

Original Research Article

Implementation of Bankless Istishna Contracts in Winning Property Business Competition: A Case Study at PT Samawa Property Group Probolinggo

Implementasi Akad Istishna' Tanpa Bank Dalam Memenangkan Persaingan Bisnis Property: Studi Kasus di PT Samawa Property Group Probolinggo

Alvan Fathony¹, Ahmad Nur Bustomi²

^{1,2}Prodi Perbankan Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Nurul Jadid Paiton Probolinggo

Article history: Received June 19, 2021; Accepted September 4, 2021; Published October 16, 2021

HOW TO CITE: Alvan Fathony, Ahmad Nur Bustomi (2021) Implementasi Akad Istishna' Tanpa Bank Dalam Memenangkan Persaingan Bisnis Property: Studi Kasus di PT Samawa Property Group Probolinggo (Implementation of Bankless Istishna Contracts in Winning Property Business Competition: A Case Study at PT Samawa Property Group Probolinggo), Vol 5 (2), October 2021, 185-194. DOI Link: <http://doi.org/10.21070/perisai.v5i2.1531>

ABSTRACT

The house is one of the needs that must be met by humans, the need for housing in Indonesia is increasing every year in line with the high population growth. Based on a letter issued by the finance minister regarding the home ownership credit program, many residential property business developers offer housing services in an effort to meet the need for housing. Then came the conventional mortgages and sharia mortgages. Sharia mortgages are schemes that continue to develop and attract public interest with their sharia transaction system, either with Murabahah or Istishna' contracts. This study aims to find out how the practice of istishna contract is applied by the developer of PT Samawa Property Group. This type of research is descriptive qualitative research with exposure related to solving existing problems. The results of this study indicate that the contract used is an istihna contract that is able to meet the community's needs for houses with transactions without usury, clear price transparency, no fines or confiscation so that they are mutually beneficial and able to improve the welfare of the community.

Keywords: House Needs, Istishna', Welfare

ABSTRAK

Rumah merupakan salah satu kebutuhan yang harus dipenuhi oleh manusia, kebutuhan rumah di Indonesia setiap tahunnya semakin meningkat sejalan dengan tingginya pertumbuhan penduduk. Berdasarkan surat yang dikeluarkan menteri keuangan tentang program kredit kepemilikan rumah, banyak para pengembang bisnis property perumahan yang menawarkan layanan rumah dalam upaya pemenuhan kebutuhan akan rumah. Kemudian muncullah KPR Konvensional dan KPR Syariah. KPR Syariah merupakan skema yang terus berkembang dan menarik minat masyarakat dengan sistem transaksi syariahnya, baik dengan akad Murabahah atau Istishna'. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana praktek akad istishna yang diterapkan oleh Developer PT Samawa Property Group. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif dengan pemaparan yang berkaitan dengan pemecahan masalah yang ada. Hasil penelitian ini bahwa akad yang digunakan adalah akad istihna' yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap rumah dengan transaksi tanpa riba, transparansi harga yang jelas, tidak ada denda maupun sita sehingga saling menguntungkan dan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Kata Kunci: Kebutuhan Rumah, Istishna', Kesejahteraan

*Correspondent e-mail address guzithonk01@gmail.com

Peer reviewed under responsibility of Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

© 2021 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, All right reserved, This is an open access article under the CC BY license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

PENDAHULUAN

Kesejahteraan masyarakat Indonesia berkaitan erat dengan kebutuhan pokok atau kebutuhan primer (Mulia & Saputra, 2020). Kebutuhan pokok dipahami sebagai kebutuhan yang sangat mendasar, antara lain kebutuhan akan pangan, sandang dan papan. Melihat perkembangan populasi penduduk Indonesia saat ini yang semakin bertambah (Wardhana, Kharisma, & Noven, 2020), maka kebutuhan masyarakat pun semakin tinggi, salah satunya adalah kebutuhan primer. Dengan terpenuhinya kebutuhan tersebut maka dapat meningkatkan kesejahteraan serta terciptanya suasana kerukunan hidup keluarga dan masyarakat (Zen, 2017).

Demi melanjutkan hidup, manusia memerlukan sebuah rumah, selain memerlukan kebutuhan sandang dan pangannya (Syam, Kadir, & Salma, 2020). Karena itu, perlu disediakan rumah untuk memenuhi kebutuhan tersebut (Nanda Setianto, 2019). Namun sebagian orang masih belum memiliki rumah sendiri, khususnya bagi orang-orang yang berpenghasilan rendah. Karena harga rumah yang mahal, sedikit orang yang mampu membeli secara tunai. (Sapi'i & Setiawan, 2016).

Pemerintah melalui Surat Menteri Keuangan RI No.B- 49/MK/I/1974 membuat program kredit perumahan bersubsidi atau disebut juga dengan Kredit Pemilikan Rumah (selanjutnya disebut KPR). KPR pertama kali direalisasikan oleh bank milik negara yaitu Bank Tabungan Negara dan dilaksanakan di kota Semarang (Rochman, Triasih, & Abib, 2019).

Dalam KPR, konsumen tidak harus menyediakan dana secara tunai untuk membeli rumah, konsumen hanya menyediakan uang muka yang besarnya minimal 5%-20% (tergantung ketentuan bank untuk masing-masing nasabah) (Moh. Mukhsinin Syu'aibi & Ifdlolul Maghfur, 2019). Hal ini disebabkan KPR memiliki jangka waktu yang panjang dan angsuran yang dibayar dapat diiringi dengan ekpektasi peningkatan penghasilan (Hadija, Nuriatullah, & Nurfitriani, 2020).

Bank sebagai lembaga keuangan memanfaatkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) agar masyarakat dapat memiliki rumah secara mudah (Fauziyyah, Febriadi, & Rojak, 2020). Kini perbankan mempunyai dua opsi untuk Kredit Pemilikan Rumah (KPR), yaitu KPR syariah dari bank syariah dan KPR konvensional dari bank lainnya (Satria, 2018).

KPR syariah menjadi salah satu alternative bagi masyarakat untuk mendapat pembiayaan kepemilikan rumah, namun masih banyak masyarakat yang belum mengetahui apa yang menjadi perbedaan dan keuntungan antara KPR syariah dengan KPR konvensional (Hidayat, 2017). Salah satu perbedaannya dalam menetapkan hitungan angsuran. Pada KPR di bank konvensional menggunakan prinsip bunga, baik bunga flat ataupun bunga efektif (Satria, 2018).

Pembiayaan KPR syariah menggunakan akad yang sesuai syariah Islam. Tidak ada istilah bunga dalam KPR syariah (Hadija et al., 2020). Margin dan harga jual rumah sudah ditetapkan sejak awal dan tidak akan berubah sampai akhir kontrak. Sehingga besarnya cicilan pada KPR syariah akan bernilai tetap (Hardani, 2019).

Pada umumnya pembiayaan kredit kepemilikan rumah syariah (KPR Syariah) menggunakan kontrak akad Isthisna' ataupun akad Murabahah dengan skema yang melibatkan tiga pihak, yaitu; Developer sebagai pihak penyedia rumah, nasabah sebagai pembeli rumah dan pihak perbankan sebagai pihak penyalur dana (Yawarman, 2019). Namun saat ini banyak pula skema pembiayaan kepemilikan rumah tanpa melibatkan pihak perbankan sebagai lembaga penyalur dana atau disebut juga dengan skema in-house (Buhari, 2021). Skema ini hanya melibatkan pihak developer dan konsumen saja. Salah satu developer yang menawarkan skema ini adalah PT. Samawa Properti Group Probolinggo.

Skema pembiayaan kredit kepemilikan rumah syariah tanpa melibatkan bank (In-House) memiliki resiko yang lebih tinggi daripada pembiayaan rumah syariah (KPRS) yang melibatkan pihak perbankan, terutama dalam resiko pengelolaan dana. Sistem pengelolaan dana yang diterapkan pada pembiayaan kredit kepemilikan rumah tanpa bank yaitu diserahkan langsung kepada developer tanpa melibatkan perantara atau pihak ketiga dalam pengelolaan dana. Hal ini merupakan resiko yang besar karena pengelolaan dananya tidak diawasi oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan) (Nur et al., 2020). Notaris adalah satu-satunya pihak ketiga yang terlibat dalam transaksi pembiayaan kredit kepemilikan rumah syariah tanpa bank, yang mana Notaris bertugas menyiapkan dokumen transaksi sebagai legalitas keresmian transaksi tersebut, seperti sertifikat jual beli (Syarwani, 2017).

PT Samawa Property Group merupakan salah satu wadah bagi developer yang sadar akan kemurnian bertransaksi secara syariah. Meskipun PT Samawa Property Group masih baru resmi berdiri 5 tahun yang lalu, namun perkembangan proyek perumahan yang dikembangkannya sangat tinggi, terlebih lagi di daerah Probolinggo sendiri.

Dilihat dari faktor geografi, Probolinggo merupakan salah satu daerah yang terletak di Provinsi Jawa Timur. Memiliki letak yang strategis dijalur utama pantura, beberapa tempat penting ada disana, seperti PLTU Paiton, Pondok Pesantren, pabrik industry dan bahkan destinasi wisata pilihan juga banyak di daerah Probolinggo. Sehingga memberikan peluang bagi masyarakat untuk tinggal disana, maka disinilah acuan developer PT Samawa Property Group memberikan layanan pembiayaan kepemilikan rumah. Seiring dengan berjalannya waktu banyak bermunculan developer penyedia layanan rumah. Dari banyaknya developer tersebut, timbulah persaingan bisnis, maka kemudian ada KPR Syariah dan KPR Konvensional. Namun disini PT Sawama Property Group mampu mempertahankan reputasinya dan menjadi salah satu developer idaman yang banyak menarik minat masyarakat dengan transaksi syariahnya, dengan pilihan skema KPR Syariah yang bekerja sama dengan Bank Tabungan Negara Syariah (BTN Syariah) dan skema In-house.

Salah satu proyek perumahan yang dikembangkan oleh PT Samawa Property Group yaitu Perum Samawa Land. Transaksi dan akad syariah yang digunakan yaitu akad istishna, dalam menerapkan transaksi dan akadnya menggunakan skema in-house, yaitu pembelian rumah dengan metode cash atau kredit yang langsung mencicil kepada developer tanpa menggunakan perantara bank.

Saking tingginya minat masyarakat terhadap kebutuhan layanan pembiayaan pemilikan rumah syariah yang dikembangkan oleh PT Samawa Property Group, proyek perumahan yang dikembangkan oleh developer tersebut terus meningkat dan terus berkembang, sehingga menjadi salah satu layanan pengembang proyek perumahan idaman dihati masyarakat.

Penelitian tentang produk syariah dalam Kredit Pemilikan Rumah Syariah telah banyak dilakukan di antaranya; (Suharto & Anwar, 2018) menyatakan bahwa minat masyarakat untuk pemenuhan kepemilikan rumah dengan akad syariah mengalami peningkatan, dikarenakan cicilan yang bersifat tetap serta tidak ada biaya administrasi. (Hidayah, Nawawi, & Arif, 2018) mengatakan bahwa menggunakan produk syariah dalam kredit pemilikan rumah akan terbebas dari riba/bunga, Juga konsep tidak menerapkan suku bunga atau riba, tidak ada denda, dan harga kredit yang ditentukan berlaku tetap hingga lunas. (FAUZAN, 2020) menyatakan bahwa transaksi menggunakan prinsip syariah sama-sama menguntungkan kedua belah pihak dan dapat meningkatkan Kesejahteraan masyarakat untuk memiliki rumah.

Bersumber dari pemikiran dan penelitian di atas, peneliti tertarik mengkaji lebih dalam lagi terhadap bagaimana implementasi akad Istishna' tanpa Bank dalam memenangkan persaingan bisnis property.

TINJAUAN PUSTAKA

Istishna'

Istishna' secara etimologis adalah mashdar dari sitasha asy-sya'I, artinya meminta membuat sesuatu, yakni meminta kepada seseorang pembuat untuk mengerjakan sesuatu. Adapun Istishna' menurut terminologis adalah transaksi terhadap barang degangan dalam tanggungan yang disyaratkan untuk mengerjakannya. Objek transaksinya adalah barang yang harus dikerjakan dan pekerjaan pembuatan barang tersebut.

Menurut komplikasi Hukum Ekonomi Syariah, istishna adalah jual beli barang atau jasa dalam bentuk pemesanan dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pihak pemesan dengan pihak penjual (Mardani, 2019).

Istishna' merupakan akad yang biasa dilakukan seorang produsen dengan seorang pemesan untuk mengerjakan sesuatu yang dinyatakan dalam perjanjian, yakni pemesan membeli sesuatu yang dibuat oleh seorang produsen dan barang serta pekerjaan dari pihak produsen (Ainun Nurfadillah, 2019).

Dalam literatur fiqih klasik, masalah istishna' mulai mencuat setelah menjadi bahasan Madzhab Hanafi. Akademi Fiqih Islami pun menjadikan masalah ini sebagai salah satu bahasan khusus. Karena itu, kajian akad bai' al-istishna' ini didasarkan pada ketentuan yang dikembangkan oleh fiqih Hanafi, dan perkembangan fiqih selanjutnya dilakukan fuqoha kontemporer (Rani Putri Kusuma Dewi, Diharpi Herli Setyowati, 2019).

Salah satu produk yang juga populer digunakan dalam perbankan syariah adalah produk isitshna'. Akad istishna' ini hukumnya boleh (jawaz) dan telah dilakukan oleh masyarakat Muslim sejak masa awal tanpa ada pihak (ulama) yang mengingkarinya (Ardi, 2016). Akad isitshna' biasanya dipraktikan pada pembiayaan perbankan syariah dalam proyek konstruksi, maka hal ini sangat cocok dengan kebutuhan nasabah untuk membangun suatu kontruksi salah satunya membangun rumah (Sundari & Zuana, 2018). 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 praktiknya akad istishna' dilakukan dipraktikan pada pembiayaan perbankan syariah dalam proyek konstruksi (Nur Intan, Muhammad Asra, 2020).

Landasan Hukum Isthisna'

1. Al- Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا بِيْحْسٍ مِنْهُ شَيْئًا فَإِن كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِن لَّمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتٌ مِّمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَن تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۚ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهُ ۚ وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۚ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya (QS. AlBaqarah: 282)

2. Hadist

“Dari Anas RA bahwa Nabi SAW hendak menuliskan surat kepada raja non-Arab, lalu dikabarkan kepada beliau bahwa raja-raja non-Arab tidak sudi menerima surat yang tidak distempel. Maka beliau pun memesan agar ia dibuatkan cincin stempel dari bahan perak. Anas menisahkan: Seakan-akan sekarang ini aku dapat menyaksikan kemilau putih di tangan beliau" (HR. Muslim)

3. Ijma'

Dalam fatwa DSN-MUI No. 06 / DSN-MUI / IV / 2000 menjelaskan memperbolehkan transaksi isthisna' dengan ketentuan, antara lain:

- Tentang pembayaran ; alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang, atau manfaat, pembayaran dilakukan dengan kesepakatan, dan pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan hutang.
- Tentang barang ; Harus jelas ciri-cirinya dan dapat di jelaskan spesifikasinya, pembeli tidak boleh menjual barang sebelum diterimanya, tidak boleh menukar barang kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan. Apabila barang cacat atau tak sesuai dengan kesepakatan, maka pemesan memiliki hak khyar (hak memilih) untuk melanjutkan atau membatalkan akad.
- Ketentuan lain; Apabila pesanan sudah dikerjakan sesuai dengan kesepakatan, hukumnya telah mengikat. Apabila terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak dikarenakan salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Pembiayaan

Pembiayaan atau financing adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga (Ilyas, 2015).

Menurut Hendry pembiayaan adalah kerjasama antara lembaga dan nasabah dimana lembaga sebagai pemilik modal (shahibul maal) dan nasabah sebagai fungsi untuk menghasilkan usahanya.

Sedangkan menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan “Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.”

Jadi dapat disimpulkan pembiayaan adalah suatu suntikan dana yang diberikan dari pihak satu ke pihak lain yang bertujuan untuk mendukung suatu usaha atau investasinya yang direncanakan.

Legalitas Pembiayaan Rumah Tanpa Bank

Saat ini masih belum ada aturan perundang – undangan yang dikeluarkan oleh Negara tentang transaksi pembiayaan tanpa bank. Namun pelaku transaksi menggunakan landasan hukum Islam sebagai dasar pelaksanaannya, yang mana dikatakan muamalah dapat dilakukan asal sama suka antara pelaku transaksi dan transaksi yang dilakukan tidak melanggar hukum syariat. Walaupun masih belum ada aturan resmi yang dikeluarkan oleh Negara, banyak sekali praktek pembiayaan kepemilikan rumah tanpa melibatkan bank yang

dilakukan di Indonesia. Namun disini tetap ada dokumen hitam diatas putih yang dibuat di depan Notaris sebagai legalitas praktek transaksi. Selain itu, komitmen dan kepercayaan antar pihak yang menjadi kunci utama tercapainya transaksi tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan Akad Istishna' di PT Samawa Property Grup Konsep pembiayaan perumahan di PT Samawa Property Grup yang diterapkan mulai dari awal hingga akhir menggunakan akad dan transaksi berdasarkan prinsip syariah. Program ini dibuat karena banyak peminat dari kalangan masyarakat yang memiliki kemampuan finansial untuk mengambil pembiayaan rumah, namun belum ada lembaga/badan keuangan yang memenuhi syarat syariah.

PT Samawa Property Grup yang merupakan salah satu pengembang perumahan syariah yang berkantor pusat di Pajajaran Kabupaten Probolinggo. Banyak sekali proyek perumahan yang telah dikembangkan oleh PT Samawa Property Group, salah satunya adalah Perum Samawa Land yang terletak satu daerah dengan kantor pusat pengembang. Dalam pembiayaan kepemilikan rumah disana ada 2 pilihan skema, yaitu; dengan KPR syariah dan skema In-House. Skema-skema tersebut dikembangkan dikarenakan developer menyesuaikan dengan kebutuhan dan permintaan pasar yang terus mendesak developer untuk menyediakan 2 skema tersebut, tetapi yang paling banyak menarik minat nasabah yaitu sistem in-house, perbedaan keduanya ialah terletak pada keterlibatan pihak perbankan sebagai pihak penyalur dana (Abdurahim, 2021).

In-house sendiri merupakan skema pembiayaan kepemilikan rumah yang hanya melibatkan dua belah pihak yaitu pihak developer dan nasabah saja, tanpa melibatkan perantara pihak perbankan didalamnya. Bapak Abdurahim selaku pendiri PT Samawa Property Group mengatakan “penggunaan skema in-house ini, dimaksudkan agar lebih terjamin syariahnya dan tidak ribet dalam proses pengajuan kepada pihak perbankan, sehingga konsumen lebih mudah dalam memenuhi kebutuhannya”.

Akad yang digunakan dalam pembiayaan in-house kepemilikan rumah di Samawa Land sendiri yaitu akad istishna', dimana yang menjadi keunggulan yaitu; negosiasi harga yang jelas dan harga tetap sampai akhir pelunasan, tidak ada denda apabila telat dalam angsuran, tidak ada sita apabila nasabah mengalami kegagalan dalam pembayaran dan yang jelas lebih berkah. Sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Abdurahim “kami tidak menetapkan harga dengan suku bunga yang sedang berlaku, sehingga harga akan tetap dari awal akad disepakati sampai pelunasan dan juga apabila kita mengikuti perintah Allah untuk menjauhi riba' insya Allah hidup lebih berkah” (Abdurahim, 2021).

Kemudian aspek yang menjadi jaminan yaitu jaminan barang atau surat berharga, yaitu surat tanah yang sedang diangsurnya. Namun pihak pembeli akan diberikan dokumen perjanjian bermaterai yang telah di tanda tangani oleh kedua belah pihak sebagai bukti hukum atas perjanjian istishna'. Jaminan ini dipegang oleh pihak developer sampai pembiayaan selesai/lunas. Sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Abdurahim “ketika rumah sudah jadi, kami akan menahan surat berharganya, sampai pelunasan selesai. Namun pihak pembeli akan kami berikan dokumen sebagai bukti perjanjian yang telah di tandatangani diatas materai” (Abdurahim, 2021).

Sistematika Pembiayaan Kepemilikan Rumah di Samawa Land;

1. Calon konsumen mengajukan kepada developer terkait pembiayaan rumah

Langkah pertama yang dilakukan yaitu calon konsumen datang untuk menyampaikan permohonan untuk pembiayaan kepemilikan rumah. Pengajuan ini tidak langsung diterima, namun ada beberapa kriteria yang dipertimbangkan oleh pihak developer, antara lain: memprioritaskan masyarakat muslim dan yang berkomitmen untuk benar-benar ingin mengambil layanan pembiayaan rumah. Disini pihak developer menseleksi calon pembeli, mengevaluasi kelayakan calon pembeli untuk mendapatkan pembiayaan. Developer menerapkan cara dengan melihat rekam sosialnya, baik di lingkungan sekitar atau tetangga.

2. Melakukan pertemuan dan negosiasi

Apabila calon pembeli sudah bisa dikatakan layak, lalu selanjutnya kedua belah pihak akan mengadakan pertemuan. Dengan agenda pelengkapan berkas dan verifikasi data yang dibutuhkan. Selanjutnya pihak developer menjelaskan dan menawarkan spesifikasi rumah beserta harganya. Harga ini dipengaruhi oleh jenis rumah dan lamanya pembayaran. Apabila dilakukan dengan cash maka pembayaran lebih murah daripada angsuran.

3. Tandatanganan kontrak

Kemudian setelah harga dan tipe rumah sudah disepakati bersama, maka selanjutnya tanda tangan kontrak pemesanan diatas materai beserta uang tanda jadis sebesar Rp. 2,5 Juta.

4. Pembeli melakukan pembayaran

Pembayaran bisa dilakukan diakhir setelah rumah selesai secara cash atau mencicil selama proses pembuatan. Proses pembayaran dilakukan secara langsung kepada pihak developer yaitu PT Samawa Property Group atau kantor pemasaran Samawa Land, karena pembiayaan ini tanpa melibatkan pihak perbankan. Harga yang telah

disepakati di awal perjanjian akad tidak akan pernah berubah sampai akhir cicilan, namun apabila konsumen mampu melunasi lebih cepat dari lamanya angsuran yang diambil, maka pihak PT Samawa Property Group akan memberikan reward atau hadiah kepada konsumen baik berupa uang atau barang.

5. Penyelesaian pembiayaan bermasalah

Pihak developer mengkategorikan pembiayaan bermasalah menjadi 3, yaitu ;

a. Pembiayaan kurang lancar

Konsumen yang menunggak pembayaran 1 sampai 3 bulan secara berturut-turut, pihak developer memberikan peringatan teguran baik melalui surat atau pesan singkat. Biasanya dalam suatu pembiayaan kredit, baik dalam bank maupun non bank. Apabila mengalami keterlambatan atas cicilan, maka akan dikenakan denda yang biasanya dihitung perhari. Namun disini pihak developer tidak menerapkan denda, sebagaimana yang diajarkan dalam syariat islam.

b. Pembiayaan diragukan

Pembiayaan dikatakan diragukan apabila tunggakan lebih dari 3 bulan berturut-turut dan sudah diberikan peringatan awal, maka selanjutnya pihak developer akan datang secara langsung menemui konsumen. Kemudian akan diminta untuk bertanggung jawab untuk segera melunasi cicilan tunggakan.

c. Pembiayaan macet

Apabila tunggakan cicilan sudah mengalami keterlambatan selama 6 bulan berturut-turut, maka selanjutnya pihak developer akan mengadakan musyawarah dengan konsumen untuk jalan keluar pelunasan. Dan apabila saat itu pembeli/nasabah tidak mampu, maka pihak developer menawarkan agar mengeksekusi barang jaminan yaitu surat tanah beserta rumah yang sedang diangsur untuk segera dijual, baik melalui bantuan pihak developer yang menjualkan atau pihak konsumen sendiri yang menjualnya. Kemudian hasil dari penjualan tersebut akan dipotong oleh pihak developer sesuai dengan sisa hutang konsumen, namun sisa dari potongan tersebut akan dikembalikan kepada nasabah/pembeli. Namun jika ada konsumen yang meninggal dunia/wafat sebelum angsuran berakhir, maka pihak ahli waris yang bertanggung jawab untuk melanjutkan cicilan. Apabila ahli waris tidak menyanggupi atau tidak bersedia untuk melanjutkan cicilan maka selanjutnya pihak developer akan mengeksekusi jaminan atau akad dibatalkan dan hasil penjualan akan dipotong oleh hutang dan sisanya akan dikembalikan kepada yang berhak, yaitu ahli waris. Berbeda dengan di beberapa lembaga keuangan lainnya, apabila mengalami kegagalan dalam cicilan atau pembiayaan, barang jaminan akan disita tanpa ada pengembalian.

Strategi PT Samawa Property Group dalam memenangkan persaingan

Produk Development

Produk development adalah salah satu strategi yang diterapkan oleh PT Samawa Property Group dalam menghadapi persaingan bisnis di pasar property. Melalui strategi tersebut, PT Samawa Property mampu menarik perhatian calon konsumen untuk menggunakan jasa atau produk yang dikembangkannya.

Menurut Oliver (2019) penerapan strategi produk development memberikan manfaat yang besar, karena dengan cara tersebut produk yang ditawarkan akan semakin lebih baik dan konsumen dapat memenuhi kebutuhannya dengan maksimal. Saat ini banyak sekali dijumpai komodifikasi produk yang menjadi trend di masyarakat, yaitu produk yang berlabel syariah (berdasarkan syariat islam), salah satunya adalah bisnis property kepemilikan rumah yang berdasarkansyariah.

Dalam hal ini, PT Samawa Property Group muncul berbeda dari para kompetitor nya, datang dengan produk kepemilikan rumah syariah tanpa melibatkan lembaga perbankan dalam pembiayaannya. Ditambahkan lagi target pasar yang menjadi sasaran 90% berpenduduk muslim, hal ini dapat dicerminkan dari setiap proyek yang dikembangkan selalu berdampingan dengan lingkungan islami atau pondok pesantren, sehingga mampu menumbuhkan antusias yang tinggi di tengah masyarakat.

Ada beberapa penawaran yang menjadi keunggulan dalam penerapan transaksi syariahnya, yaitu bebas riba, tidak ada denda dan tidak ada sita. Disinilah menjadi nilai plus PT Samawa Property Group untuk menjembatani kebutuhan masyarakat dalam kepemilikan yang berlandaskan syariah Islam (Al-Quran dan Hadist).



Figure 1 Brosur penawaran

Melalui komodifikasi produk ini, masyarakat diharapkan mampu memenuhi kebutuhannya, khususnya dalam kepemilikan rumah. Sehingga terciptanya kesejahteraan bersama dan dijauhkan dari transaksi yang bathil.

Mix Promotion

Setiap kegiatan usaha pastinya perlu dan sangat butuh terhadap adanya promosi untuk dapat dikenal oleh para calon konsumennya. Promosi ini biasanya dilakukan secara langsung maupun tidak langsung kepada para konsumennya, baik dengan papan iklan yang ada dipinggir jalan ataupun datang langsung kepada calon kosumen. Namun seiring berkembangnya teknologi yang sangat pesat, promosi saat ini dapat dilakukan dengan media teknologi media sosial, yang mana cangkupannya sangat luas sehingga memungkinkan kegiatan promosi berjalan tanpa ada batasan jarak maupun waktu.

Menurut Garaika (2019) kegiatan promosi sangat penting dalam kegiatan usaha untuk menginformasikan dan mempengaruhi konsumen untuk menggunakan jasa atau produk yang ditawarkan.

PT Samawa property group memanfaatkan media promosi yang tepat dalam memasarkan dan mengenalkan produknya. Salah satu nya adalah pemanfaatan media sosial, seperti Instagram, facebook, bahkan youtube yang sekarang menjadi trend juga tidak ketinggalan dalam pemanfaatan sarana promosinya. Sarana promosi ini dapat dikatakan berhasil, berdasarkan indikasi jumlah penonton yang cukup banyak membuktikan keberhasilan promosi tersebut, ditambah lagi feedback atau komen yang ditinggalkan oleh netizen yang menunjukkan antusiasme.



Figure 2 Menunjukkan promosi melalui YouTube



Figure 3 Menunjukkan promosi melalui Instagram

PT Samawa juga memberikan pelayanan yang maksimal dan komitmen yang tinggi kepada para konsumennya, hal ini yang menjadi nilai positif PT Samawa dipandangan masyarakat, sehingga menjadi bahan promosi yang disampaikan konsumennya dari lisan ke lisan untuk mempengaruhi calon konsumen lainnya. Berdasarkan hasil wawancara singkat dengan salah satu konsumen, Ferani (2021) mengatakan kepuasannya mengambil pembiayaan di PT Samawa dengan fasilitas umum yang lengkap, seperti masjid, lapangan olahraga dan perbelanjaan dengan nuansa islam (Basmalah) mempermudah dalam segala urusan, ditambah lagi proses pembelian yang tidak ribet tanpa adanya bank dan tidak ada denda saat keterlambatan dalam cicilan.

Membangun relasi juga penting dalam keberhasilan promosi suatu perusahaan. PT Samawa menggandeng salah satu lembaga perbankan sebagai partner bisnisnya, yaitu Bank Jatim Syariah. Demi memwujudkan hubungan bisnis yang mutualisme, PT Samawa memanfaatkan moment yang diadakan oleh Bank Jatim Syariah sebagai sarana untuk mempromosikan produknya, seperti contoh saat acara Anniversary Bank Jatim atau acara lainnya PT Samawa memberikan ucapan selamat dengan banner yang berlabelkan PT Samawa Property Group yang terpajang di kantor Bank Jatim, hal ini yang memungkinkan menjadi salah hal yang dapat mengenalkan produk PT Samawa kepada para nasabah Bank Jatim.

Berdasarkan cara promosi yang tepat, PT Samawa semakin menjadi perusahaan pengembang proyek perumahan bernuansa islami yang terus berkembang dengan pesat, hal ini diharapkan mampu menjadi dongkrak pendorong kesejahteraan masyarakat.

KESIMPULAN

Penerapan akad Isthisna' di PT Samawa Property Group sangat sesuai dengan syariat, dengan transaksi anti riba, tidak ada denda dan tidak ada sita. Namun pihak developer tetap menerapkan transaksi yang disiplin, sehingga mampu membangun nasabah/konsumen yang berkomitmen. Pembiayaan di PT Samawa Property group ini mampu bersaing dan menarik minat masyarakat dengan kemenarikan transaksinya. Sehingga developer mampu terus berkembang dan mampu memberikan kontribusinya dalam upaya pemenuhan kebutuhan rumah yang semakin meningkat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak, kepada orangtua yang senantiasa berjuang dan berdo'a, kepada dosen pembimbing yang telah gigi membimbing dan kepada narasumber yang telah membantu dalam penulisan artikel jurnal ini, sehingga artikel jurnal ini bisa selesai dengan sempurna. Semoga artikel jurnal ini memberikan manfaat kepada semua pihak, kepada pembaca khususnya. Sehingga keilmuan yang telah diteliti akan terus dikembangkan dan diamankan sehingga tercipta penerus estafet perjuangan dalam mensejahterahkan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahim. (2021). Wawancara dengan Pendiri PT Samawa Property Grup.
- Afifudin, dan beni A. saebani. (2012). Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Pustaka setia.
- Ainun Nurfadillah, A. A. (2019). Fatwa DSN-MUI Tentang Salam Dan Istishna'. IAIN PAREPARE, (July).
- Ardi, M. (2016). Asas-Asas Perjanjian (Akad), Hukum Kontrak Syariah dalam Penerapan Salam dan Istisna. *Jurnal HukumDiktum*, 14(2), 265–279.
- Buhari, A. T. (2021). Praktik Akad Istishna Pararel Dalam Jual Beli Rumah Di PT Berkah Rangga Sakti Kecamatan Bangkalan Kabupaten Bangkalan. *Al-Insyiroh: Jurnal Studi Keislaman*, 7(1), 58–75.
- FAUZAN, I. I. (2020). Implementasi Manajemen Pembiayaan Murabahah Kredit Pemilikan Rumah Pada Bank Btn Syariah Kcps Indramayu. *Risalah, Jurnal Pendidikan Dan Studi Islam*, 6(1), 203–214. https://doi.org/10.31943/jurnal_risalah.v6i1.142
- Fauziyyah, N. A., Febriadi, S. R., & Rojak, E. A. (2020). Tinjauan Fikih Muamalah Akad Istishna terhadap Praktik Jual BeliPesanan Parcel di Produsen Parcel “X.” *Hukum Ekonomi Syariah*, 6(2), 219–225.
- Ferani. (2021). Wawancara dengan salah satu konsumen.
- Garaika, G., & Feriyan, W. (2019). Promosi Dan Pengaruhnya Terhadap Terhadap Animo Calon Mahasiswa Baru Dalam Memilih Perguruan Tinggi Swasta. *Jurnal AKTUAL*, 16(1), 21. <https://doi.org/10.47232/aktual.v16i1.3>
- Hadija, H., Nuriatullah, N., & Nurfitriani, N. (2020). Pengaruh Religiusitas dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih BRI Syariah Dalam Transaksi Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah. *Jurnal Ilmu Perbankan Dan Keuangan Syariah*, 1(2), 37–55. <https://doi.org/10.24239/jipsya.v1i2.10.37-55>
- Hardani, S. (2019). Pengembangan Sistem Informasi KPR Syariah Dengan Metode Scrum. *Jurnal Imu Pengetahuan Dan Teknologi Komputer*, 4(2), 223–230.
- Hidayah, M. R., Nawawi, K., & Arif, S. (2018). Analisis Implementasi Akad Istishna Pembiayaan Rumah (Studi Kasus Developer Property Syariah Bogor). *Jurnal Ekonomi Islam*, 9, 1–12.
- Hidayat, G. (2017). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Permintaan KPR Pada Bank Syariah Di Kabupaten Sumedang. *Coopetion*, VIII (2), 129–137. Retrieved from <https://ikopin.ac.id/jurnal/index.php/coopetition/article/view/32>
- Ilyas, R. (2015). Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari’Ah. *Jurnal Penelitian*, 9(1), 183–204. <https://doi.org/10.21043/jupe.v9i1.859>
- Mardani. (2019). AYAT-AYAT DAN HADIS EKONOMI SYARIAH (Ed. 1 Ceta). Jakarta: Rajawali Pers.
- Moh. Mukhsinin Syu’aibi, & Ifdlolul Maghfur. (2019). Implementasi Jual Beli Akad Istishna’ Dikonveksi Duta Collection’S Yayasan Darut Taqwa Sengonagung. *Malia (Terakreditasi)*, 11(1), 139–150. <https://doi.org/10.35891/ml.v11i1.1794>
- Mulia, R. A., & Saputra, N. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kesejahteraan Masyarakat Kota Padang. *El-Riyasah*, 11(1), 67–83.
- Nanda Setianto, A. (2019). Analisis Kebutuhan Subsidi Perumahan di kota Banda Aceh. 4(1), 11–18.
- Nur, A., Dewi, R., Studi, P., Islam, E., Ekonomi, F., Surabaya, U. N., ... Surabaya, U. N. (2020). Volume 3 Nomor 3, Tahun 2020 PEMBIAYAAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH SYARIAH NON-BANK DI TAHFIDZ RESIDENCE. 3, 221–233.
- Nur Intan, Muhammad Asra, I. T. (2020). Implementasi Akad Istishna Pada Transaksi Jual Beli Furniture Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Usaha Furniture Kec. Kolaka). *Jurnal Syariah Hukum Islam*, 3(1), 261–262.
- Oliver, J. (2019). Strategi Pengembangan Roti Bolu. *Hilos Tensados*, 1, 1–476.
- Rani Putri Kusuma Dewi, Diharpi Herli Setyowati, S. (2019). Faktor Penentu Pendapatan Margin Istishna Pada Bank UmumSyariah Di Indonesia. *JURNAL Ekonomi & Bisnis Terapan*, 13(1), 9–20.
- Rochman, A., Triasih, D., & Abib, A. S. (2019). Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Transaksi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Di Bank Tabungan Negara Syariah (BTN Syariah) Semarang. *Hukum Dan Masyarakat*

Madani, 7(3), 167. <https://doi.org/10.26623/humani.v7i3.1425>

Sapi'i, S., & Setiawan, A. (2016). Pemilihan Pembiayaan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Dengan Akad Murabahah (Studi kasus di Bank Muamalat Tbk Cabang Pembantu Samarinda Seberang). *Al-Tijary: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(1), 17– 24. <https://doi.org/10.21093/at.v2i1.688>

Satria, M. R. (2018). Analisis Perbandingan Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (Kpr) Pada Bank Konvensional Dengan Pembiayaan Murabahah (Kpr) Pada Bank Syariah. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 2(1), 105–118. <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v2i1.2880>

Suharto, A. S., & Anwar, M. K. (2018). Minat Masyarakat Terhadap Kprs (Kredit Pemilikan Rumah Syariah) Dengan Skema Murabahah Pada Bni Syariah Kc Surabaya. *Jurnal Ekonomi Islam*, 1(Volume 1 Nomor 2, Tahun 2018), 154–164.

Sundari, & Zuana, M. M. M. (2018). Analisis Implementasi Akad Istishna Pembiayaan Rumah (Studi Kasus Perumahan Alam Desa Ketidur Mojokerto). *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IIJSE)*, Vol. 1. No(1), 49–59.

Syam, F., Kadir, A., & Salma, A. N. (2020). Non- Bank Islamic Mortgage in Maqashid al-Sharia Perspective. *Jurnal Iqtisaduna*, 1(1), 119. <https://doi.org/10.24252/iqtisaduna.v1i1.17429>

Syarwani, E. R. (2017). Peran notaris dalam transaksi produk pembiayaan murabahah di bmt nusa ummat sejahtera cabang genuk semarang.

Wardhana, A., Kharisma, B., & Noven, S. A. (2020). Dinamika Penduduk Dan Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia. *BuletinStudi Ekonomi*, 25(1), 22. <https://doi.org/10.24843/bse.2020.v25.i01.p02>

Yawarman, A. A. (2019). Tinjauan terhadap pengelolaan manajemen risiko dalam industri kredit kepemilikan rumah syari'ah tanpa bank. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 3(2). <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v3i2.4599>

Zen, A. M. (2017). Penyelesaian Wanprestasi Dalam Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Murābahah Studi Kasus Di Bank Tabungan Negara Syariah Surabaya. *Intizar*, 23(1), 55. <https://doi.org/10.19109/intizar.v23i1.1317>

Conflict of Interest Statement: The authors declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

Copyright © tahun terbit nama belakang and nama belakang. This is an open- access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (CC BY). The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) and the copyright owner(s) are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.