



**PENERAPAN AKAD ISTISHNA' PADA
PENGADAAN RUMAH PROPERTI SYARIAH
PT. SYAHADA MUSLIM GROUP**

Oleh:

MUHAMMAD NUR ¹,
ROSMAWATI ²,
ANDI ARIFWANGSA ADININGRAT ³

¹ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Indonesia , Jalan Urip Sumoharjo, Email
: Muhammad.nur@umi.ac.id
HP. 085242898947

² Fakultas Ekonomi dan Bisnis , Universitas Muslim Indonesia
Jalan Urip Sumoharjo, email : rosmawati1976@umi.ac.id

³ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, Jalan Sultan
Alauddin No. 259 Makassar,
email : andiariefky@unismuh.ac.id

ABSTRACT

This study aims to analyze the application of the istishna' contract in the procurement of syariah developer bussiness PT. Syahada Muslim Group.

The Study uses a descriptive method with a qualitative approach. Sources of date in this study were carrieed out through observation, namely, directly in the location using the technique of direct interviews with informants, namely the buyers and employees of PT. Syahada Muslim Group.

The Result of this study indicate that the application of the istishna' contract which is the used as a contract for syariahhome sale transaction is in accordance with syariah principles. Syariah principles in the istishna' akad are free from usury, fines and without confiscation, buyers can order the house they want, an explanation of istishna' contract and housing in specification. Subbmission of the house in accordance with the agreement at the beginning of the contract.

Keywords: House Procurement, Istishna' Contract, Aplication

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan akad istishna' pada pengadaan rumah properti syariah PT. Syahada Muslim Group.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Sumber data dalam penelitian ini dilakukan melalui observasi yaitu secara langsung dilokasi dengan menggunakan teknik wawancara langsung dengan para informan yakni pihak pembeli dan pegawai PT. Syahada Muslim Group.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan akad istishna' yang di gunakan sebagai akad transaksi penjualan rumah syariah telah sesuai dengan prinsip syariah. Prinsip syariah dalam akad istishan' yaitu terbebas dari riba, denda dan tanpa sita, pembeli dapat memesan rumah yang di inginkan, penjelasan akad istishna' dan perumahan secara spesifikasi. Penyerahan rumah sesuai dengan kesepakatan di awal akad.

Kata Kunci : Pengadaan Rumah, Akad Istishna', Penerapan

I. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pertumbuhan bisnis properti mampu menumbuhkan perekonomian di Indonesia. Karena setiap tahun jumlah penduduk meningkat sehingga permintaan rumah hunian juga meningkat. Dengan semakin bertumbuhnya populasi manusia, semakin tinggi pula kebutuhan terhadap rumah maka pemerintah dan pengembang harus mampu memenuhi kebutuhan rakyatnya. Di Indonesia pertumbuhan penduduk saat ini mencapai 1,49% per tahun. Kebutuhan rumah setiap tahunnya mencapai 800.000 sampai satu juta unit. di mana pemerintah dan pengembang hanya mampu memenehui di angka 400.000 unit per tahun. Padahal rata-rata pertumbuhan penduduk Indonesia saat ini mencapai 1,49% per tahun. Apabila kemampuan penyediaan rumah terus di angka yang sama, maka kesenjangan (*backlog*) perumahan akan terus meningkat (Badan Pusat Statistik dalam Kemenkeu, 2015).

Selain itu, lahan-lahan di kota-kota besar semakin menyempit mendorong masyarakat untuk mencari hunian di pinggiran kota besar, atau pun dikawasan penyangga ibu kota. Terlebih lagi, masyarakat Indonesia yang lebih jeli dalam menginvestasikan uang mereka, dan sebagian besar memilih poperti untuk di beli dan dijadikan lahan mendapatkan keuntungan.

Investasi properti selain memiliki resiko yang kecil kemudian harus jeli dalam menentukan lokasi tanah yang baik dan strategis. Mencari harga properti yang murah dan memilih developer atau pengembangan yang kredibel serta berpengalaman. Bisnis properti semakin meningkat sehingga mulai dari perbankan sampai perusahaan besar juga melakukan bisnis properti ini. Karena melihat peluang keuntungan yang besar dalam bisnis tersebut.

Masalah lain yang muncul adalah sulitnya akses mendapatkan rumah hunian yang layak. Dimana nasabah mengajukan pembiayaan lebih terfokus kepada garansi apa yang menunjukkan bahwa nasabah mampu mebayar, maka bank meminta jaminan tersebut, Dalam angsuran pembayaran menetapkan jumlah *margin* tidak *flat* karena rujukan adalah suku bunga pada saat itu, berbeda dengan bank syariah yang menetapkan asas kesepakatan margin dengan penentuan pada awal akad dan tidak berubah selama periode akad. Dengan kata lain, sistem kredit perumahan rakyat yang ditawarkan oleh perbankan konvensional jelas tidak sesuai dengan syariah karena mengandung unsur riba yang diharamkan (Solihin, 2008).

Namun, seiring perkembangan dunia bisnis. Fenomena yang ada sekarang beralihnya dari konvensional menjadi syariah. Sehingga muncul berbagai macam produk syariah yang ditawarkan mulai dari asuransi syariah, perbankan syariah, properti syariah, sampai pada penjualan online yang menawarkan produk berbasis syariah. Ini merupakan bukti nyata di era milenials sekarang masyarakat sudah beralih dari yang dulunya menggunakan produk atau jasa konvensional kemudian beralih ke syariah. Kesadaran masyarakat ini karena telah paham bahwa islam mengatur segala aspek kehidupan seorang muslim.

Sebagai agama yang sempurna, Islam mengharuskan setiap muslim menunaikan kewajibannya sambil berusaha sebaik mungkin menjauhi larangan-Nya semata-mata dalam rangka ketaatan kepada-Nya. Seorang muslim harus sadar terhadap keharaman riba dan gagalkan aktivitas riba, salah satunya dengan tidak mengambil bank konvensional untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan rumah. Bank syariah yang dikenal sebagai lembaga keuangan non-ribawi dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah telah mencoba menjawab melalui produk pembiayaan rumah hunian atau dikenal dengan KPR syariah (KPRS) (Sapi'i dan Agus Setiawan, Jurnal Al-Tijary 2016).

Jumlah penduduk muslim di Indonesia mayoritas muslim. Munculnya berbagai macam bisnis syariah maka seharusnya juga sebanding dengan pertumbuhan perekonomian syariah namun, kenyataannya tidak sebanding. Ini menunjukkan bahwa masih ada ketidakpercayaan masyarakat muslim terhadap produk syariah ini dan berakibat minat masyarakat kurang terhadap produk syariah yang ditawarkan.

Masyarakat kurang percaya dengan produk syariah ini karena banyak beratas namakan syariah namun, tidak menerapkan aturan syariah yang sebenarnya. Bahkan dengan brand syariah itu hanya kedok saja untuk menarik minat masyarakat. Seperti halnya dalam dunia perbankan syariah tetapi sumber pendanaan modal bank syariah berasal dari bank konvensional.

Skema pembiayaan/ kredit rumah di bank syariah pada umumnya, melibatkan tiga pihak, dimana developer sebagai pembuat rumah, nasabah sebagai pihak yang memesan rumah dan bank sebagai perantara. Namun saat ini terdapat pula skema pembiayaan/ kredit rumah syariah tanpa melibatkan bank. Skema ini hanya melibatkan pihak developer dan konsumen saja.

Begitu pula dengan bisnis properti syariah oleh pihak developer. Didalam bisnis properti syariah ini menggunakan akad *istishna'*. Transaksi jual beli *istishna'* merupakan kontrak penjualan antara *mustashni'* (pemesan) dan *shani'* (pembuat). Dalam kontrak ini *shani'* menerima pesanan dari *mustashni'* untuk membuat barang yang diinginkan. Akad *Istishna'* dari sisi aktivitasnya baik berupa administrasi, kerja, manufaktur atau yang lain, maka diterapkan atasnya hukum jual beli. Didalamnya dilarang adanya *tadlis* (penipuan dalam zat/barang atau alat pembayaran), *ghabn* (penipuan dalam harga), *ihthikar* (penimbunan) dan pematokan harga.

Akad ini lahir karena ada kebutuhan yang berbeda antara satu orang dengan yang lain. Jika diperhatikan fleksibilitas akad *istishna'* memudahkan dalam transaksi dan ini akan mempercepat dalam sirkulasi produk. Yang berarti mempercepat berjalannya roda perekonomian, mempercepat perputaran aliran pendapatan masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Seharusnya dengan kemudahan tersebut menjadi salah satu instrumen yang dapat dijadikan strategi dalam pemasaran produk properti syariah oleh developer. Kalau aturan akad *istishna'* ini diterapkan, menjalankan aturan bisnis syariah yang sebenarnya dan keimanan masyarakat muslim yang baik pasti perekonomian syariah juga meningkat demi kemaslahatan umat.

Akad *istishna'* biasanya dipraktikkan pada pembiayaan perbankan syariah dalam proyek konstruksi, maka hal ini sangat cocok dengan kebutuhan nasabah untuk membangun suatu konstruksi salah satunya membangun rumah (Usma, 2009). *Istishna* merupakan akad kontrak jual belibarang antara dua pihak berdasarkan pesanan dari pihak lain, dan barang pesanan akan diproduksi sesuai dengan spesifikasi yang telah dise-pakati dan menjualnya dengan harga dan cara pembayaran yang disetujui terlebih dahulu (Is-mail, 2013).

II. METODE PENELITIAN

Metode Pengumpulan Data

Untuk menghimpun dan memperoleh data/informasi sebaik-baiknya dengan asumsi agar sasaran dalam penulisan dapat tercapai, maka teknik pengumpulan data yang akan di gunakan adalah:

1) Observasi

Observasi yang dilakukan peneliti secara langsung selama beberapa waktu sampai dianggap cukup untuk mengetahui fenomena yang diteliti, yaitu penerapan akad *istishna'* dalam pengadaan properti syariah di PT. Syahada Muslim Group

2) Wawancara (*interview*)

Esterberg dalam Sugiono (2018:231) menyatakan bahwa wawancara merupakan pertemuan antara dua orang untuk bertukar informasi dan ide-ide melalui Tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

Dalam penelitian ini, peneliti mencatat semua jawaban dari responden sebagaimana adanya. Pewawancara sesekali menyelingi jawaban responden, baik untuk meminta penjelasan maupun untuk meluruskan bilamana ada jawaban yang menyimpan dari pertanyaan. Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara struktur. Maksudnya, dalam melakukan wawancara peneliti sudah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis. Di sini, peneliti melakukan wawancara terhadap pihak

marketing dan pembeli di PT. Syahada Muslim Group yang di anggap dapat memberikan informasi yang di butuhkan.

3) Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data melalui data sekunder seperti dokumen-dokumen, catatan, buku-buku maupun karya tulis ilmiah. Teknik dokumentasi sering juga disebut studi kepustakaan. Dalam penelitian ini dokumen yang digunakan dalam meneliti yaitu aqad kesepakatan jual beli kepada konsumen serta catatan lainnya yang terkait dengan penelitian.

Menurut Bogdan dalam Sugiono (2018:240) hasil penelitian juga akan semakin kredibel apabila didukung oleh foto-foto atau karya tulis akademik dan seni yang telah ada

Teknik Analisis Data

Teknik analisis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pada hakikatnya penelitian kualitatif menggunakan pendekatan secara fenomenologis, yang dimana peneliti berangkat kelapangan dengan mengamati fenomena yang terjadi dilapangan secara alamiah, sehingga yang akan membedakan masing- masing jenis penelitian itu adalah fokus penelitiannya.

Penelitian fenomena ini pertama dikemukakan oleh Edmund Hursserl (1859-1938) seorang filsuf Jerman. Pada mulanya penelitian ini bermula dari penelitian sosial. Ada beberapa pengertian tentang fenomenologi menurut Hursserl diantaranya yaitu: (a) pengalaman subjektif atau fenomenologikal, (b) suatu studi tentang kesadaran dari perspektif pokok dari seseorang. Hal ini dapat dipahami bahwa penelitian fenomenolgi merupakan pandangan berfikir yang menekankan pada pengalaman - pengalaman manusia dan bagaimana manusia menginterpretasikan pengalamannya. Ditinjau dari hakekat pengalaman manusia, dipahami bahwa setiap orang akan melihat realita yang berbeda pada situasi yang berbeda dan waktu yang berbeda. Maka metode dalam fenomenologis ini menekankan kepada bagaimana seseorang memaknai pengalamannya.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa penelitian kualitatif akan lebih banyak yang bersifat uraian, maka teknik analisis yang digunakan oleh peneliti adalah Analisis Interactive Model dari Miles dan Huberman, yang dimana analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu.

Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2016:246), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh.

Menurut Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2016: 247-253) terdapat empat macam kegiatan dalam analisis data kualitatif yaitu:

a) Pengumpulan Data

Pada analisis model pertama dilakukan pengumpulan data hasil wawancara, hasil observasi, dan berbagai dokumen berdasarkan kategorisasi yang sesuai dengan masalah penelitian yang kemudian dikembangkan penajaman data melalui pencarian data selanjutnya.

b) Data Reduksi (*Reduction Data*)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti yang telah dikemukakan, semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data Sakan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data artinya merangkum, memilih hal – hal yang pokok, memfokuskan pada hal – hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data merupakan proses berpikir sensitif memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi

c) Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data di reduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penulis melakukan penyajian data dengan uraian singkat (teks naratif), gambar/skema, jaringan kerja dan tabel sebagai narasinya. Dalam pengertian ini memuat banyak kemampuan memproses informasi dan berpengaruh pada kecenderungan menemukan penyerdahanaan

d) Penarikan Kesimpulan Dan Verifikasi (*Conclusion Drawing and Verification*)

Langkah keempat dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan atau verifikasi merupakan tahap akhir dalam proses analisis data. Pada bagian ini penulis mengutarakan kesimpulan dari data-data yang telah diperoleh. Kegiatan ini dimaksudkan untuk mencari makna data yang dikumpulkan dengan dengan mencari hubungan, persamaan, atau perbedaan.

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian

Disini penenliti malakukan penelitian, untuk melihat apakah hasil – hasil yang peneliti temukan dilapangan itu sesuai dengan apa yang menjai fokus penelitian ini dan melihat sejauh mana penerapan Akad Istishna' pada pengadaan rumah properti syariah PT. Syahada Muslim Group.

Dengan banyaknya informasi yang di dapatkan oleh peneliti di lapangan maka peneliti hanya mengambil garis besarnya yang dianggap relevan dengan fokus penelitian ini. Adapun

kutipan hasil wawancara dengan beberapa pegawai dan pembeli yang telah menjadi objek peneliti dan hasil yang di dapatkan di lapangan oleh beberapa informasi yaitu:

- 1) Bapak Muhammad Yunus, Bagian HRD PT. Syahada Muslim Group yang telah memberikan izin dan membantu memberikan informasi baik yang merupakan data primer maupun sekunder dalam penelitian ini.
- 2) Ibu Syamsinar, Bagian Marketing PT. Syahada Muslim Group yang telah memberikan informasi dalam penelitian ini.
- 3) Ibu Andi Irmaningsih, Bagian Accounting PT. Syahada Muslim Group telah membantu memberikan informasi untuk penelitian ini.
- 4) Bapak Syahrul Mubarak Abdullah, User/Pembeli Perumahan Syakira Makassar PT. Syahada Muslim Group telah membantu memberikan informasi untuk penelitian ini.

Sesuai dengan masalah pokok dari penelitian ini yaitu bagaimana penerapan akad istishna' pada pengadaan rumah properti syariah PT. Syahada Muslim Group? Maka diperoleh hasil penelitian dari yang didapatkan oleh peneliti berasal dari 4 jawaban informan yang mempunyai pertanyaan yang berbeda – beda dengan dengan hasil sebagai berikut:

Dari hasil wawancara dengan Ibu Sinar yang mempunyai posisi sebagai marketing dari PT. Syahada Muslim Group dengan pertanyaan sebagai berikut, Dalam proses penjualan perumahan di PT. Syahada Muslim Group, apa saja syarat yang diperlukan agar dapat membeli rumah dan apakah dijelaskan kepada pembeli mengenai akad transaksi yang dipakai dalam penjualan properti syariah? peneliti memperoleh jawaban sebagai berikut:

“Sebelumnya disini syarat dari pada pengajuan dalam pembelian perumahan di Syahada Muslim Group, itu ada alur tersendiri dan itu berdasarkan SOP dari kantor. Biasanya untuk pengajuan dari rumah itu ada semacam pengisian pendaftaran melengkapi berkas-berkas yang dibutuhkan. Biasanya itu seperti foto copy KTP, KK dan Akta Nikah itu merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi konsumen sebelum memesan rumah atau kavling. Kemudian bagi konsumen yang masih awam dengan akad transaksi yang digunakan kami menjelaskan disini. Menjelaskan secara detail seperti apa akad istishna' itu dan apa saja yang harus dipersiapkan dalam akad tersebut.”

Pendapat Peneliti: pegawai dalam bidang marketing ini telah memahami akad istishna' dan sesuai persyaratan yang memang seharusnya dijelaskan secara detail kepada pembeli jika melakukan proses penjualan di dalam akad istishna'.

Hal serupa juga dikemukakan oleh Bapak Syahrul sebagai pembeli rumah yang menyatakan:

“Iya, jadi saya langsung dijelaskan oleh ownernya mengenai masalah akadnya. Apa – apa saja yang mengenai didalam (foto copy KTP, KK dan Akta Nikah dll). Kemudian termaksud juga apabila ada keterlambatan dan lain – lain itu disampaikan dengan sangat detail.”

“Iya, jadi langsung dijelaskan semua misalnya tipe 36. Rumah yang saya ambil tipe 36. Kemudian 45, 54 mulai dari kelebihanannya, tanahnya, mekanisme pembayarannya seperti apa itu sangat lengkap sekali dan sangat detail. Mulai dari setiap materialnya itu dijelaskan secara terperinci.”

Pendapat Peneliti : jelas sekali disini dalam melakukan pembelian di jelaskan secara detail oleh pihak perusahaan kepada pembeli mengenai tipe rumah sampai pada material barang tersebut.

Dan juga pertanyaan yang diajukan oleh peneliti kepada Ibu Sinar yang di anggap paling relevan dengan penelitian ini adalah, Bisakah pembeli memesan sendiri desain rumah yang di inginkan, sesuai dengan akad istishna' ? Memperoleh jawaban sebagai berikut :

“Sangat bisa dan bahkan saat ini kami ada salah satu proyek yang di Ramadhan Village itu yang sedang dikembangkan disini kami hanya menawarkan kavlingnya saja dan konsumen bebas untuk memesan sendiri desain rumahnya sesuai dengan mereka inginkan jadi developer yang bangun.”

Pendapat Peneliti : terkait dengan akad istishna' yang memang di pakai untuk memesan barang sesuai dengan desain atau permintaan pembeli itu telah dilaksanakan oleh pihak perusahaan dalam melakukan proses jual beli rumah.

hal serupa juga dikemukakan oleh Bapak Yunus sebagai pegawai PT. Syahada Muslim Group yang menyatakan :

“Iya sebenarnya begitu, ada yang di desain khusus dari developer maksudnya dari kita disini walaupun juga ada pembeli memesan sebuah desain tersendiri itu disesuaikan dengan budgetnya berapa tipenya dan sebagainya. Intinya bisa, yang penting dapat dibicarakan kesepakatan. Itu tergantung kesepakatan dan itu pernah terjadi.”

Pendapat Peneliti : semua pegawai didalam perusahaan ini telah mengetahui secara detail persyaratan akad istishna' tersebut ketika di pakai dalam jual beli yang merupakan akad pesanan berdasarkan kemauan pembeli atau memiliki spesifikasi tergantung dari pembeli.

Kemudian di perkuat lagi dengan Bapak Syahrul yang merupakan pembeli rumah di Perumahan Syakira Makassar oleh PT. Syahada Muslim Group yang menyatakan :

“jadi pada dasarnya Syahada dalam hal ini Syakira itu memberikan kepada klien atau kami untuk mendesain struktur dari ruangan rumah yang kami miliki ini. Jadi mulai dari perpindahannya itu sangat terbuka sekali bahkan yang awalnya dua kamar itu saya rubah menjadi satu kamar. Itu membuktikan bahwa memang benar – benar kami memang yang desain sendiri.”

Pendapat Peneliti : adanya tanggapan baik oleh pembeli kepada perusahaan mengenai akad yang di jalankan dalam proses penjualan perumahan.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Yunus sebagai pegawai PT. Syahada Muslim Group dengan pertanyaan sebagai berikut, Kapan dilakukan penyerahan rumah kepada pembeli ? apakah waktu yang penyerahan perusahaan yang tentukan atau pembeli atau juga kesepakatan bersama ? dengan jawaban sebagai berikut :

“Sebenarnya ada target yang pertama itu biasa kita targetkan dalam satu perumahan atau proyek bisa satu tahun, dua tahun, tiga tahun dan bisa juga lebih cepat dari itu. Kalau khusus perumahan seperti Syakira Makassar itu kemarin sesuai dengan pesanan klien. Kalau sudah DP itu beberapa bulan sudah bisa selesai tapi lebih ke kesepakatan sebenarnya. Kalau mau lebih cepat tergantung budgetnya masuk. Jika ada yang lunas maka cepat juga selesai. Bahkan ada kontraktor yang dapat menyelesaikan sampai tiga bulan.”

Pendapat Peneliti : perusahaan memiliki target dalam penyelesaian rumah itu dapat diselesaikan dalam jangka waktu 1 tahun sampai 3 tahun tergantung kesepakatan antara developer dan pembeli.

Hal serupa juga dikemukakan oleh Bapak Syahrul yang merupakan pembeli rumah di Perumahan Syakira Makassar oleh PT. Syahada Muslim Group yang menyatakan :

“Sesuai dengan akad yang ada ini paling lama itu 2 tahun plus 6 bulan. Jadi sebenarnya dari awal pembicaraan dengan Ustadz Rudini memang kurang lebih. Paling lama itu 1 tahunan Cuma di jelaskan sama beliau bahwa kenapa kami tuliskan di akadnya ini 2 tahun 6 bulan itu karena siapa tahu saja mungkin ada beberapa hal – hal yang diluar keinginan dari developer. Tapi mereka berkomitmen untuk membangunnya dan memang betul – betul pas. Kurang lebih 2 tahun 4 bulan saya sudah bisa menempati rumah saya.”

Pendapat Peneliti : dalam proses pembuatan rumah hanya dapat memperkirakan 1 tahun bahkan sampai 2 tahun 6 bulan dalam proses pembangunan rumah itu dikarenakan bisa jadi terjadi faktor diluar dari keinginan perusahaan oleh karena itu hanya dapat memberikan jangka waktu seperti itu. Begitulah di islam dalam proses akad istishna’ penjelasan mengenai penyerahan rumah harus jelas dan harus sepakaiti sesuai kesepakatan akad.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Irma sebagai pegawai dalam penagihan PT. Syahada Muslim Group dengan pertanyaan sebagai berikut, Bila pembeli terjadi gagal bayar , bagaimana sistemnya ? apakah rumah akan disita?

“Adapun SOP yang kami jalankan itu yang menunggak satu bulan dikirimkan surat pemberitahuan SP 1, yang kedua menunggak dua bulan dikirimkan surat pemberitahuan SP 2 dan itu dikirim lewat WhatsApp atau Email. Yang ketiga ini menunggak tiga bulan keatas atau tiga bulan lebih itu baru dikirimkan surat panggilan. Akan di panggil diproses lebih lanjut di kantor bagaimana apakah masih bisa lanjut atau tidak, bagaimana solusi kedepannya. Kalau untuk rumah disita selama ini belum ada dan kita tanpa sita.”

Analisis Penerapan Akad Istishna'

1) Ketentuan Tentang Pembayaran

Dalam pembayaran yang dilakukan oleh pembeli kepada perusahaan bahwa pembayaran cicilan dapat sampai 15 tahun itu paling lama. Setelah DP maka, jangka waktu pembangunan itu sekitar satu sampai dua tahun maksimal angsuran yang masuk 50% dari cash produk itu sudah dapat dibangun rumah. Namun ini kembali lagi dengan kesepakatan bersama di awal sesuai dengan budget yang dimiliki pembeli jika ingin cepat menyelesaikan dalam pembangunan rumah.

Harga perunit rumah itu mahal karena yang pertama perusahaan sama sekali tidak bekerja sama dengan pihak bank atau bebas riba. Kedua itu telah berdasarkan hitungan perusahaan secara sistematis jumlah dari bahan baku atau material yang digunakan dalam membangun rumah dan dari lokasinya. Semakin strategis lokasinya maka harga dari perumahan akan semakin mahal.

Adapun masalah mengenai telat bayar oleh pembeli maka, pihak perusahaan memiliki SOP dalam menangani pembeli yang telat bayar. Pertama jika pembayaran cicilan menunggak satu bulan maka akan dikirimkan surat pemberitahuan SP 1. Kedua jika menunggak dua bulan maka akan dikirimkan surat pemberitahuan SP 2. Ketiga jika menunggak tiga bulan keatas atau tiga bulan lebih itu akan di kirimkan surat panggilan. Dikirim melalui email atau WhatsApp. Jika telah keluar surat panggilan ke kantor akan di proses di kantor untuk membicarakan solusi ke depannya. Kalau untuk sita atau denda karena dalam pemayaran cicilan rumah telat dan menunggak. Perusahaan tidak akan melakukan hal tersebut, karena perusahaan ini berbasis syariah yang tanpa sita dan denda. Pembeli biasanya mengalami telat bayar cicilan itu dikarenakan oleh faktor ekonomi.

2) Ketentuan Tentang Barang

PT. Syahada Muslim Group dalam melakukan penawaran produk ke pembeli, secara langsung akan menjelaskan perumahan – perumahan apa saja yang ditawarkan. Adapun perumahan yang dimiliki Syahada ialah Syakira Makassar, Ramadhan Village, Syakira Serang, dan Al Hajj. Kemudian menjelaskan spesifikasi rumah yang akan dibangun, tipe rumah yang disediakan oleh Syahada yaitu tipe 36, tipe 45 dan tipe 51. Mulai dari tanah sampai bahan baku materialnya dalam pembangunan rumah semuanya dijelaskan secara terperinci. Sesuai dengan akad istishna' yaitu akad pesanan barang yang dapat di desain oleh pembeli sesuai dengan permintaan rumah yang di inginkan maka, Syahada juga menerima jika pembeli ingin mendesain sendiri rumahnya Memiliki spesifikasi tersendiri mengenai rumah yang di inginkan.

Mengenai penjelasan dan penawaran oleh Syahada yang dilakukan kepada pembeli tentunya sesuai dengan kesepakatan bersama antara pembeli dan perusahaan. Terkait dengan desain rumah yang di inginkan oleh pembeli, sesuai dengan yang dialami oleh salah satu pembeli perumahan Syakira Makassar yaitu bapak Syahrul yang meminta perubahan struktur ruangan rumah yang

sebelumnya dua kamar beliau meminta untuk dijadikan satu kamar saja. Berarti ini membuktikan Syahada menerima pesanan pembeli dalam bentuk perubahan konstruksi ruangan.

Dalam melakukan penyerahan rumah kepada pembeli pihak Syahada melakukan penyerahan berdasarkan akad kesepakatan yang ditetapkan bersama di awal akad. Sesuai penjelasan pembeli yaitu bapak Syahrul mengatakan penyerahan rumah dilakukan sesuai akad di awal paling lama dalam pengerjaan rumah dua tahun enam bulan. Target di akad pengerjaan selama dua tahun enam bulan karena di masa yang akan datang bisa saja akan ada sesuatu yang terjadi di luar dari keinginan Syahada. Sesuai dengan akad di awal, waktu pengerjaan rumah dua tahun empat bulan bapak Syahrul telah menempati rumahnya. Ini lebih cepat dari akad di awal. Sedangkan menurut bapak Yunus selaku HRD dan Legal di Syahada pengerjaan rumah dapat dilakukan satu sampai tiga tahun tergantung kesepakatan di awal dan budget yang dimiliki pembeli.

Pembeli juga tidak dapat menukar rumahnya, kecuali dengan barang yang sejenis dan sesuai dengan kesepakatan. Namun dalam kasus PT. Syahada Muslim Group itu belum ada kasus pembeli yang seperti itu selama menjalankan bisnis perumahan.

Rumah pembeli mendapatkan garansi selama tiga bulan. Jika rumah yang baru di huni terdapat kerusakan maka itu masih dalam tanggung jawab pihak Syahada terkait dengan kerusakan atau kebocoran rumah pembeli selama tiga bulan tersebut.

3) Ketentuan Lain

Dalam hal pesanan rumah sudah dikerjakan sesuai dengan kesepakatan, hukumnya mengikat. Namun, jika memenuhi kondisi yaitu kedua belah pihak pembeli dan perusahaan setuju untuk menghentikannya sehingga akad tersebut dapat di batalkan.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di peroleh pada perusahaan PT. Syahada Muslim Group, konsep pengadaan rumah syariah yang digunakan. Mulai dari awal hingga akhir menggunakan akad dan transaksi berdasarkan dengan prinsip syariah. Dalam kegiatannya PT. Syahada Muslim Group dalam menjalankan penjualan rumah (developer) yang sesuai dengan prinsip syariah yaitu menggunakan akad istishna'. Sistem dan konsep yang digunakan oleh PT. Syahada Muslim Group dalam penerapan akad istishna' yaitu berdasarkan perinsip syariah yang sesuai dengan Al-Quran, Hadis, keputusan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indoneisa (DSN MUI) dan Standar Akuntansi Keuangan Syariah (SAKS) 104.

Dalam penerapan akad istishna' pada pengadaan rumah syariah ini tidak ada riba, denda pembayaran dapat di tangguhkan dan tanpa sita. Penjelasan terkait rumah yang ditawarkan memang di jelaskan sebelumnya kepada pembeli. Dalam masalah penyerahan rumah berdasarkan akad di awal atau kesepakatan yang kemudian penetapannya itu dari 1 sampai 3 tahun rumah sudah dapat dimiliki oleh pembeli. Kemudian pembeli dapat meminta rumah yang di inginkan atau dapat

mendesain sendiri rumahnya maka selanjutnya pihak PT. Syahada Muslim Group yang akan membangun rumah sesuai dengan pesanan pembeli.

Sebagaimana rumusan masalah dalam penelitian ini adalah peneliti ingin menilai bagaimana penerapan akad *istishna'* pada pengadaan rumah properti syariah PT. Syahada Muslim Group ? sesuai dengan defenisi oleh Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Syariah 104. *Istishna'* adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (*pembeli, mustashni'*) dan penjual (*pembuat.shani'*).

Dalam fatwa DSN-MUI (Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia), dijelaskan bahwa jual beli *istishna'* adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu yang disepakati antara pemesan (pemesan, *mustashni'*) dan penjual (pembuat, *shani'*) (Karim, 2006, p.126).

Kontrak jual beli dengan akad *istishna'* merupakan rumpun dari akad jual beli yang diperbolehkan dalam islam. Salah satu yang membedakan akad *istishna'* dengan akad jual beli lainnya adalah dalam penyerahan barang. Dalam akad *murabahah*, penyerahan barang dilakukan diawal sedangkan dalam akad *istishna'*, penyerahan barang dilakukan diakhir pada waktu barang yang dipesan telah jadi. Perbedaan penyerahan barang antara keduanya dikarenakan barang yang beum ada dalam transaksi *bai' istishna'*. *Murabahah* memiliki kesamaan dengan *ishtisna'* dalam hal cara pembayaran, baik *murabahah* atau *istishna'*, cara pembayaran dapat dilakukan secara tunai diawal, dicicil atau ditangguhkan. Sebagaimana dijelaskan sebelumnya, bahwa akad *istishna'* merupakan bagian dari akad *salam* dimana kontrak jual beli dilakukan sama atas dasar pemesanan terlebih dahulu.

Dari beberapa uraian tentang akad *istishna'* diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa keterlibatan dalam transaksi seorang produsen dengan seorang pemesan untuk mengerjakan sesuatu yakni pemesan membeli sesuatu yang dibuat oleh seorang produsen dan barang serta pekerjaan dari pihak produsen. Pada penerapan akadnya terikat dengan hukum syariat Islam.

Dalam properti syariah, konsumen bisa langsung membeli rumah pada pihak developer atau tanpa ada pihak ketiga seperti bank untuk menjadi perantara. Sedangkan, skema kepemilikan properti konvensional biasanya akan terdapat pihak ketiga yaitu bank konvensional yang menjadi perantaranya. Dengan begitu, dapat disimpulkan bahwa transaksi yang terlibat dalam kepemilikan properti atau perumahan syariah adalah murni transaksi bisnis jual beli, baik secara kredit ataupun cash.

Instrumen yang digunakan oleh pengembang atau developer properti syariah dikenal dengan sebutan *isthisna'*, yaitu skema pesan bangun. Jadi ketika ingin memiliki hunian di perumahan syariah maka anda harus memesannya terlebih dahulu dan melakukan prosedur transaksi pembayaran dalam bentuk kredit atau tunai, kemudian developer baru akan melakukan

pembangunan. Hal ini karena dalam menjalankan proyek pembangunan, developer tidak meminta bantuan pihak ketiga untuk menyediakan modal.

Skema bisnis *ishtishna* ini diperbolehkan dalam syariat Islam, sama seperti skema bisnis *murabahah*, *salaam* dan lain-lain. Dalil yang memperbolehkan hal tersebut boleh dan halal dilakukan adalah cara ini dipraktikkan sendiri oleh Rasulullah SAW yang pernah memesan pada sahabat agar dibuatkan mimbar serta cincin secara *isthisna*'.

Saat berakad (melakukan perjanjian) diawal maka akan disepakati satu harga yang dipilih oleh pihak developer dan juga konsumen. Beberapa hal yang ada dalam akad mencakup uang tunai, maupun cicilan. Selain itu juga dicantumkan mengenai jangka waktu cicilan yang bervariasi, bisa selama lima tahun, sepuluh tahun, atau justru 15 tahun. Jadi, seluruh syarat maupun hal-hal yang harus disampaikan dalam perjanjian haruslah jelas sedari awal, dan bukan di tengah atau justru akhir proses.

Satu kelebihan dari properti syariah yang menjadi ciri khas properti syariah yang lainnya adalah terletak pada jumlah cicilan yang nilainya tetap dan tidak berubah sekalipun suku bunga yang ditetapkan BI berubah dan kondisi ekonomi berfluktuasi. Pihak pengembang properti syariah tidak akan memberikan denda atau justru penyitaan sebagai konsekuensinya pada saat konsumen tidak mampu membayar cicilan dikarenakan satu hal maupun hal lain.

Pihak developer akan memberikan seluruh kemudahan ini dengan syarat, pada saat berada di kondisi tersebut, pihak konsumen wajib memberi tahu pihak pengembang secara jujur dan apa adanya mengenai masalah yang dihadapi agar pihak developer properti syariah dapat memberikan kebijakan terbaik bagi kedua belah pihak, tanpa merugikan kedua belah pihak dengan pengenaan denda maupun penalti.

Jadi, pada saat sekarang ini sistem properti syariah hadir sebagai pilihan masyarakat, yang ingin membeli dan memiliki rumah hunian syariah dengan cara aman, sehat, dan paling penting, sesuai dengan aturan Islam. Hal ini sesuai dengan konsep syariah yang diusung yakni "bebas" riba bunga bank, tanpa penyitaan dan denda dan juga akad yang bermasalah.

IV. PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian seperti yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

Penerapan Akad *Istishna*' dalam lingkup ini akhirnya telah sesuai dengan prinsip syariah. Dalam prakteknya PT. Syahada Muslim Group adalah suatu unit usaha yang bergerak di bidang penjualan rumah (developer) yang sesuai dengan prinsip syariah yaitu dengan menggunakan akad

istishna'. Penerapan akad istishna' pada pengadaan rumah, PT. Syahada Muslim Group tidak menerapkan suku bunga atau riba, tidak ada denda, tidak ada sita. Menjelaskan kepada pembeli secara umum meliputi spesifikasi teknis, kualitas, dan kuantitasnya mengenai rumah yang di tawarkan, begitupun dengan akad yang di pakai pada saat penjualan rumah. Menerima pesanan jika pembeli ingin mendesain sendiri rumah yang diinginkan. Penyerahan rumah berdasarkan dengan kesepakatan di awal akad. Adapun telat bayar oleh pembeli hanya diberikan surat penagihan tanpa sita dan denda.

Saran

Berdasarkan keterbatasan dan kelemahan yang ada dalam penelitian ini, maka dapat dikemukakan beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan untuk peneliti yang ingin melakukan penelitian lanjutan, yaitu :

- 1) Kepada pihak perusahaan agar bisa lebih meningkatkan mutu kualitas dalam penjualan dan terikat terhadap prinsip syariah islam mengenai akad jual beli yang di pakai dalam transaksi.
- 2) Untuk peneliti selanjutnya sebaiknya menambahkan variabel lain dalam penelitian ini dan juga mengembangkan faktor – faktor yang lain dalam penerapan akad istishna
- 3) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan dorongan kepada perusahaan agar lebih memperhatikan masalah yang terjadi pada pembeli dan mengidentifikasinya agar pembeli merasa puas dengan layanan yang diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah bin Muhammad bin Abdulrahman bin Ishaq Al-Sheikh, *Lubaabut Tafsir Min Ibni Katsir* diterjemahkan oleh Abdul ghaffar, *Tafsir Ibnu Katsir*, jilid I (Cet. II; Bogor: Pustaka Imam asy-Syafi'i, 2008), h. 559-560.

Al-Banjari, Fauzan. 2016. Panduan Penulisan Akad Bisnis Syariah. Klinik Bisnis Syariah.

As-Sabatin, Yusuf. 2014. Bisnis Islami Dan Kritik Atas Praktik Bisnis Ala Kapitalis. Al Azhar Press.

Ardi, Muhammad. Asas-Asas Perjanjian (Akad), Hukum Kontrak Syariah dalam Penerapan Salam dan Istisna. *Jurnal Hukum Diktum*, Volume 14, Nomor 2, Desember 2016: 26t5 – 279

Azzuhaili Wahbah, *Alfiqhi Alislamiyatu wa Adilatuhu*

Baehaqi, Ahmad. Kendala Dan Tantangan Penerapan Psak 104 Akuntansi *Istishna'* Pada Bank Syariah. *Jurnal akuntansi istishna'*.2012

Badan Penyusun Standar Akuntansi Keuangan Syariah, 2017. Standar Akuntansi Keuangan Syariah. Ikatan Akuntan Indonesia.

Badan Pusat Statistik dalam DJA Kemenkeu (2015)

Fatwa DSN MUI No.06/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Jual Beli Istishna'.

- Hidayah, Muhammad Rizki,dkk. Analisis Implementasi Akad Istishna Pembiayaan Rumah (Studi Kasus Developer Property Syariah Bogor). *Jurnal Ekonomi Islam* Volume 9, Nomor 1, Mei 2018
- <https://rumahsyari123.com/mengenal-properti-syariah-dan-perumahan-syariah/>
- <https://www.marketingsakti.com/pengertian-akad-istishna/>
- <http://www.indoquran.web.id/quran/viewAyat/278>
- <http://www.indoquran.web.id/quran/viewAyat/279>
- <http://www.indoquran.web.id/quran/viewAyat/282>
- Ismail. 2013. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Pernerda Media Grup.
- Lestari, Enny Puji. Risiko Pembiayaan Dalam Akad Istishna Pada Bank Umum Syariah. *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*, Vol. 02 , Mei 2014
- Mujiatun, Siti. Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna'. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis* Vol 13 No . 2 / September 2013
- Nurhayati, Sri dan Wasilah. 2015. *Akuntansi Syariah Di Indonesia*. Salemba Empat.
- Ramli, Muh. Penerapan Akad Istishna' Terhadap Sistem Pemasaran Industri Meubel Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Kawasan Pengrajin Meubel di Antang Kota Makassar). *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar*. 2017
- Rizal & Martawireja, R. Y., (2009). *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat
- Sapi'I, Agus Setiawan, Pemilihan Pembiayaan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Dengan Akad Murabahah (Studi Kasus Di Bank Muamalat Tbk Cabang Pembantu Samarinda Seberang)
- Sari, Dewi Wulan. Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Istishna, Mudharabah, Dan Musyarakah Terhadap Profitabilitas (Studi Pada Bank Syariah Di Indonesia Periode Maret 2015 – Agustus 2016). *Accounting and Management Journal*, Vol. 1, No. 1, July 2017
- Syafi'i Antonio Muhammad, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001
- Usma Rachamadi, *Produk dan Akad Perbankan Syraiah di Indonesia*, Bandung PT Citra Aditya Bakti, 2009