik Islami...*, h 260-261

⁶⁷ Sukri Iska. *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, (Yogyakarta: Fajar Media Press), 2012, h 179

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. PROFIL PERUSAHAAN DEVELOPER AHSANA PROPERTY SYARIAH TUBAN

Developer Ahsana Property Syariah adalah perusahaan yang bergerak dibidang property syariah dan mempunyai tidak sedikit proyek di Jawa Timur. Ada beberapa kota yang menjadi lokasi proyek kota-kota tersebut adalah “Surabaya, Gresik, Tuban, Ngawi, Mojokerto, Malang, Kediri, Madiun, dan Jember”. Dimana semua lokasi proyek dimasing-masing kota apabila dijumlahkan ada untuk dua puluh lima titik lokasi. Developer Ahsana Property Syariah bergerak dibawah pengawasan DPSI “Developer Property Syariah Indonesia” yang berpusat di Makassar. Developer Property Syariah Indonesia adalah sebuah asosiasi Developer Property Syariah di seluruh Indonesia yang mengajak developer property untuk menjalankan konsep yang baru yaitu kepemilikan property secara syariah.⁶⁸

Komitmen Developer Ahsana Property Syariah yaitu menciptakan arus property syariah di Indonesia tanpa melibatkan pihak perbankan, tanpa kalkulasi riba, dan menjaga dari akad-akad yang tidak sesuai syariah. Dengan dasar tujuan inilah, perusahaan developer berusaha aktif dalam menyelenggarakan pelatihan, workshop, dan seminar yang bertujuan agar membentuk para pelaku baru dan mengubah pelaku lama menjadi pelaku property syariah di Indonesia.

Dalam transaksi jual beli Developer Ahsana Property Syariah menggunakan akad *istishna'*, alasan menggunakan akad *istishna'* dalam transaksinya yaitu dalam segi obyek atau barang belum ada tetapi spesifikasi barang sudah dijelaskan di awal akad dan akan dibuatkan setelah akad disepakati. Dalam segi biaya, pembayaran tidak sepenuhnya diperikan di awal akan tetapi nasabah hanya memberikan DP sebagai tanda jadi dan pelunasannya bisa

⁶⁸ Pandu Ario, Wawancara, Kantor Pemasaran Tuban, 10 Februari 2020.

diangsur setiap bulannya, hal itu tidak menyulitkan nasabah dan tidak memberatkan perusahaan.⁶⁹

Developer Ahsana Property Syariah bergerak di bidang property selanjutnya, perusahaan ini diharapkan “agar semakin berkembang serta dapat menguasai pasar yang telah ada dengan cara memberi produk yang memiliki kualitas dan fasilitas yang nyaman”. Dimana semakin bertambahnya zaman masyarakat indonesia yang beragama islam juga pasti mendambakan dan membutuhkan hunian dengan konsep agamanya yaitu secara syariah yang memiliki kualitas terbaik, harga yang sesuai kantong, fasilitas yang tercukupi dan lingkungan yang nyaman sehingga mereka juga akan merasa tenang melakukan ibadah. Sebagai pemberi fasilitas dana sekaligus sebagai kontraktor yang memberikan konsep hunian yang nyaman dan aman sesuai dengan syariat Islam.

B. VISI MISI DAN TUJUAN DEVELOPER AHSANA PROPERTY SYARIAH

1. Visi Developer Ahsana Property Syariah⁷⁰

“Menjadi Grup Bisnis Property Murni Syariah Terunggul dan Terpercaya”
MOTTO “*Hunian Syar'i Menentramkan Hati*”

2. Misi Developer Ahsana Property Syariah

- a. “Mengembangkan semua sumber daya manusia yang dimiliki untuk menerapkan tata kelola organisasi yang meningkatkan mutu dan penyediaan layanan produk yang berkualitas”.
- b. “Menciptakan produk berkualitas tinggi untuk memaksimalkan kepuasan masyarakat dengan memberi nilai tambah investasi yang baik melalui layanan terbaik dan kepuasan dari konsumen”.

⁶⁹ Pandu Ario, Wawancara manajer, via media online, 14 Juli 2020.

⁷⁰ <https://ahsanaproperty.com/about-us/> diakses pada 13 Februari 2010

3. Tujuan Developer Ahsana Property Syariah

- a. Perusahaan berharap “memiliki beberapa cabang yang tersebar di Jawa Timur dengan sumber daya manusia dan organisasi yang profesional serta terdepan”.
- b. Menjadi salah satu developer pilihan dan terdepan “dalam menyediakan kebutuhan property baik hunian maupun investasi di masyarakat muslim kelas menengah”.

C. Core Value (Tata Nilai Perusahaan)

Developer Ahsana Property Syariah memegang tata nilai dalam setiap melakukan kegiatan usahanya dan telah dirangkum dalam sebuah prinsip yang disingkat “AHSANA” yang bertujuan untuk bisa mencapai prestasi dan kesuksesan perusahaan. Makna dari kata “AHSANA” adalah sebagai berikut:

1. *Amanah And Commitment*

Yang dimaksud dalam *Amanah And Commitment* adalah “Pribadi yang dapat dipercaya, amanah, bertanggung jawab dan berdisiplin tinggi, menjunjung tinggi dan menjaga kepercayaan yang diberikan orang lain, memberikan komitmen dan partisipasi 100% untuk melaksanakan amanah, memberikan yang terbaik dan berkomitmen melaksanakan nilai-nilai syariah untuk meraih keberhasilan pada kondisi apapun, dimanapun dan kapanpun”.

2. *High Performance*

Yang dimaksud dalam *High Performance* adalah “Pribadi yang berkarya, bekerja, dan melayani dengan predikat luar biasa, lebih dari sekedar baik, serta berkarya dan bekerja dengan cepat dan tuntas membantu team meraih hasil yang telah direncanakan dengan efektivitas dan efisiensi yang tinggi”.

3. *Syar'i*

Yang dimaksud dalam *syar'i* adalah “Pribadi yang dalam hidupnya semata-mata beribadah kepada Allah SWT, senantiasa berusaha keras untuk melaksanakan perintahperintah Nya dan meninggalkan larangan-larangan

Nya serta melakukan semua hal dengan niat yang ikhlas karena Allah SWT”.

4. *Add Value*

Yang dimaksud dalam *Add Value* adalah “Pribadi yang selalu memberikan nilai tambah bagi orang lain, bagi lingkungan sekitar dan masyarakat dunia serta terus berkontribusi positif bagi keberlanjutan dan keseimbangan kehidupan di muka bumi ini”.

5. *Nice And Beautiful*

Yang dimaksud dalam *Nice And Beautiful* adalah “Pribadi yang mencintai keindahan dan kerapian yang termanifestasikan dalam setiap penampilan, perilaku maupun kayakaryanya dalam spirit kontribusi pada kehidupan dari umat terbaik untuk umat terbaik”.

6. *Abundance And Grateful*

Yang dimaksud dalam *Abundance And Grateful* adalah “Pribadi yang memiliki sikap berkelimpahan serta berusaha meraih keberlimpahan dan keberkahan secara seimbang antara materi, sosial, etika dan spiritual serta selalu bersyukur kepada Allah dan senantiasa bersikap bahwa ssegala sesuatu yang terjadi adalah yang terbaik menurut Allah SWT”.

D. Struktur Organisasi Developer Ahsana Property Syariah Tuban Jawa Timur

Gambar 3.1 “Struktur organisasi perusahaan Developer Ahsana Property Syariah”



Sumber: SOP Developer Ahsana Property Syariah

Susunan organisasi dan deskripsi tugas Developer Ahsana Property Syariah Tuban:⁷¹

a. Direktur Utama

Uraian Tugas:

1) memutuskan setiap peraturan dan kebijakan perusahaan.

⁷¹ SOP Perusahaan Ahsana Developer Property Syariah Tuban

- 2) Berkewajiban memimpin perusahaan dan memantau jalannya perusahaan
- 3) Berkewajiban atas semua keuntungan maupun kerugian yang diterima perusahaan
- 4) Berwenang mempekerjakan serta memberhentikan karyawan perusahaan

b. Manager Area

Uraian Tugas:

- 1) Mengawasi setiap kegiatan operasional dalam perusahaan
- 2) Menjalankan kegiatan perusahaan berdasarkan “visi dan misi perusahaan”
- 3) Memantau proses anggaran dana perusahaan
- 4) Mengatur semua kebijakan perusahaan
- 5) Mengatur “pemasukan dan pengeluaran anggaran” perusahaan
- 6) Mengikuti acara yang diagendakan oleh perusahaan

c. SPV Teknik

Uraian Tugas:

- 1) Memanajemen dan merancang proyek secara umum
- 2) Memonitor setiap proyek yang ditangani
- 3) Bertugas menyampaikan hasil kegiatan proyek
- 4) Menyusun laporan secara rinci tentang kemajuan proyek perusahaan

d. SPV HRD

Uraian Tugas:

- 1) Menjaga hubungan baik antar perusahaan, investor, dan supplier barang
- 2) Mengurus semua perizinan yang berhubungan dengan perusahaan
- 3) Bertanggung jawab mengoperasikan sistem kerja atau prosedur atas pengadaan serta pemeliharaan fasilitas penunjang kerja perusahaan

e. SPV Marketing

Uraian Tugas:

- 1) Merancang kebijakan yang strategis dalam kegiatan pemasaran
- 2) Mengendalikan setiap proses di seluruh divisi pemasaran
- 3) Memberi pemikiran tentang hal-hal yang berkaitan dengan pemasaran pada direktur utama
- 4) Menjalin hubungan kerjasama dengan pihak-pihak terkait
- 5) Merencanakan target penjualan property untuk seluruh proyek perusahaan

f. SPV Keuangan

Uraian Tugas:

- 1) Bertanggung jawab atas semua masalah dalam hal keuangan
- 2) Menjadi informan kepada semua divisi tentang posisi keuangan perusahaan
- 3) Mengevaluasi laporan keuangan bulanan ataupun tahunan perusahaan

g. Admin

Uraian Tugas:

- 1) Mengelola administrasi perusahaan
- 2) Mengatur kegiatan perusahaan

h. Pengawas

Uraian Tugas:

- 1) Mengawasi jalanya pembangunan proyek perumahan
- 2) Menampung segala persoalan di lapangan dan menyampaikan kepada atasan
- 3) Membantu survei dan mengumpulkan data lapangan

i. Arsitek/Drafter

Uraian Tugas:

- 1) Membuat gambar detail rumah
- 2) Mengelola gambar rumah yang akan dibangun
- 3) Menyesuaikan gambar perencanaan dengan kondisi di lapangan

4) Menjelaskan gambar kepada pelaksana pembangunan

j. Logistik

Uraian Tugas:

- 1) Mencari dan mensurvey data jumlah material beserta harga bahan
- 2) Melakukan pembelian barang atau alat yang digunakan dalam pembangunan rumah
- 3) Menyediakan dan mengatur tempat penyimpanan material
- 4) Mengelola persediaan barang selama proses pembangunan rumah

k. Handle Complaint

Uraian Tugas:

- 1) Melayani pengaduan atau protes konsumen apabila ada kerusakan atau kesalahan atas rumah yang dipesan
- 2) Melayani pengaduan pihak yang melakukan protes terhadap berjalannya pembangunan perumahan
- 3) Menyampaikan keluhan konsumen kepada atasan

l. HRD

Uraian Tugas:

- 1) Bertanggung jawab mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia
- 2) Membuat SOP suatu posisi pekerjaan, job description, training and development system.
- 3) Menjaga hubungan dengan para supplier barang
- 4) Bertanggungjawab dalam proses rekrutmen karyawan
- 5) Mengagendakan kegiatan pembinaan dan pelatihan untuk karyawan
- 6) Melakukan tindakan disipliner pada karyawan

m. Legalitas

Uraian Tugas:

- 1) memastikan tanah yang akan dijadikan proyek tidak bermasalah atau tidak ada sengketa
 - 2) mengurus pembelian lahan sampai terbitnya sertifikat
 - 3) mengurus perijinan pembangunan proyek
- n. data Analist
- Uraian Tugas:
- 1) mengumpulkan data analisis pemasaran
 - 2) mengumpulkan dan menyimpan data angka penjualan
 - 3) memproses, merancang dan menyajikan data agar perusahaan bisa membuat keputusan yang lebih baik.
- o. Content Creator
- Uraian Tugas:
- 1) Membuat iklan online maupun offline
 - 2) Bekerjasama dengan bagian publisher
- p. Publisher
- Uraian Tugas:
- 1) Mengelola iklan online (fb ads, ig ads, google ads dan marketplace)
 - 2) Melaporkan hasil iklan
 - 3) Membuat laporan iklan
 - 4) Mengelola website
 - 5) Mengatur perijinan pemasangan iklan seperti baliho
- q. Customer Service
- Uraian Tugas:
- 1) Melayani calon konsumen yang akan bertanya atau ada kendala dalam mengajukan pembelian rumah
 - 2) Berkoordinasi dengan bagian admin
- r. Sales
- Uraian Tugas:
- 1) Melayani tamu atau konsumen yang mau membeli rumah

- 2) Melakukan penjualan rumah dengan berbagai strategi penjualan yang dilakukan
 - 3) Bertanggung jawab memberi dukungan hingga klien menempati perumahan yang telah dibeli.
- s. Finance & Accounting
- Uraian Tugas:
- 1) Mengelola dan mengatur hasil keuangan perusahaan
 - 2) Mengelola setiap transaksi perusahaan
 - 3) Berkoordinasi dengan SPV keuangan

E. Produk Property di Developer Ahsana Property Syariah Tuban

Developer Ahsana Property Syariah Tuban memiliki lima titik lokasi proyek perumahan, antara lain adalah:⁷²

Tabel 3.1 Produk property Developer Ahsana Property Syariah Tuban

Nama proyek	Launching	Total Unit	Variasi Unit	Lokasi
Ahsana Darus Sakinah Tahap 1	September 2015	74 Unit	Tipe 36, 45, 55, 65, 75 dan Ruko	Jl. Masjid Al Falah 1 Tuban
Ahsana Darul Ula	Maret 2017	16 Unit	Tipe 36, 40 dan 45	Sleko Tuban
Ahsana Elite Residence	Mei 2018	60 unit	Tipe 50, 75, dan 100	Perbon Tuban
Ahsana Darus Sakinah Tahap 2	Juli 2018	83 Unit	36, 45, dan 63	Jl. Masjid Al Falah 1 Tuban
Ahsana Green	Soft Launching	115 Unit	38, 48, 68 dan Custome	Dsn Jabung Sugihwaras

⁷² <https://ahsanaproperty.com/about-us/> diakses pada 13 Februari 2010

Village				Tuban
---------	--	--	--	-------

F. Strategi Pemasaran di Developer Ahsana Property Syariah

Agar bisa mencapai visi dan misi yang telah dibuat perusahaan, setiap perusahaan harus mempunyai “strategi pemasaran”, Yang digunakan untuk meningkatkan *market share* perusahaan sehingga akan berpengaruh pada “penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan”. Strategi pemasaran perusahaan yang tepat dan baik sangatlah penting untuk bisa mengambil suatu kebijakan dalam menghadapi persaingan pasar.

Strategi pemasaran Developer Ahsana Property Syariah adalah sebagai berikut.⁷³

1. Kualitas Bangunan

Developer Ahsana Property Syariah sebagai perusahaan developer property yang berbasis syariah, berkewajiban untuk menyediakan property menggunakan material yang berkualitas baik agar terbebas dari penilaian jelek oleh konsumen. Minat konsumen untuk membeli rumah akan meningkat apabila kualitas bangunan yang baik dapat dipenuhi oleh developer property syariah karena puasnya konsumen akan bangunan yang disediakan dan aman dari penipuan.

2. Lokasi

Calon konsumen memiliki pertimbangan dalam penentuan pemilihan lokasi perumahan. Karena lokasi rumah sangat berhubungan dengan akses ke tempat yang menjadi keinginan calon konsumen dalam segala aktifitasnya diluar rumah. Developer Ahsana Property Syariah memiliki lokasi rumah strategis yaitu dekat dengan tempat-tempat umum. Sedangkan ada juga lokasi yang jauh dari kota tetapi itu merupakan pilihan dari konsumen sendiri, karena banyak juga calon konsumen yang lebih nyaman tinggal di luar perkotaan atau jalan besar. Pada dasarnya, pemilihan lokasi-lokasi tersebut

⁷³ Pandu Ario, Wawancara, Kantor Pemasaran Tuban, 10 Februari 2020.

mempunyai nilai lebih bagi calon konsumen yang memilih tempat tinggal sesuai dengan kebutuhannya masing-masing.

3. Harga

Harga merupakan sesuatu yang penting sebagai pertimbangan calon konsumen dalam memilih rumah. Harga yang ditawarkan oleh Developer Ahsana Property adalah harga penawaran tertinggi. Maksudnya, perusahaan memperbolehkan konsumen untuk menawar harga tersebut agar memperoleh kesepakatan bersama serta akan dihitung pula untuk anggurannya. Dalam penentuan harga, perusahaan mengkalkulasi semua biaya yang digunakan dalam pembangunan rumah tersebut meliputi: “biaya material, biaya kuli bangunan, biaya pembelian tanah sampai dengan memasukkan jumlah laba atau margin yang diinginkan perusahaan sesuai dengan tingkat kerumitan bangunan dan luas proyek”.⁷⁴

4. Fasilitas

a. Fasilitas umum di dalam lokasi perumahan

- 1) Masjid
- 2) Taman
- 3) One gate system
- 4) Akses jalan masuk 11 meter

b. Keunggulan lokasi

- 1) Berada di pusat kota Tuban
- 2) Dekat menuju rumah sakit Tuban
- 3) Dekat dengan kantor polisi dan POLRES Tuban
- 4) Dekat Gedung DPRD dan Gedung Olahraga
- 5) Dekat Pusat Pemerintahan Kota Tuban
- 6) Dekat Pusat Pendidikan dan Wisata Kota Tuban
- 7) Dekat Pusat Perbelanjaan, dan masih banyak lainnya

c. Spesifikasi bangunan

- 1) Pondasi & Struktur: Footplate

⁷⁴ Pandu Ario, Wawancara, Kantor Pemasaran Tuban, 10 Februari 2020.

- 2) Struktur: Beton Bertulang
- 3) Lantai Utama: Granit Tile (60x60)
- 4) Lantai Teras: Keramik 30x30 cm
- 5) Kamar Mandi: Keramik 20x20 cm
- 6) Dinding Tembok: Bata Ringan, Plaster, ACI
- 7) Pelapis Dinding KM/WC: Keramik 25x33 cm
- 8) Carport: Batu Ampyang
- 9) Atap: Dak Beton
- 10) Plafon: Gypsumboard
- 11) Rangka Atap: Beton Bertulang
- 12) Rangka Plafon: Hollow
- 13) Kusen & Daun Jendela: Aluminium
- 14) Kunci, Engsel, Grendel: Hampton / Dekson / Setara
- 15) Kaca: Polos 5 mm
- 16) Pintu Depan: Panel Kayu
- 17) Finishing: Cat Tembok Luar “Mowilex Weathercoat/ Setara”
- 18) Finishing: Cat Tembok Dalam “Mowilex Emulsion/Setara”
- 19) Finishing Pintu: Plitur
- 20) Kloset: Monoblock
- 21) Kran: Toto Standart
- 22) Air: Hipam
- 23) Listrik: Listrik Tanam 3500 Watt

d. Pelayanan

Pelayanan termasuk strategi yang paling utama untuk “memikat konsumen supaya calon konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan”. Karena pelayanan yang terbaik akan memberikan kepercayaan serta kenyamanan calon konsumen. Sehingga apabila rasa percayaan dan nyaman calon konsumen sudah ada pada

Developer Ahsana Property Syariah, maka peluang untuk membeli unit rumah di Developer Ahsana Property Syariah akan sangat tinggi. Pelayanan perusahaan juga akan menjadi brand image yang dibangun untuk berjalannya perusahaan. Meskipun lokasi yang dimiliki perusahaan sudah “strategis, kualitas rumah juga baik, harga juga sudah sesuai” namun jika pelayanan yang diberikan oleh perusahaan kurang baik, konsumen juga akan berfikir ulang untuk membeli rumah tersebut. Untuk itu para marketing harus bisa melayani konsumen seperti raja.⁷⁵

e. Media Promosi

Media promosi termasuk alat yang digunakan suatu perusahaan ataupun untuk promosi baik secara *online* maupun *offline*. Developer Ahsana Property Syariah menggunakan media promosi melalui media *online* dan *offline*.⁷⁶ Media *online* yang digunakan adalah “*website, youtube, instagram, whatsapp, line, telegram, dan facebook*”. Untuk media promosi *offline* dilakukan dengan menawarkan secara langsung baik melalui *gathering* atau dari pintu ke pintu.

f. Transaksi Jual Beli

Transaksi jual beli yang dilakukan oleh Developer Ahsana Property Syariah menggunakan akad *ba'i al-istishna'* yang sesuai dengan syariat Islam. Jual beli yang dilakukan merupakan murni syariah, dimana Developer Ahsana Property Syariah “tidak bekerjasama dengan pihak lembaga keuangan seperti bank dalam pendanaan untuk pembangunan rumah”. Dan jika konsumen ingin mengangsur rumah yang sudah dibelinya, dapat melalui rekening Developer Ahsana Property Syariah atau bisa juga datang langsung ke kantor pemasaran. Dan jika konsumen ingin “melunasi angsuran rumah sebelum jatuh tempo yang ditetapkan sesuai dengan kesepakatan awal akan diberi diskon atau potongan harga”. Angsuran

⁷⁵ Pandu Ario, Wawancara, Kantor Pemasaran Tuban, 10 Februari 2020.

⁷⁶ Ahmad Sodrin Naja, Wawancara, Kantor Pemasaran Tuban, 10 Februari 2020.

yang tetap dari awal hingga akhir pelunasan juga diberikan kepada konsumen oleh Developer Ahsana Property Syariah.

g. Lingkungan

“Lingkungan perusahaan sangat strategis karena berada di tepi jalan raya Tuban kota. Keadaan kantor yang nyaman dan bersih juga menjadi dampak positif untuk perusahaan. Kantor pemasaran yang ada di Tuban juga dibangun perumahan Developer Ahsana Property sehingga jika ada yang ingin melihat contoh bangunan dapat dilihat oleh masyarakat yang ingin membeli rumah”.⁷⁷

h. Segmentasi Pasar

Apabila dilihat dari harga yang ditawarkan Segmentasi pasar yang dituju Developer Ahsana Property Syariah adalah kalangan menengah keatas. Tetapi owner Developer Ahsana Property Syariah menuturkan bahwa “segmen pasar yang utama adalah orang yang suka dan ingin mengkonsumsi produk berbasis syariah, orang muslim yang membutuhkan rumah, dan orang yang memiliki kemampuan secara financial untuk membeli rumah. Target pasar yang dibidik oleh perusahaan untuk sekarang ini lebih kepada pasangan muda baik yang mau menikah ataupun yang sudah menikah”.⁷⁸

⁷⁷ Pandu Ario, Wawancara, Kantor Pemasaran Tuban, 10 Februari 2020.

⁷⁸ Ahmad Sodrini Naja, Wawancara, Kantor Pemasaran Tuban, 10 Februari 2020.

BAB IV
ANALISIS IMPLEMENTASI AKAD ISTISHNA' DALAM PEMBIAYAAN
KEPEMILIKAN RUMAH DI DEVELOPER AHSANA PROPERTI
SYARIAH TUBAN JAWA TIMUR

A. Praktek jual beli rumah di perusahaan Developer Ahsana Properti Syariah Tuban Jawa Timur

Developer Ahsana Property Syariah menerapkan konsep jual beli rumah dari mulai awal proses transaksi dengan menggunakan akad berdasarkan prinsip syariah yaitu akad *istishna'*.

Sebagaimana pada bab sebelumnya telah dijelaskan, bahwa “akad *istishna'* merupakan akad jual beli dimana barang yang diperjualbelikan masih belum ada dan akan diserahkan secara tangguh, sementara pembayarannya dilakukan dengan cara tempo atau tunai”. Dalam transaksi jual beli *istishna'* harga barang yang dipesan serta spesifikasi barang sudah disepakati di awal akad.⁷⁹

perusahaan Developer Ahsana Property Syariah berperan sebagai penjual atau penyedia barang yang disebut Al-mustashni' yaitu “sebuah badan usaha yang menerima pesanan dari pembeli atau konsumen untuk membuat suatu barang tertentu”.⁸⁰

Sedangkan konsumen atau pembeli disini adalah perorangan ataupun sebuah badan usaha yang melakukan permintaan pesanan untuk dibuatkan suatu barang tertentu, “dalam hal ini pembeli atau konsumen memesan sebuah unit rumah pada Developer Ahsana Property Syariah”. Kriteria calon konsumen baik muslim maupun nonmuslim muslim adalah bebas. tetapi ada syarat khusus untuk nonmuslim yakni tidak diperbolehkan mengadakan kegiatan kebaktian dalam rumah dan juga tidak diperbolehkan memelihara hewan seperti anjing ataupun babi.

⁷⁹ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Prena media Grup, 2012), h 124.

⁸⁰ *Ibid.*

Sedangkan barang atau objek yang dipesan atau yang disebut *al-mustashna' fih* atau *al-mustashni'*, menjelaskan objek pesanan harus di awal akad dan harus dengan jelas. Objek-objek yang dijelaskan pada jual beli perumahan ini meliputi “jumlah unit rumah, tipe rumah, lokasi rumah, luas tanah, dan bahan-bahan yang akan digunakan dalam pembuatan rumah”.

Konsep serta Sistem yang dijadikan patokan Developer Ahsana Property Syariah dalam pengimplementasian jual beli rumah harus sesuai dengan ketentuan Al-Qur'an dan hadist sehingga bisa sesuai secara syariah. Berikut merupakan konsep jual beli rumah dengan menggunakan akad *istishna'* yang diterapkan Developer Ahsana Property syariah:

1. Tanpa riba atau suku bunga.

Perusahaan Developer Ahsana Property Syariah tidak menggandeng pihak Bank karena untuk menjaga adanya riba. Riba adalah sesuatu yang tidak dibenarkan dalam syariat. Dalam bank umum terkandung riba *nasi'ah* yang bisa didapati dalam pembayaran “bunga kredit, deposito, tabungan, giro serta lain-lain”. Bank yang berperan sebagai kreditor memberikan suatu pinjaman memberi syarat pembayaran dengan bunga yang dilakukan di awal transaksi.⁸¹ Sedangkan dalam bisnis atau usaha tidak selamanya akan untung, kemungkinan rugi juga pasti ada. Oleh karena itu “mengggunakan tingkat suku bunga untuk suatu pinjaman atau transaksi yang lain merupakan tindakan yang memastikan sesuatu yang tidak pasti oleh karena itu hukumnya adalah haram”.

2. Tanpa sita.

Developer Ahsana Property Syariah tidak menyertakan jaminan atau agunan dalam pembiayaan tidak seperti bank konvensional atau bank syariah yang terdapat jaminan dalam melakukan pembiayaan. Apabila terjadi masalah kredit macet ataupun gagal bayar dalam angsuran pembayaran rumah, langkah awal yang dilakukan pihak developer adalah mendatangi rumah konsumen tersebut untuk mendiskusikan tentang

⁸¹ Adiwarman Karim dan Oni Sahroni, Riba, Gharar dan Kaidah-Kaidah Ekonomi Syariah: Analisis Fikih dan Ekonomi, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h 24.

masalah pembayaran. Dan apabila konsumen masih tidak bisa melanjutkan angsurannya, maka pihak developer akan membantu untuk menjual rumah tersebut selanjutnya jika rumah sudah terjual maka hasil penjualan tersebut dijadikan pembayaran kekurangan angsuran konsumen.

3. Tanpa KPR bank.

Developer tidak bekerjasama dengan bank manapun dalam transaksi akadnya. Jadi bisa dipastikan sudah terbebas dari KPR bank. “Pembayaran atas harga jual rumah yang telah ditentukan oleh Developer Ahsana Property Syariah berlaku tetap dan tidak akan berubah setelah akad serta untuk pembayaran DP (Down Payment) memiliki jangka waktu yang jelas”.⁸² Sehingga bisa dikatakan “apabila di kemudian hari harga rumah atau bahan bangunan mengalami kenaikan harga serta kenaikan dalam pembiayaan”, perusahaan Developer Ahsana Property Syariah tidak akan menaikkan angsuran yang telah disepakati pada saat akad begitupun harga jual barang tidak akan pernah berubah sejak dari awal akad.

4. Tanpa pinalty.

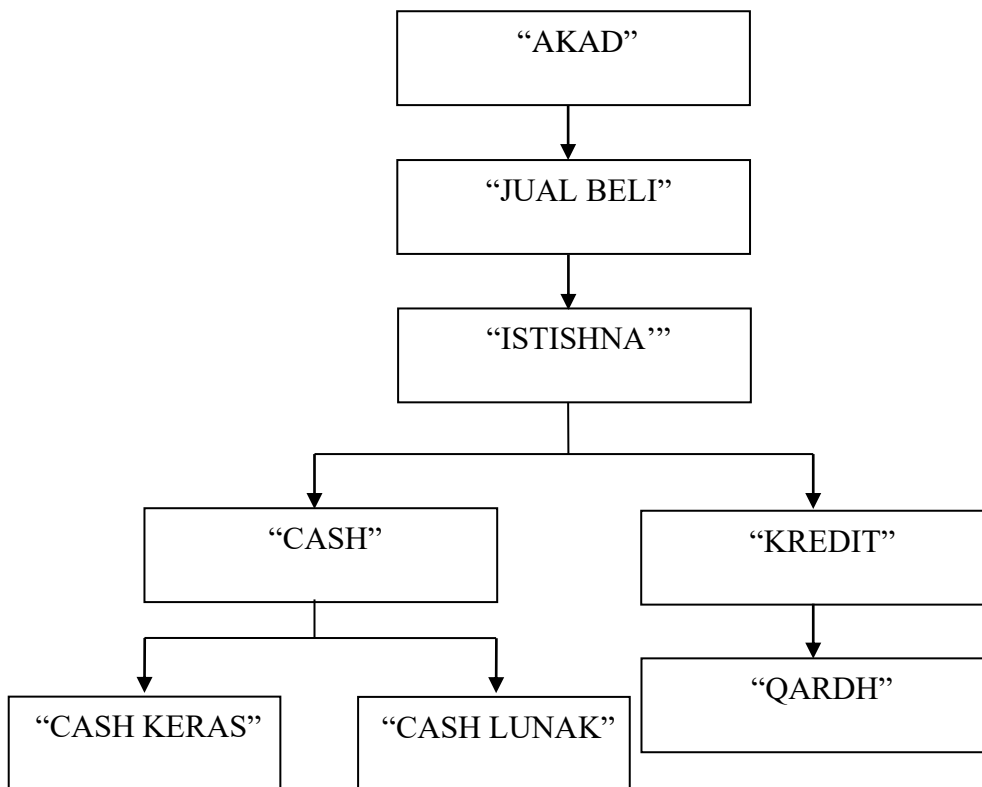
Sistem pinalty atau biaya pinalty digunakan kepada nasabah yang ingin melunasi angsuran lebih awal dalam perbankan konvensional. bagi nasabah yang ingin melunasi angsuran lebih awal biaya pinalty sangat tidak menguntungkan. Akan tetapi biaya pinalty tidak berlaku pada Developer Ahsana Property Syariah, jadi apabila ada konsumen melunasi angsuran lebih awal pihak perusahaan tidak berhak memberikan tambahan biaya apapun.

5. Tanpa BI checking.

Sistem BI Checking biasanya digunakan bank konvensional untuk memonitor nasabah tentang apa saja yang menjadi tanggungannya yang berhubungan dengan perbankan. Karena tidak bekerjasama dengan bank maka pihak Developer tidak menerapkan sistem BI Checking

⁸²Rumah Syar'i, “Mengenal Property Syariah dan Perumahan Syariah”, www.rumahsyari123.com, diakses pada 5 Juni 2020.

Berikut ini adalah gambaran skema atau alur jual beli yang diterapkan oleh Developer Ahsana Property Syariah:

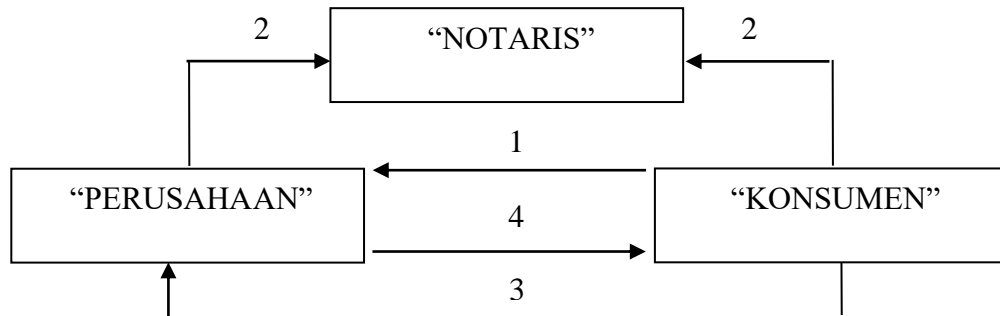


gambar 4.1

Skema akad yang digunakan Developer Ahsana Property Syariah Tuban penjelasan:

1. Kedua belah pihak melakukan akad jual beli dengan Istishna'
2. pihak pembeli memilih metode pembayarannya baik secara cash ataupun kredit
3. jika pembeli memilih cash maka pembeli bisa memilih antara cash lunak (jarak waktu pelunasan 3 bulan) atau cash keras (jarak waktu pelunasan 6 bulan).
4. Jika pembeli memilih kredit maka pembeli memiliki tanggungan hutang dan jarak pelunasan hutang yaitu 5 sampai 10 tahun terhitung dari mulainya serah terima surat-surat rumah dari perusahaan kepada pembeli.

“Setelah kita mamahami mengenai alur akadnya, berikut adalah gambaran implementasi akad istishna’ yang diterapkan pada Developer Ahsana Property Syariah”



Gambar 4.2

Penerapan Akad Istishna’ di Developer Ahsana Property Syariah Tuban

Penjelasan:

1. Pertama “Calon pembeli mengajukan pembelian rumah pada perusahaan dengan melengkapi berkas-berkas persyaratan”.
2. Kedua “Perusahaan dan pembeli mengajukan kontrak jual beli istishna’ dengan pihak ketiga yaitu notaris beserta penyerahan *Down Payment* atau DP sesuai dengan kesepakatan”.
3. Ketiga “Pembeli melakukan pembayaran pada perusahaan, baik pembayaran cash bertahap sesuai dengan kesepakatan sebelumnya. Dan jika secara kredit atau angsuran, pembeli wajib membayar setiap bulannya sesuai dengan kesepakatan”.
4. Keempat “Perusahaan melakukan serah terima rumah dengan pembeli”.

penjelasan tentang skema akad *istishna'* yang diterapkan oleh Developer Ahsana Property Syariah adalah sebagai berikut:

1. Pertama “calon pembeli mengajukan jual beli dengan melengkapi berkas-berkas yang telah disyaratkan oleh penjual atau perusahaan serta melakukan negosiasi harga rumah serta prakiraan biaya angsuran”. Dokumen-dokumen yang dibutuhkan untuk mengajukan pembiayaan adalah sebagai berikut:

a. Mengisi formulir yang telah disediakan oleh developer.

“Formulir dapat diserahkan kepada petugas yang melayani. Setelah dokumen diterima petugas wajib melakukan penelitian atas kelengkapan persyaratan yang telah diserahkan calon pembeli serta dokumen-dokumen lain yang diperlukan. Kelengkapan atas dokumen-dokumen tersebut tertulis didalam formulir pengajuan pembiayaan check list dokumen calon pembeli”.

b. Kartu identitas calon konsumen dan pasangan apabila sudah menikah (KTP atau SIM).

“Dokumen ini dibutuhkan untuk mengetahui legalitas calon pembeli dan alamat tempat tinggalnya. Terkait dalam hal ini adalah alamat calon pembeli guna sewaktu-waktu pembeli mengalami kredit macet untuk penyerahan surat peringatan serta penyelesaian masalah yang lain dikemudian hari. Selain itu KTP juga berfungsi untuk verifikasi atas tanda tangan akad atau perjanjian oleh calon pembeli”.

c. Kartu Keluarga (KK)

“Kartu keluarga diperlukan untuk mengetahui berapa jumlah tanggungan keluarga dari calon pembeli serta untuk melakukan verifikasi data alamat dengan KTP calon pembeli”.

d. Surat Nikah

“berkas ini digunakan sebagai transparansi terhadap pengeluaran tambahan bagi sebuah keluarga calon pembeli. Untuk memastikan bahwa pasangan calon pembeli mengetahui bahwa pasangannya memiliki tanggungan pembiayaan”.

e. FC buku tabungan enam bulan terakhir

“Rekening koran diperlukan untuk mengetahui transaksi apa saja yang dilakukan calon pembeli selama enam bulan terakhir”.

2. Kedua “Pihak penjual atau perusahaan melakukan survey kepada calon pembeli dari dokumen-dokumen yang menjadi persyaratan. Jika sudah sesuai atau sudah memenuhi kriteria maka perusahaan akan menerima pengajuan oleh calon pembeli. Kemudian perusahaan dan pembeli menentukan tanggal untuk pembayaran *Down Payment* serta pengajuan kontrak jual beli istishna’ pada notaris yang telah ditunjuk”.
3. Ketiga “Setelah perjanjian tersebut kepemilikan rumah telah berpindah kepada pembeli, sehingga penjual sudah tidak berhak atas kepemilikan rumah atau tanah yang akan dibangun tersebut. Serta setelah pembayaran DP atau angsuran pertama ada dua opsi skema akad yang ditawarkan oleh Developer Ahsana Property Syariah Tuban. Konsumen memilih sistem pembayaran yang sesuai dengan kemampuan daya belinya”. Sistem pembayaran yang digunakan adalah:

a. Cash Keras

“Artinya yaitu setelah pembayaran *Down Payment* atau angsuran pertama, pembeli diberikan waktu kurang lebih tiga bulan untuk pelunasan rumah yang telah dipesannya. Sementara itu untuk pembayaran cash dilakukan dengan cara bertahap sesuai dengan tanggal yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli. Atau dengan kata lain batas pelunasan pembayaran sudah disepakati oleh penjual maupun pembeli. Adapun dalam pembayaran cash penyelesaian pembangunan paling lambat

adalah 36 bulan setelah diterbitkannya Ijin Mendirikan Bangunan”.

b. Cash Lunak

“Setelah pembayaran angsuran pertama yang dilakukan oleh pembeli, pembeli diberikan waktu kurang lebih enam bulan untuk pelunasan rumah yang dipesan olehnya. Pada dasarnya cash keras sama dengan cash lunak hanya yang membedakan adalah jangka waktu pembayaran yang disepakati.”

c. Kredit atau angsuran

“Dalam pembayaran secara kredit, ada beberapa pilihan tenor waktunya yaitu antara satu tahun sampai dengan sepuluh tahun. Skema akad ini menyebabkan akad tersebut menimbulkan utang atau qardh. Dimana akad qardh ini terjadi karena, setelah perjanjian atau akad istishna’ tersebut terjadi kepemilikan rumah atau tanah telah berpindah dari penjual kepada pembeli dan penjual sudah tidak berhak atas rumah atau bangunan tersebut. Karena perjanjian tersebut dianggap selesai, maka melahirkan kewajiban konsumen untuk mengangsur atau membayar rumah tersebut sehingga menimbulkan akad qardh atau utang piutang. Kewajiban konsumen yaitu membayar angsuran yang telah disepakati setiap bulannya”.

”Untuk pembelian secara angsuran atau kredit, prosedur pembayaran setelah membayar *down payment* kemudian melakukan pembayaran angsuran sejumlah yang telah disepakati sesuai ketentuan berapa lamanya angsuran tersebut. Untuk besar angsuran yang disepakati berlaku untuk seterusnya hingga angsuran terakhir atau flat. Sedangkan untuk jatuh tempo tanggal pembayaran angsuran setiap bulannya, telah disepakati di awal perjanjian”.

Dalam pembayaran secara angsuran atau kredit penyelesaian pembangunan paling lambat adalah 48 bulan setelah diterbitkannya Ijin Mendirikan Bangunan.

4. Keempat “untuk serah terima bangunan akan dilakukan setelah pembangunan rumah tersebut selesai. Dan untuk pembelian secara kredit serah terima bangunannya, dapat dilakukan sebelum pembeli melunasi angsuran atau sebelum angsuran rumah selesai. Sehingga pembeli dapat menempati rumah yang telah dipesan sebelum rumah tersebut dilunasi”.

Berikut adalah gambaran simulasi penerapan akad *qardh* yang diterapkan oleh Developer Ahsana Property Syariah Tuban.

“Pak Sudarno datang ke kantor pemasaran untuk membeli rumah pada Developer Ahsana Property Syariah Tuban. Setelah itu beliau dijelaskan mengenai prosedur pembelian rumah. Disini pembeli boleh bertanya mengenai daftar harga rumah dan melakukan negosiasi harga. Kemudian Pak Sudarno bisa melengkapi berkas-berkas yang dibutuhkan dalam pengajuan jual beli yaitu formulir, KTP, KK, Surat Nikah dan foto copy buku tabungan. Selanjutnya pihak developer melakukan survey terhadap pembeli dari dokumen yang menjadi persyaratan untuk menyesuaikan dan memenuhi kriteria atau belum. Lalu developer melakukan konfirmasi pada Pak Sudarno selaku pembeli untuk melakukan negosiasi harga. Disini Pak Sudarno memilih rumah dengan type 53 dan skema pembayarannya adalah kredit selama 5 tahun. Artinya harga rumah tersebut sebesar Rp. 462.520.000 dengan down payment sebesar Rp. 150.000.000 dan besar angsurannya yaitu Rp. 5.203.000 per bulannya yang berlaku hingga angsuran terakhir. Dan sesuai dengan kesepakatan, jatuh tempo tiap bulannya adalah tanggal 20. Setelah menentukan harga rumah dan angsurannya, penjual dan pembeli menentukan tanggal untuk pembayaran down payment sekaligus perjanjian dengan notaris. Saat di notaris terjadilah transaksi jual beli istishna’ antara penjual dan pembeli dan pemberian down payment atau angsuran pertama. Setelah perjanjian

istishna' ini hak kepemilikan rumah dan tanah dari Developer Ahsana Property Syariah telah berpindah kepada Pak Sudarno sebagai pembeli. Developer sudah tidak berhak lagi atas tanah atau bangunan tersebut. Karena jual beli tersebut dianggap telah selesai, maka muncul kewajiban pembeli untuk melakukan pelunasan pembelian dengan cara diangsur tiap bulannya. Angsuran inilah yang dianggap sebagai akad qardh oleh pihak developer. Dimana akad qardh atau utang piutang mewajibkan Pak Sudarno sebagai pembeli untuk mengangsur setiap bulannya. Kemudian mengenai penyerahan bangunan rumahnya dilakukan ketika proyek sudah 100% jadi yaitu kurang lebih 4 sampai 6 bulan pengerjaan. Jadi, penyerahan rumah tetap terjadi meskipun pembayaran belum lunas”.

B. Penyelesaian Masalah Yang Ada Dalam Pembiayaan Kepemilikan Rumah Pada Perusahaan Developer Ahsana Properti Syariah Tuban Jawa Timur

1. Masalah-masalah yang muncul saat terjadinya akad dalam pembiayaan kepemilikan rumah pada perusahaan Developer Ahsana Property Syariah Tuban

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan, dapat diketahui ada 7 permasalahan yang dihadapi Developer Ahsana Property Syariah Tuban dalam akad perjanjian jual beli *istishna'*, yaitu sebagai berikut:

- a. Adanya kredit macet dalam proses pemesanan rumah
- b. Pihak Pembeli tidak membayar angsuran selama 2 bulan setelah serah terima rumah
- c. Pihak Pembeli membayar angsuran selama 3 bulan setelah menerima surat peringatan 1
- d. Pihak Pembeli tidak dapat membayar dan Asset pihak pembeli tidak bisa menutupi angsuran yang macet
- e. Spesifikasi bangunan tidak sesuai dengan kesepakatan saat akad
- f. Adanya pembatalan disaat masa pembangunan
- g. Setelah selesai masa pembangunan pesanan Pihak Pembeli mengundurkan diri atau membatalkan pesanan.

'Permasalahan yang terjadi, ketika terjadi penunggakan pembayaran dilakukan dengan cara melakukan *rescheduling* ulang, pemberian SP1 hingga SP3, hingga penjualan barang jaminan. Adapun permasalahan beserta penyelesaian selengkapannya dapat dilihat dalam sajian tabel berikut.

Tabel 4.1 masalah-masalah pada saat Jual Beli *Istishna'* Developer Ahsana Property Syariah Beserta Penyelesaian⁸³

No	Permasalahan	Penyelesaian
1	"Kredit macet: Apabila selama dalam proses pemesanan rumah berlangsung PIHAK PEMBELI mengalami kredit macet".	"maka KEDUA PIHAK membuat kesepakatan untuk menunda jadwal penyerahan pesanan sesuai jumlah angsuran bulanan yang tidak dibayarkan. Selanjutnya dicantumkan dalam Surat Perjanjian Tambahan (<i>addenum</i>)".
2	"Apabila PIHAK PEMBELI tidak melakukan pembayaran angsuran selama 1 bulan setelah penyerahan rumah".	"Maka PIHAK PENJUAL akan memberikan Surat Peringatan pada bulan berikutnya, agar pembayaran dirapel pada bulan ke-3 sejak terjadinya kemacetan angsuran".
3	"Apabila PIHAK PEMBELI tidak melakukan pembayaran selama 3 bulan berturut turut sejak terbitnya Surat Peringatan".	"Maka PIHAK PENJUAL berhak meminta PIHAK PEMBELI untuk melunasi sisa tanggungan terhutang dengan cara melakukan penjualan asset yang dimiliki oleh PIHAK PEMBELI. Dalam hal penjualan asset yang dimiliki oleh

⁸³ Surat perjanjian akad *ba'i Istishna'* Developer property syariah Tuban Jawa Timur

		PIHAK PEMBELI, KEDUA PIHAK sepakat untuk bekerja sama dalam upaya percepatan penjualan asset tersebut”.
4	“Apabila hasil penjualan asset masih tidak dapat mencukupi sisa tanggungan terhutang PIHAK PEMBELI”.	“Maka sisa tanggungan tersebut tetap menjadi kewajiban PIHAK PEMBELI untuk melunasinya”.
5	“Apabila terdapat spesifikasi bangunan rumah yang tidak sesuai akad”.	“Maka PIHAK PEMBELI dapat meminta kepada PIHAK PENJUAL untuk membuat atau merubah sesuai spesifikasi atau meneruskan akad dengan menerima ketidaksesuaian”.
6	“Apabila PIHAK PEMBELI mengajukan pembatalan rumah yang telah dipesan ketika dalam waktu proses pembangunan”.	“Maka PIHAK PENJUAL tidak dapat mengabulkannya, karena peraturan perusahaan Developer tidak menerima pengajuan pembatalan pemesanan rumah ketika dalam masa pembangunan”.
7	“Apabila setelah masa pembangunan rumah pesanan PIHAK PEMBELI melakukan pengunduran diri”.	“Maka PIHAK PEMBELI wajib menyerahkan bukti angsuran yang valid, dan PIHAK PENJUAL wajib mengembalikan pembayaran dari PIHAK PEMBELI paling cepat 2 tahun dan paling lambat 3 tahun sejak pengunduran diri dilakukan”.

Ada beberapa ketentuan yang sudah disiapkan apabila terjadi permasalahan dalam transaksi. “Namun ada permasalahan yang masih belum jelas cara penyelesaiannya yaitu ketentuan yang menyatakan bahwa, selama dalam kurun waktu masa pembangunan, PIHAK PEMBELI tidak dapat melakukan pembatalan pemesanan rumah. Penyelesaian yang diperlukan adalah ketika benar-benar terjadi pembatalan pemesanan rumah saat kurun waktu masa pembangunan. Hal ini menunjukkan bahwa dalam setiap akad, perlu ada evaluasi dan perbaikan, agar perlindungan hak dan kewajiban masing masing pihak tidak berlanjut adanya kedzoliman. Hasil penelitian menunjukkan adanya multiakad”.

a. Jaminan atau agunan

“Sesuai dengan tagline Developer Ahsana Property Syariah bahwa tidak ada denda, tanpa sita, tanpa riba, tanpa BI Checking, tanpa pinalty. Maka perusahaan hanya menyiapkan surat hutang atas pembelian kepada PIHAK PENJUAL yang akan ditandatangani oleh PIHAK PEMBELI dan selain dari surat hutang tersebut PIHAK PENJUAL tidak menerima jaminan surat atau barang apapun lagi dari PIHAK PEMBELI. Karena sesuai dengan tujuan perusahaan yaitu membantu atau meringankan masyarakat khususnya masyarakat muslim untuk memiliki rumah dengan harga murah namun memiliki kualitas baik”.

b. Garansi bangunan

Garansi bangunan adalah enam bulan terhitung sejak pada serah terima bangunan, baik untuk pembayaran secara cash atau angsuran. Garansi ini meliputi “kebocoran, kerembesan, keretakan dinding dan tidak berlaku apabila disebabkan *Force Majeure*”.

“*Force majeure* adalah suatu peristiwa yang berada di luar jangkauan atau kemampuan kedua belah pihak untuk menghindarinya dimana tidak ada satupun pihak yang dapat dituntut guna melaksanakan hak serta tanggung jawabnya. Yang termasuk ke dalam

hal ini adalah seperti bencana alam, pemberontakan, banjir, kebakaran, peperangan dan lain sejenisnya”. Perusahaan Developer Ahsana Property Syariah tidak akan meminta cicilan pada nasabah ketika terjadi *force majeure* saat proses pembangunan dan nasabah tidak berhak meminta tanggung jawab perusahaan apabila *force majeure* terjadi setelah adanya serah terima rumah.

c. Batalnya perjanjian akad *ishtishna'*

Perjanjian *istishna'* bisa batal apabila terjadi kondisi sebagai berikut ini:

- 1) Perusahaan Developer Ahsana Property Syariah (*Al-mustashna' fih*) atau nasabah (*al-mustashni'*) kehilangan akal atau gila.

“Dalam kasus ini jika memang benar-benar terjadi, maka hak dan kewajiban yang belum tertunaikan kedua belah pihak disepakati akan ditanggung oleh ahli waris dan atau pihak ketiga yang ditunjuk oleh ahli waris”.

- 2) Perusahaan Developer Ahsana Property Syariah (*Al-mustashna' fih*) atau (*al-mustashni'*) meninggal dunia.

“Sama seperti poin pertama, jika hal ini memang terjadi maka hak dan kewajiban yang belum tertunaikan oleh kedua belah pihak akan ditanggung oleh ahli waris dan atau pihak ketiga yang ditunjuk sebagai ahli waris”.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan dengan hasil yang telah penulis peroleh dari lapangan dan telah ditulis dalam bab sebelumnya, maka bisa disimpulkan sebagai berikut:

1. Dalam prakteknya Developer Ahsana Property Syariah Tuban adalah suatu unit usaha yang bergerak di bidang penjualan rumah (developer) yang sesuai dengan prinsip syariah yaitu menggunakan akad *istishna'*. Jual beli *istishna'* ini merupakan akad jual beli dimana barang yang diperjualbelikan masih belum ada dan akan diserahkan secara tangguh. Sementara harga dan spesifikasi barang pesanan telah disepakati di awal akad. Dalam mengimplementasikan pembiayaan rumah, Developer Ahsana Property Syariah Tuban tidak menerapkan suku bunga atau riba, tidak ada denda, tidak ada sita dan tidak menjamin barang yang bukan milik membeli. Adapun untuk agunan (jaminan), pihak pembeli hanya menandatangani surat perjanjian dari perusahaan Developer dan disaksikan oleh notaris sebagai antisipasi ketika nasabah melakukan pembayaran bermasalah atau gagal membayar. Developer Ahsana Property Syariah Tuban menggunakan akad *istishna'* pada transaksinya. Dalam system pembayarannya ada dua skema yaitu:
 - a. Pertama “Secara cash artinya setelah pembayaran angsuran pertama, pembeli diberikan waktu kurang lebih tiga bulan sampai enam bulan untuk pelunasan rumah yang telah dipesannya. Pembayaran secara cash dilakukan dengan cara bertahap sesuai dengan tanggal yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli. Atau dengan kata lain batas pelunasan pembayaran sudah disepakati oleh penjual maupun pembeli”.

- b. Kedua “secara kredit atau mengangsur skema akad ini menyebabkan akad tersebut menimbulkan utang atau *qardh*. Dimana akad *qardh* ini terjadi karena, setelah perjanjian atau akad *istishna*’ tersebut terjadi kepemilikan rumah atau tanah telah berpindah dari penjual kepada pembeli dan penjual sudah tidak berhak atas rumah atau bangunan tersebut. Karena perjanjian tersebut dianggap selesai, maka melahirkan kewajiban konsumen untuk mengangsur atau membayar rumah tersebut sehingga menimbulkan akad *qardh* atau utang piutang. Kewajiban konsumen yaitu membayar angsuran yang telah disepakati setiap bulannya. Dan perusahaan juga berkewajiban untuk menyelesaikan atas rumah yang telah dipesan”.
2. Cara menyelesaikan permasalahan konsumen yang mengalami penunggakan pembayaran dalam akad perjanjian jual beli *istishna*’ Developer Ahsana Property Syariah Tuban sudah sesuai dengan ketentuan syariat islam, karena cara menyelesaikannya adalah dengan kekeluargaan atau musyawarah, dan untuk mengantisipasi adanya permasalahan pihak penjual dan pihak pembeli sudah sama-sama sepakat pada saat terjadinya akad perjanjian atas ketentuan-ketentuan perusahaan untuk bertransaksi.
 3. Sebagai jaminan atau agunan dalam transaksi akad *istishna*’ perusahaan hanya menyiapkan surat hutang atas pembelian kepada PIHAK PENJUAL yang akan ditandatangani oleh PIHAK PEMBELI dan disaksikan oleh notaris.
 4. Garansi bangunan yang diberikan Developer Ahsana Property Syariah Tuban kepada nasabah adalah enam bulan terhitung sejak pada serah terima bangunan, baik untuk pembayaran secara cash atau angsuran. Garansi ini meliputi “kebocoran, kerembesan, keretakan dinding dan tidak berlaku apabila disebabkan *Force Majeure*
 5. Batalnya akad *istihna*’ bisa terjadi apabila salah satu pihak mengalami gangguan jiwa dan meninggal dunia, hak melanjutkan akad terdapat pada ahli waris masing-masing.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Sebagai pihak penjual atau penyedia barang Developer Ahsana Property Syariah Tuban diharapkan “dapat memberikan kesempatan yang lebih besar terhadap konsumen atau pihak pembeli untuk melakukan negosiasi tentang isi-isi yang ada di dalam perjanjian jual beli perumahan”.
2. Developer Ahsana Property Syariah Tuban diharapkan “mengkaji ulang tentang penggunaan akad-akad yang dilakukan dalam betransaksi, sebab tidak bisa dipungkiri bahwa akan ada masalah-masalah baru yang dihadapi nantinya”.
3. Pihak pembeli atau konsumen diharapkan “dapat selektif dalam menerima promosi dan penawaran dari perusahaan manapun untuk membeli suatu rumah dan tidak hanya melihat penawaran awal, namun juga harus sesuai dengan syariat Islam serta teliti bagaimana melakukan suatu perjanjian terutama perjanjian jual beli yang menimbulkan akibat hukum bagi para pihak yang melaksanakan perjanjian”.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, bin Muhammad Ath-Thayyar. *Ensiklopedi fiqh Muamalah Dalam Pandangan 4 mazhab*, Yogyakarta: Maktabah al-Hanif, 2009.

Arikuno, Suharsini. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rhineka Cipta, 2010)

Ayub, Muhammad. *Understanding Islamic Finance*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009.

Aziz, Abdul. *Esensi Hutang Dalam Konsep Ekonomi Islam*, *BISNIS*, Vol. 4, No. 1, Juni 2016.

Badan Pusat Statistik. “Laju Pertumbuhan Penduduk per Tahun”, www.bps.go.id, diakses pada 03 Desember 2019

FORDEBI, ADESy. *Ekonomi dan Bisnis Islam*, Depok: Rajawali Pers, 2017.

Hasan, M Ali. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Ed. 1, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2003.

Heykal, Mohamad. Analisis Tingkat Pemahaman Kpr Syariah Pada Bank Syariah Di Indonesia: Studi Pendahuluan, *Binus Business Review* Vol. 5 No. 2 November 2014.

Hidayat, Syafi'. “Implementasi akad Istishna’ dalam jual beli mebel tinjauan madzab Syafi’i dan madhab Hanafi (studi kasus di UD CIPTA INDAH Desa Bendo Kecamatan Ponggok Kabupaten Blitar). (malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2016)

<http://abuanas-aljirani.blogspot.com/2016/04/hukum-istishna-jual-beli-denganpesan.html>, diakses pada 23 Desember 2019.

<http://rumahsyari123.com/> diakses 20 Desember 2019

<http://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/regulasi/undangundang/Pages/undangundang-nomor-21-tahun-2008-tentang-perbankan-syariah.aspx>, diakses pada 22 Desember 2019.

<https://ahsanaproperty.com/about-us/> diakses pada 13 Februari 2020

<https://ahsanaproperty.com/proyek/>, diakses pada 27 April 2019

<https://quran.kemenag.go.id/index.php/sura/2/275> diakses pada 23 Desember 2019.

<https://quran.kemenag.go.id/index.php/sura/4/29>, diakses pada 23 Desember 2019.

<https://quran.kemenag.go.id/index.php/sura/5> diakses pada 23 Desember 2019.

<https://quran.kemenag.go.id/index.php/sura/8/58>, diakses pada 23 Desember 2019.

<https://quran.kemenag.go.id/index.php/sura/9>, diakses pada 23 Desember 2019.

<https://www.ahmadzain.com/read/karya-tulis/335/hukum-akad-alistishna/>, diakses pada 23 Desember 2019

Huda, Nurul. *Dalam Keuangan Publik Islami. Pendekatan Teoritis dan Sejarah*, Jakarta: Kencana, 2012.

Indrawan, Rully dan R. Poppy Yaniawati. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Campuran untuk Manajemen, Pembangunan, dan Pendidikan*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2017)

Iska, Sukri. *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012.

Ismail. *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kenacana Prenada Media Group, 2011.

Kamus Besar Bahasa Indonesia. dalam <http://kbbi.web.id/properti>, Diakses pada 20 Desember 2019.

- Karim, Adiwarmarman dan Oni Sahroni. *Riba, Gharar dan Kaidah-Kaidah Ekonomi Syariah: Analisis Fikih dan Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Rajawali Press, 2012.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, Jakarta: Prenamedia Grup, 2012.
- Marduwira, Erdi. “Akad Istishna’ Dalam Pembiayaan Rumah Pada Bank Syariah Mandiri”, (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010)
- Muhamad. *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002.
- Nawawi, Ismail. *Etika Bisnis Islam: Teori dan Pengantar Praktek dalam Kehidupan Bisnis Komoditas dan Jasa*, Sidoarjo: CV. Dwiputra Pustaka Jaya, 2014.
- Pasaribu, Chairuman. *Hukum Perjanjian dalam Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2004.
- Ramli, Muh. *Penerapan Akad Istishna’ Terhadap Sistem Pemasaran Industri Meubel Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Kawasan Pengrajin Meubel Di Antang Kota Makassar)*. (Makassar: UIN Alauddin, 2017)
- Riza, Kautsar Salman. *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, Padang: Akademia, 2012.
- Rizki, Muhammad Hidayah. Analisis Implementasi Akad Istishna Pembiayaan Rumah: Studi Kasus Developer Properti Syariah Bogor, *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 9 No. 1, (Mei 2018)
- Sari, Nurma Analisis Perbandingan Perhitungan pembiayaan Kepemilikan Rumah Di Bank Konvensional Dan Syariah (Studi Kasus Pada Bank Mandiri Dan Bri Syari’ah), *Al-Maslahah* Volume 13 Nomor 1 April 2017.

- Sarwat, Ahmad. *Seri Fiqh Islam Kitab Muamalat*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Siamat, Dahlan. *Manajemen Lembaga Keuangan*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta, 2004.
- Supriyadi, Amir. *Free Property*, Jakarta: Laskar Aksara, 2013.
- Surat perjanjian akad *ba'i Istishna'* Developer property syariah Tuban Jawa Timur
- Suwiknyo, Dwi. *Bisnis Online Syariah*, Yogyakarta: Trust Media, 2009.
- Syafi'i, Muhammad Antonio. *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*, Jakarta: Tazkia Institut, 1999.
-, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Wardi, Ahmad Muslich. *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2013, Cet.II.
- Yazid, Muhammad. *Hukum Ekonomi Islam : Fiqh Muamalah*, Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Data Penelitian Hasil Wawancara perusahaan Developer Ahsana Property Syariah Tuban Jawa Timur

1. Bagaimana profil Developer Ahsana property syariah Tuban?
“Developer Ahsana Property Syariah merupakan perusahaan yang bergerak dibidang property syariah dan memiliki beberapa proyek di Jawa Timur, Indonesia. Proyek yang ada di Jawa Timur meliputi Surabaya, Gresik, Tuban, Ngawi, Mojokerto, Malang, Kediri, Madiun, dan Jember. Dimana untuk keseluruhan proyek ada dua puluh lima titik lokasi. Developer Ahsana Property Syariah bergerak dibawah naungan kontrol Developer Property Syariah Indonesia (DPSI) yang berpusat di Makassar”.
2. Apa saja visi misi Developer Ahsana property syariah Tuban?
“Visi: Menjadi Grup Bisnis Property Murni Syariah Terunggul dan Terpercaya”
MOTTO “Hunian Syar'i Menentramkan Hati”
“Misi”:
 - a. “Mengembangkan semua sumber daya yang dimiliki untuk menerapkan tata kelola organisasi yang berorientasi pada peningkatan mutu dan penyediaan layanan produk yang berkualitas”.
 - b. “Menciptakan produk bermutu tinggi untuk memaksimalkan kepuasan masyarakat dengan memberi nilai tambah investasi yang layak melalui layanan prima dan kepuasan dari konsumen”.
3. Apa tujuan perusahaan Developer Ahsana property syariah Tuban?
“Menjadi developer pilihan dan terdepan dalam menyediakan kebutuhan property baik hunian maupun investasi di masyarakat kelas menengah”.
4. Apa saja values (nilai) perusahaan Developer Ahsana property syariah Tuban?
“Amanah And Commitment, High Performance, Syar'i, Add Value, Nice And Beautiful, Abundance And Grateful”

5. Bagaimana struktur organisasi dan tugasnya developer ahsana property syariah Tuban? “Struktur perusahaan bersifat fleksibel sesuai situasi dan kondisi”
6. Apa saja produk yang dijual di Developer Ahsana Property Syariah Tuban? “Developer Ahsana Property Syariah Tuban menjual perumahan dan ruko”
7. Daftar Harga Rumah Developer Ahsana Property Syariah Tuban?
8. Bagaimana skema jual beli perumahan di ahsana property syariah Tuban?
 - a. “Calon pembeli mengajukan pembelian rumah pada perusahaan dengan melengkapi berkas-berkas persyaratan”.
 - b. Perusahaan dan pembeli mengajukan kontrak jual beli *istishna*’ dengan “pihak ketiga yaitu notaris beserta penyerahan *Down Payment* atau DP sesuai dengan kesepakatan”.
 - c. “Pembeli melakukan pembayaran pada perusahaan, baik pembayaran cash ataupun bertahap sesuai dengan kesepakatan sebelumnya. Dan jika secara kredit atau angsuran, pembeli wajib membayar setiap bulannya sesuai dengan kesepakatan”.
 - d. “Perusahaan melakukan serah terima rumah dengan pembeli”.
9. Apa saja syarat yang harus dipersiapkan pembeli untuk melakukan jual beli dengan ahsana property syariah Tuban? “formulir yang telah disediakan oleh developer, Kartu identitas (KTP atau SIM), Kartu Keluarga, Surat Nikah, dan Foto copy buku tabungan enam bulan terakhir”
10. Akad apa saja yang digunakan Developer Ahsana Property Syariah Tuban dalam transaksi?” Developer Ahsana Property Syariah Tuban menggunakan akad *istishna*’ dalam transaksinya”
11. Bagaimana proses pembayaran yang dilakukan oleh pembeli? “Ada 3 sistem dalam pembayaran yaitu cash keras, cash lunak dan angsuran”
12. Apa saja kendala yang terjadi pada proses jual beli rumah baik saat awal akad sampai pelunasan pembayaran? “Kurang nya jumlah karyawan karena banyaknya calon pembeli, tunggakan pembayaran pembeli, kurangnya konsumen dalam pemanfaatan media social”

13. Apakah masalah penunggakan pembayaran konsumen menjadi kendala utama dalam keuangan di Developer Ahsana Property Syariah Tuban?
“Tidak, dikarenakan pihak perusahaan sudah menyiapkan 3 sistem pembayaran dan pembeli memilih sistem pembayaran sesuai kemampuannya”
14. Bagaimana sikap ahsana property syariah Tuban kepada pembeli yang menunggak dalam pembayaran rumah? “Pihak perusahaan akan mendatangi pembeli untuk mendiskusikan tentang tunggakan pembayaran tersebut”
15. Melalui apa saja pemasaran yang dilakukan oleh Developer Ahsana Property Syariah Tuban? “Media *online* dan *offline*”
16. Apa kendala yang terjadi pada proses pemasaran baik *offline* maupun *online*? “Kendala saat mendirikan stand terkadang kurangnya jumlah karyawan untuk melayani para calon pembeli dan kurangnya pengetahuan calon pembeli terhadap media social”
17. Bagaimana manajemen pemasaran di Developer Ahsana Property Syariah Tuban? “Secara umum manajemen pemasaran yang berlaku di perusahaan ini menggunakan media sosial (instagram, youtube, facebook, dll) dan mendirikan stand di tempat umum untuk memasarkan produknya”.
18. Bagaimana segmentasi pasar yang dituju oleh Developer Ahsana Property Syariah Tuban? “Segmentasi pasar Developer Ahsana Property Syariah adalah menengah keatas, owner Developer Ahsana Property Syariah menuturkan bahwa segmen pasar yang utama adalah orang yang suka dan ingin mengkonsumsi produk berbasis syariah, orang muslim yang membutuhkan rumah, dan orang yang memiliki kemampuan secara financial untuk membeli rumah”
19. Bagaimana manajemen sumber daya manusia di Developer Ahsana Property Syariah Tuban? “Memberi kesempatan untuk karyawan dalam mengikuti seminar tentang property syariah”.
20. Berapakah rata-rata pendapatan yang diperoleh setiap bulan atau tahun?
Tidak tentu

21. Dimana saja kantor Developer Ahsana Property Syariah? adakah kantor cabang selain di Tuban? “Surabaya, Gresik, Tuban, Ngawi, Mojokerto, Malang, Kediri, Madiun, dan Jember”
22. Berapa jumlah rata-rata peningkatan produk yang dijual ke masyarakat setiap tahunnya? “Tidak menentu tapi insyaallah pasti ada peningkatan”
23. Apa saja keunggulan Developer Ahsana Property Syariah yang membedakan dengan perusahaan property lain? “Terbantunya masyarakat kecil khususnya warga muslim”.
24. Adakah dana CSR perusahaan Developer Ahsana Property Syariah Tuban? “Ada, seperti membantu masyarakat miskin yang mempunyai hutang pada rentenir”
25. Apakah Developer Ahsana Property Syariah Tuban menggandeng inkubator bisnis lain? “Iya, salah satunya yaitu biro umroh”
26. Bagaimana teknis pemantauan dalam pembangunan proyek? “Bagian pengawas hampir setiap harinya memantau proyek yang sedang berjalan”



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp. (024) 7608454 Semarang 50195
Website : faki.walisongo.ac.id - Email : fakiswalisongo@gmail.com

Nomor : B-298 /Un.10.5 /D.1 /TL.00.9/01/2020

27 Januari 2020

Lamp. : -

Hal : Permohonan Ijin Pra Riset / Penelitian

Kepada Yth.
Direktur Perusahaan Developer Ahsana Property Syariah
Tuban Jawa Timur
di Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, kami sampaikan bahwa dalam rangka penyusunan Skripsi/Tugas Akhir untuk mencapai gelar kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang, dengan ini kami memohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan izin Pra Riset kepada :

Nama : Ahmad Imam Mahfudz Thohari
NIM : 1505026050
Jurusan / Prodi : S.1 Ekonomi Islam
Alamat : Sekaran RT. 02 RW. 06 Sekaran Lamongan
Judul Skripsi : Analisis Implementasi Akad Istishna dalam Pembiayaan Kepemilikan Rumah (studi Developer Ahsana Property Syariah Tuban Jawa Timur).
Tujuan Penelitian : Untuk Pengumpulan Data guna Penyusunan Proposal Skripsi.
Waktu Penelitian : Menyesuaikan
Lokasi : Perusahaan Developer Ahsana Property Syariah Tuban Jawa Timur.

Demikian atas perhatian dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan,



Tembusan

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo (sebagai laporan)





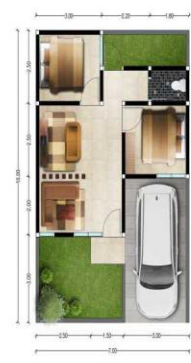
TYPE 40
LEBAR 6 M

KAVLING 9,16



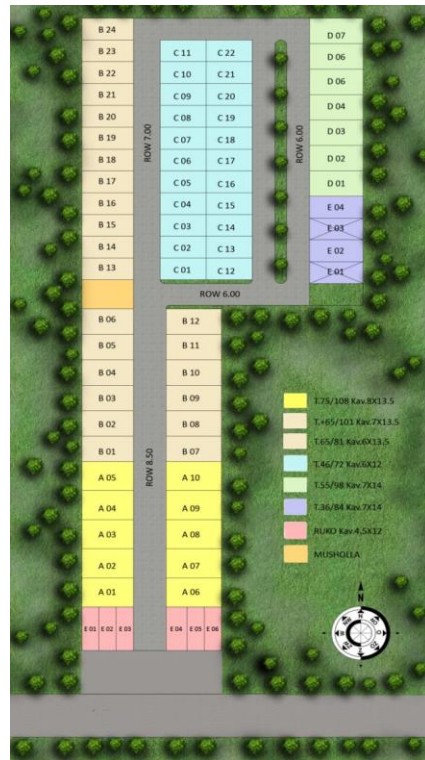
TYPE 40
LEBAR 7 M

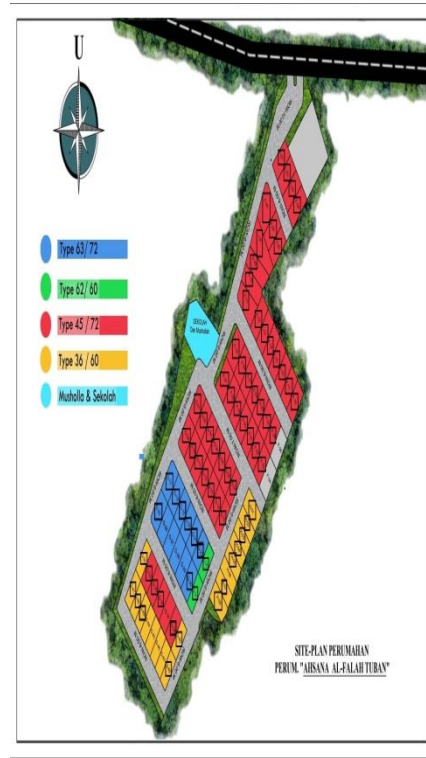
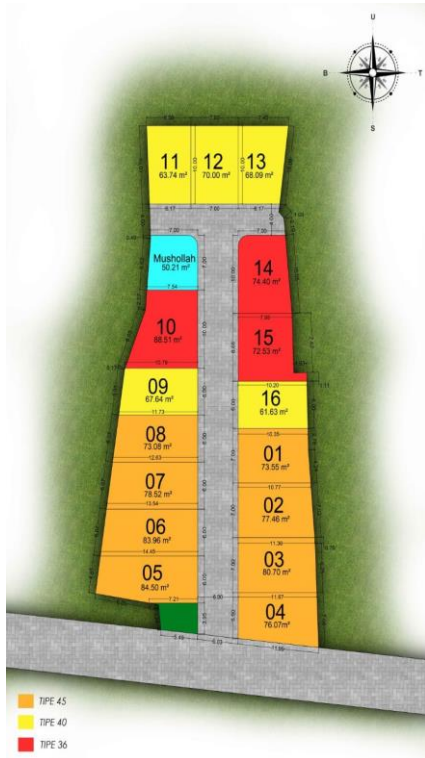
KAVLING 11,12,13



TYPE 45
LEBAR 6 M

KAVLING 5,6,7,8





AHSANA GREEN VILLAGE

TIPE	LB	LT	HARGA	UANG MUKA	PELUNASAN	KREDIT		
						TOTAL HARGA KREDIT DAN CICILAN PERBULAN		
						5 TAHUN	7 TAHUN	10 TAHUN
38	6	13	252.000.000	75.600.000	CASH	331.380.000 4.263.000	350.284.000 3.276.000	393.150.000 2.646.000
48	7	13	294.000.000	88.200.000	CASH	385.610.000 4.973.500	409.348.000 3.822.000	458.640.000 3.087.000
68	7	13	362.000.000	144.800.000	CASH	448.880.000 5.068.000	483.632.000 4.033.714	535.760.000 3.258.000
68	8	13	388.000.000	155.200.000	CASH	481.120.000 5.432.000	518.368.000 4.323.429	574.240.000 3.492.000
68	7	13	414.000.000	165.600.000	CASH	523.360.000 5.796.000	553.104.000 4.613.143	613.720.000 3.726.000

Harga sudah termasuk:
1. SHM, IMB
2. Listrik dan air

Harga belum termasuk:
1. Akta Jual Beli (AJB)
2. Balik Nama
3. BPHTB
4. Kelebihan Lahan

- Booking fee sebesar Rp. 10.000.000,- 14 hari
- Booking fee sudah termasuk DP dan tidak hangus jika cancel

*Hanya untuk 3 pembeli per unit
*Pembangunan rumah dimulai 1 Januari 2021
*Masa soft launching dari 1 Februari - 31 Mei 2020

AHSANA GREEN VILLAGE

Pricelist

khusus masa soft launching

TIPE	Luas Lahan	Harga Normal	Promo Soft Launching
38	6 x 13	Rp 252.000.000	Rp 232.000.000*
48	7 x 13	Rp 294.000.000	Rp 269.000.000*
68	7 x 13	Rp 362.000.000	Rp 332.000.000*
68	8 x 13	Rp 388.000.000	Rp 358.000.000*
68	9 x 13	Rp 414.000.000	Rp 384.000.000*
Custom	7 x 13	Custom	Sesuai Tipe

Harga sudah termasuk:
1. SHM, IMB
2. Listrik dan air

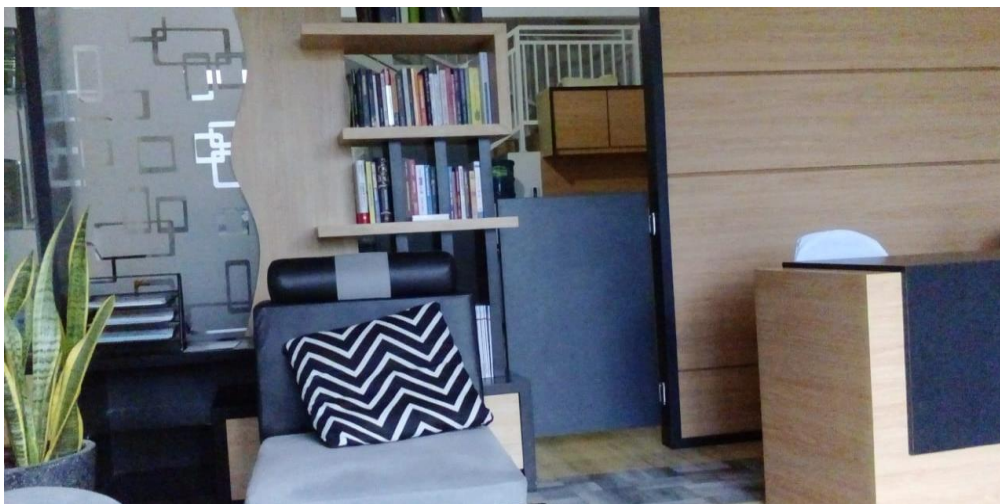
Harga belum termasuk:
1. Akta Jual Beli (AJB)
2. Balik Nama
3. BPHTB
4. Kelebihan Lahan

- Booking fee sebesar Rp. 10.000.000,- 14 hari
- Booking fee sudah termasuk DP dan tidak hangus jika cancel

*Hanya untuk 3 pembeli per unit (DP ideal 50%)
*Jadwal serah terima unit maksimal 2 tahun
*Masa soft launching dari 1 Februari - 31 Mei 2020

JADWAL KLOTER PEMBANGUNAN AHSANA DARUS SAKINAH TAHAP KE-2
UPDATE TANGGAL 2 MARET 2020

1		2		Khusus		3	
September 2019		Januari 2020		Februari 2020		April 2019	
1	TULIANA	1	EVIKI NUBI	1	WAIYU PRASETYA	1	YUNUS ADI
2	WYAHAS	2	ALAM MUSTARI	2	ALYATUL KHUSNANI	2	SAKY AMMAS
3	BAGAS AZI	3	MUCHLILIN	3	BASUKI HARIYANTO	3	INDA ALVI
4	INDY AYO	4	PENY PRASETYA	4	KARIPAH	4	BINU HUSAN
5	SYAHSI	5	YUSNA BAHASARI	5		5	SPITI BABITIAH
6	SKUT PRISANTONO	6	KACIB	6		6	MUHAMMAD ALI
7	ALI ARIFIN	7	KACIB	7		7	SLAMET SUPRIYADI
8	VERA MEHANA	8	AHMAD LADHIBAH	8		8	HAMA PURNOMO
						9	DEK HERI
Khusus		4		Khusus		5	
April 2019		Agustus 2019		Sep 19		Desember 2019	
1	INTAN PERMATASARI	1	IRI SUPENIR	1	RATNA PUSPITASARI	1	EKO WAHONO
2	INDRA SUDHANTO	2	RAMADAN NUBI	2	RATNA PUSPITASARI	2	TEGUH SANTOSO
3	MARETA PUTRI	3	RAMADAN NUBI	3	MALIKA	3	SATIRI
		4	ADUS SUTAMAN	4	IMADE	4	HUSNA WAHYU WICAKSANA
		5	OTI SUKANI	5	WAIYU NINGSIH	5	MUHAMMAD
		6	ERMAWAN SUPRANANTO	6	LENGKA	6	ALYATUL KHUSNANI
Khusus		6		7		8	
Januari 2020		April 2020		Agustus 2020		Desember 2020	
1	YATI NUR ANYANI	1	IRKHAMAH ANASIA	1	KASH MEHANA	1	FIRDIUS AZI
2	ZAIN ARI	2	SETHO AZI SUPRIYANTO	2	AJI DAHLAN	2	SAMAHARI
3	FAO SYAHWAN	3	ANNA PRASARI BUDICWANG	3	PURNOMATI	3	ISKARYATI
4	THE SHAFIQ RIZAL	4	RAMADAN BAHASARI	4	WISMA BUDA	4	SAKITI
		5	ILANG NABU AZI	5	ANG SUTAWATI	5	DIKARTO
		6	AHMAD SUKARNO	6	RATNA NINGSIH		
				7	IRMI LARASWANA YUBA		
				8	ELLY PRADANA		
				9	TRI WULAN		



BIODATA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ahmad Imam Mahfudz Thohari

Alamat : Jl. Pertanian, Rt; 06/Rw; 02, ds. Sekaran, Kec. Sekaran, Kab. Lamongan

Tempat, Tgl lahir : Lamongan, 26 Juli 1996

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Bangsa : Indonesia

Agama : Islam

E-mail/No. Hp : imammahfudzforshei@gmail.com / 085 843 511 223

Riwayat Pendidikan :

1. RA Muslimat Nu 3 Tuban, Lulus tahun 2003
2. SD Islam Tuban, Lulus tahun 2009
3. MTS Fathul Hidayah Lamongan, Lulus tahun 2012
4. MA Fathul Hidayah Lamongan, Lulus tahun 2015
5. UIN Walisongo Semarang, Lulus tahun 2020

Pengalaman Organisasi :

“Forum Studi Hukum Ekonomi Islam (Forshei) UIN Walisongo Semarang 2016-2017 (Bidang Keagamaan)”

Demikian daftar riwayat hidup diatas saya buat dengan sebenar-benarnya.

Semarang, 26 Juni 2020

Hormat saya,

Ahmad Imam Mahfudz Thohari
NIM: 1505026050