



**KAJIAN AKAD DAN PENGELOLAAN KEUANGAN
PADA BIDANG PROPERTI SYARIAH : STUDI PADA
LUKASYA LAND**

*CONTRACT EVALUATION AND FINANCIAL MANAGEMENT IN ISLAMIC
PROPERTY : STUDY AT LUKASYA LAND*

SKRIPSI

Oleh:

SITI HALIMAH

NIM 140810201050

**UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

2018



**KAJIAN AKAD DAN PENGELOLAAN KEUANGAN
PADA BIDANG PROPERTI SYARIAH : STUDI PADA
LUKASYA LAND**

*CONTRACT EVALUATION AND FINANCIAL MANAGEMENT IN ISLAMIC
PROPERTY : STUDY AT LUKASYA LAND*

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember

Oleh:

SITI HALIMAH

NIM 140810201050

**UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

2018

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER - FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Siti Halimah

NIM : 140810201050

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Judul Skripsi : Kajian Akad dan Pengelolaan Keuangan pada Bidang Properti
Syariah : Studi pada Lukasya Land

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya bahwa Skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali apabila dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan milik orang lain. Saya bertanggungjawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya paksaan dan tekanan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan yang saya buat ini tidak benar.

Jember, 22 November 2018

Yang menyatakan,

Siti Halimah

NIM.140810201050

TANDA PERSETUJUAN

Judul Skripsi : KAJIAN AKAD DAN PENGELOLAAN KEUANGAN
PADA BIDANG PROPERTI SYARIAH : STUDI PADA
LUKASYA LAND

Nama Mahasiswa : Siti Halimah

NIM : 140810201050

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Disetujui Tanggal : 22 November 2018

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Dr.Novi Puspitasari, S.E.,M.M.

NIP. 19801206 200501 2001

Tatok Endhiarto,S.E,M.Si.

NIP. 19600404 198902 1001

Mengetahui,

Ketua Program Studi S-1 Manajemen

Dr. Ika Barokah Suryaningsih, S.E., M.M

NIP. 19780525 200312 2 002

JUDUL SKRIPSI

**KAJIAN AKAD DAN PENGELOLAAN KEUANGAN PADA BIDANG
PROPERTI SYARIAH : STUDI PADA LUKASYA LAND**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama Mahasiswa : Siti Halimah
NIM : 140810201050
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal:

13 Desember 2018

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

SUSUNAN TIM PENGUJI

Ketua : Hadi Paramu, MBA, Ph.D. : (.....)
NIP. 196901201993031002
Sekretaris : Dr.Intan Nurul Awwaliyah S.E., M.Sc. : (.....)
NIP. 197605082002122003
Anggota : Drs.Didik Pudjo Musmedi, M.S. : (.....)
NIP. 196102091986031001

Mengetahui/Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jember

Foto 4 x 6

Dr. Muhammad Miqdad, SE,MM,Ak,CA
NIP. 19710727 199512 1 001

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, saya ucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang serta sholawat kepada Nabi Muhammad SAW. Skripsi ini saya persembahkan sebagai bentuk tanggung jawab, bakti, dan ungkapan terimakasih yang tidak terkira kepada :

1. Orang tua tercinta, Ibu Ernawati dan Bapak Muhammad Ali yang telah mendoakan dan mencurahkan kasih sayang serta pengorbanan selama ini.
2. Kakak saya, Muhammad Wakil Maghrobi dan adik saya, Muhammad Faizin yang saya sayangi.
3. Guru-guru saya sejak duduk di taman kanak-kanak hingga sekolah menengah atas, beserta bapak dan ibu dosen selama saya menempuh perkuliahan di Universitas Jember.
4. Teman-teman semasa sekolah dan teman-teman seperjuangan Manajemen 2014.
5. Almamater yang saya banggakan UNIVERSITAS JEMBER.

MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan ada kemudahan”
(QS. Al-Insyirah:5)

“Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum, sampai kaum itu sendiri yang mengubah nasib atau keadaan yang ada pada dirinya”
(QS. Ar-Ra’d:11)

Man Jadda Wa Jada

“Barang siapa yang bersungguh-sungguh pasti akan mendapatkan hasil”

أَخِي لَنْ تَنَالَ الْعِلْمَ إِلَّا بِسِتَّةِ سَائِبِيكَ عَنْ تَفْصِيلِهَا بَيَانٍ: ذِكَاؤٌ وَحِرْصٌ وَاجْتِهَادٌ وَدِرْهَمٌ
وَصُحْبَةٌ أُسْتَاذٍ وَطَوَّلُ زَمَانٍ

“Wahai saudaraku... ilmu tidak akan diperoleh kecuali dengan enam perkara yang akan saya beritahukan perinciannya: (1) kecerdasan, (2) semangat, (3) sungguh-sungguh, (4) berkecukupan, (5) bersahabat (belajar) dengan ustadz, (6) membutuhkan waktu yang lama”
(Imam Syafi’i)

RINGKASAN

Kajian Akad dan Pengelolaan Keuangan Pada Bidang Properti Syariah : Studi Pada Lukasya Land; Siti Halimah; 140810201050; 2018; 84 halaman; Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jember.

Antusiasme masyarakat dengan adanya bisnis properti dengan konsep transaksi kepemilikan sesuai dengan syariah Islam begitu besar yaitu dengan menggunakan konsep tanpa riba, tanpa denda, tanpa sita, tanpa asuransi, tanpa BI cheking, dan tanpa akad bermasalah. Bisnis properti syariah identik dengan menggunakan akad (tranksaksi) yang sesuai dengan syariat Islam. Dengan adanya bisnis syariah dapat membantu masyarakat mendapatkan hunian yang halal dan tidak memberatkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mengkaji akad syariah dan pengelolaan keuangan yang sesuai dengan syariah.

Penelitian ini bersifat kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian. Penelitian ini menggunakan metode *eksploratori* yaitu penelitian yang dilaksanakan untuk menggali informasi tentang topik kajian akad dan pengelolaan keuangan pada bisnis syariah khususnya properti dengan tujuan untuk kepentingan pendalaman dan penelitian lanjutan. Informan yang ditetapkan dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive* yaitu nasabah yang memiliki pengetahuan, pengalaman, dan memahami mengenai topik yang akan diteliti oleh peneliti dan melakukan pembelian rumah. Penelitian ini menggunakan pendekatan bersifat analisis deskriptif yang merupakan proses penggambaran kondisi penelitian. Metode analisis dalam penelitian ini yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan.

Penelitian ini memperoleh hasil dan kesimpulan adalah akad syariah yang digunakan oleh Lukasya Land Properti Syariah Jember terdiri dari beberapa akad diantaranya akad *murabahah*, akad *bid dyain wa at taqsith*, akad *ijarah*, dan akad *isthisna'*. Adapun sistem dan konsep akad pada Lukasya Land: Lukasya Land tidak bekerjasama dengan pihak bank, tidak menerapkan bunga, tidak ada denda, tidak ada sita, tidak ada asuransi, tanpa BI Checking, dan tidak ada dua transaksi dalam satu akad. Jaminan yang diterapkan berupa akad *wadi'ah*. Islam tidak memberikan batasan tertentu terhadap laba atau keuntungan dalam transaksi jual beli. Keuntungan kadang dapat dipastikan terkadang tidak dapat dipastikan. Dalam hal ini Lukasya Land dalam pengambilan keuntungan sesuai dengan kehendak pemilik dengan tidak melebihi batasan keuntungan yang ditentukan. Sedangkan dalam penentuan harga yang diterapkan Lukasya Land, dimana harga tunai dengan harga kredit berbeda yaitu harga tunai ditentukan dengan nilai *index*, sedangkan harga kredit/angsuran ditentukan dengan *margin*. Dengan demikian, Lukasya Land dalam menentukan perubahan harga yaitu melihat pada lokasi yang mempengaruhi terjadinya inflasi pada harga yang ditetapkan. Selain itu, perubahan harga juga terjadi ketika mengalami masa sepi (*paceklik*) atau melihat dari kondisi pihak nasabah.

SUMMARY

Contract Evaluation and Financial Management in Islamic Property : Study at Lukasya Land; Siti Halimah; 140810201050; 2018; 84 page; Departement of Management, Faculty of Economics and Bussiness, University of Jember.

Society's enthusiasm on property business using Islamic basic ownership transactions concept without usury, fines, confiscation, insurance, BI cheking, and contract is realy great. Islamic property business is identical to use contracts (transactions) which is in accordance with Islamic law. The existence of a sharia business can help people to get housing that is lawful and not burdensome. This study is aimed to find out and examine sharia contracts and financial management in accordance with sharia.

This research is qualitative, that is intended to understand phenomenon experienced by the research subject. This study uses an exploratory method that is carried out to explore information about contract and financial management in sharia business, especially property which is aimed to deepen interest and further research. The informants that will be examined by researcher in this study is specified using a purposive method. They are customers who have knowledge, experience, and understanding about the topics and make home purchases. This study uses a descriptive analysis approach to describe the condition of the study. The analytical method in this study is data collection, data reduction, data presentation, and conclusions.

This research obtained the results and conclusions that is the sharia contract used by Lukasya Land Syariah Jember property consists of several contracts including murabahah contract, bid dyain wa at taqsith contract, ijarah contract, and isthisna contract '. The system and concept of contract with Lukasya Land: Lukasya Land does not cooperate with the bank, does not apply interest, there is no penalty, no confiscation, no insurance, no BI Checking, and no two transactions in one contract. The guarantee applied is in the form of a wadi'ah contract. Islam does not provide certain limits on profits or profits in buying and selling transactions. Advantages can sometimes be certain that sometimes cannot be ascertained. In this case Lukasya Land in taking profits according to the owner's wishes without exceeding the specified profit limit. Whereas in pricing that is applied by Lukasya Land, where cash prices with different credit prices, namely cash prices are determined by the index value, while the credit price / installment is determined by margin. Thus, Lukasya Land in determining price changes, namely looking at locations that affect the occurrence of inflation at the set price. In addition, price changes also occur when experiencing a quiet period (famine) or seeing from the condition of the customer.

PRAKATA

Puji syukur alhamdulillah kehadirat Allah SWT atas rahmat, hidayah, dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini berjudul “KAJIAN AKAD DAN PENGELOLAAN KEUANGAN PADA BIDANG PROPERTI SYARIAH : STUDI PADA LUKASYA LAND”. Penyusunan skripsi ini digunakan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan Strata satu (S1) Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan bimbingan, dukungan, dan arahan kepada penulis selama penyusunan skripsi ini, khususnya kepada :

1. Dr. Muhammad Miqdad, S.E., M.M., Ak. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember;
2. Dosen Pembimbing tercinta Ibu Dr.Novi Puspitasari, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing Utama dan Bapak Tatok Endhiarto, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing Anggota yang selalu memberikan ide, saran dan motivasi, serta meluangkan waktunya untuk membimbing saya selama proses penelitian dan penyusunan laporan skripsi ini;
3. Bapak Hadi Paramu, MBA, Ph.D., Ibu Dr.Intan Nurul Awwaliyah, S.E., M.Sc., dan Bapak Drs.Didik Pudjo Musmedi, M.S. selaku Dosen Penguji yang telah memberikan saran dan kritikan yang bermanfaat untuk penyusunan skripsi ini;
4. Bapak Drs. Markus Apriono, M.M. selaku dosen pembimbing akademik, serta seluruh Dosen dan Karyawan program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember;
5. Bapak Lukman Ardyansah selaku pemilik perusahaan, Karyawan, dan nasabah Lukasya Land yang telah membantu penulis mendapatkan data selama melakukan penelitian;

6. Keluargaku, Ibu Ernawati dan Bapak Muhammad Ali, kedua orang tua saya tercinta yang selalu memberikan dukungan baik secara materi dan spiritual sejak saya kecil sampai dewasa. Terima kasih atas segala keikhlasan, dukungan, nasehat, kasih sayang, cinta dan doa yang tak terbatas. Semoga Mami dan Bapak selalu sehat dan keluarga kita senantiasa dinaungi bahagia serta keberkahan.
7. Uti Sunarmi, nenek saya yang tercinta atas segala nasehat dan do'a yang tidak terputus;
8. Kakak saya Muhammad Wakil Maghrobi dan Adik saya, Muhammad Faizin, Muhammad Ridwan, dan Jamiludin yang selalu menghibur dengan canda dan tawa serta senantiasa mendukung dan mendo'akan untuk kesuksesan saya;
9. Pahlawan tanpa tanda jasa (bapak/ibu guru dan Dosen) yang telah berjasa untuk pendidikan saya mulai dari tingkat dasar sampai dengan perkuliahan;
10. Bapak Hendrawan, Ibu Anita, Mas Ricky teman seperjuangan dan Karyawan KPRI Unej yang tidak dapat disebutkan satu persatu terimakasih atas dukungannya dan Motivasinya. Terimakasih atas pengalaman bekerja selama hampir 3 tahun khususnya untuk Pesona Batik Nusantara semoga selalu mendapat keberkahan dan sukses selalu;
11. Terimakasih banyak Pembimbing ke- Tigaku Via. Teman-temankuh, Bibikku Ana, Kurnia Wahyu, Dek Imamah, Dek Ria, Nyunyun, Windy, Diah, Putri R.A, Mbak Rafika, Amalia, dan Elka yang telah banyak membantu pada saat Seminar Proposal sampai penelitian selesai. Terimakasih atas dukungannya dan tempat mengadu keluh kesah selama ini. *Sarangheayo*
12. Teman- temankuh, Kurnia Irawati, Ira, Nia Eka, Apip, Una, Ifani dan Mbak Gita. Terimakasih atas dukungan, kebahagiaan dan kesedihan yang telah ditanggung bersama, serta saling menguatkan disetiap situasi sulit.
13. Ifan Maysur Haqim, Riskik, Abdi, Ijal dan Om Edi. Terimakasih atas dukungannya dalam menyelesaikan skripsi ini.

14. Terimakasih UKM Kesenian yang telah memberikan pengalaman yang membangun diri saya, dan menyadarkan bahwa saya melakukan apa yang saya senangi.
15. Teman-teman KKN 45, yaitu Evi, Rere, Razan, Fhaey, Dinda, Anggoro, Rifqi, Aldi, dan Pak Arif. Terimakasih atas 45 hari hidup bersama dan pengalaman yang mengesankan di Desa Purwoasri, Kec. Gumukmas, Kab. Jember.
16. Teman seperjuangan dari konsentrasi manajemen keuangan dan semua teman jurusan manajemen 2014 yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, terima kasih atas kebersamaannya selama kuliah dan semangat yang senantiasa terlimpahkan untuk saya;
17. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terima kasih atas bantuannya.

Semoga Allah selalu memberikan Hidayah dan Rahmat kepada semua pihak yang telah membantu dengan ikhlas sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Penulis sadar akan keterbatasan dan kurang sempurnanya penulisan skripsi ini, oleh karena itu segala saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini bermanfaat dan memberikan tambahan pengetahuan bagi yang membacanya.

Penulis

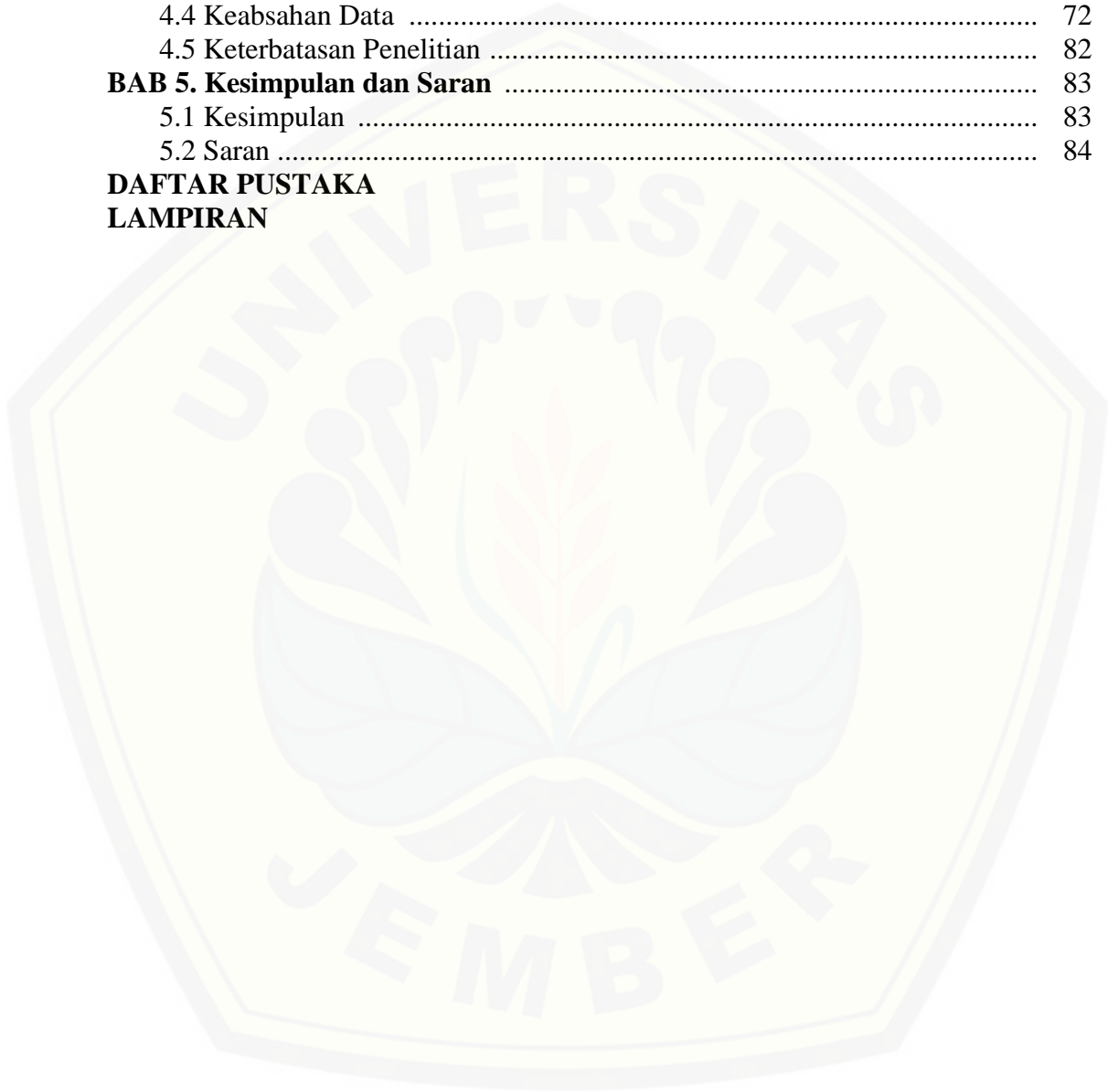
Siti Halimah

NIM. 140810201050

DAFTAR ISI

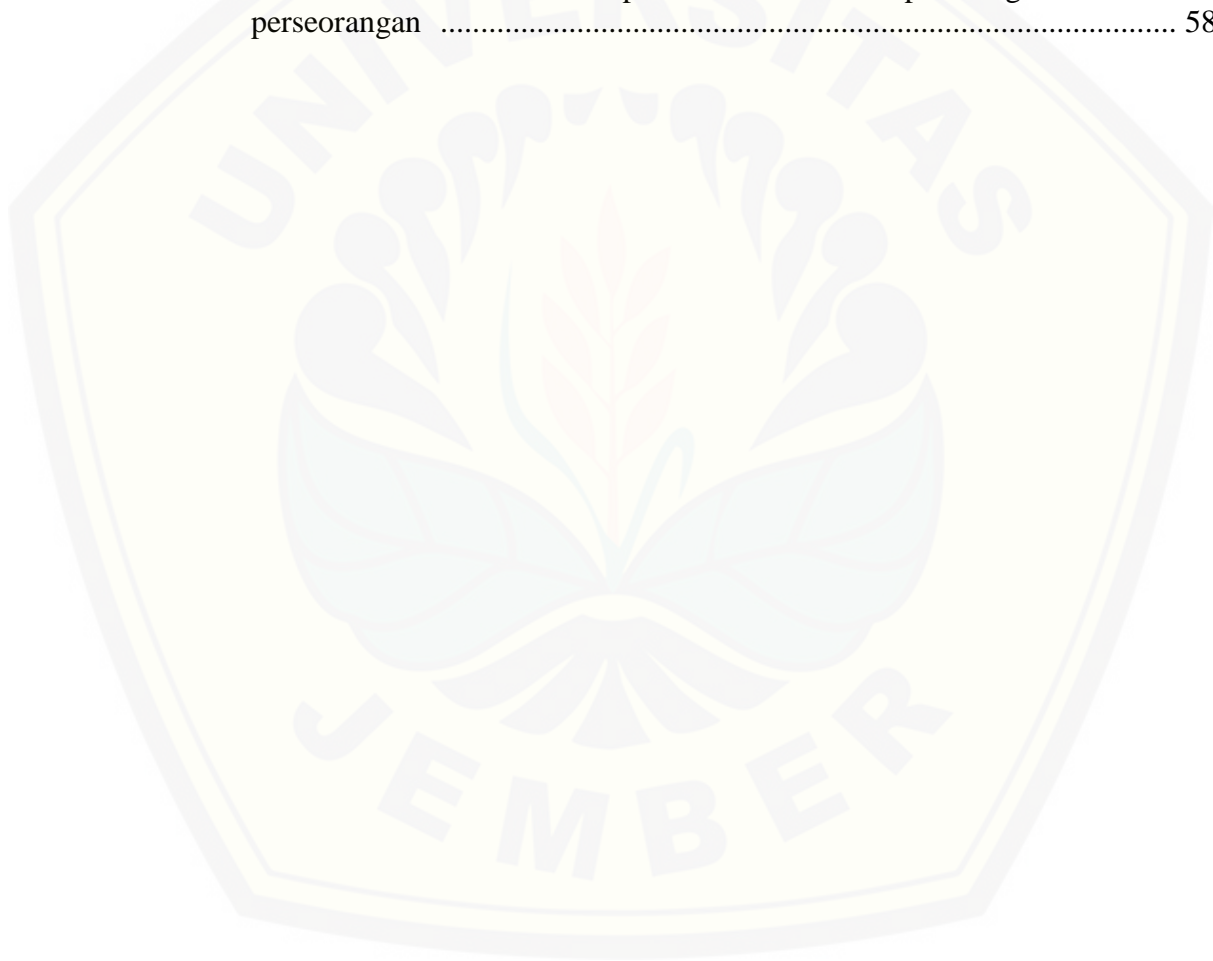
	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
SURAT PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
RINGKASAN	vi
SUMMARY	vii
PRAKATA	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Fokus Penelitian	5
1.3 Rumusan Masalah	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	6
1.5 Manfaat Penelitian.....	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Tinjauan Teori	8
2.1.1 Bisnis Syariah	8
2.1.2 Keuangan Islam	9
2.1.3 Akad (transaksi) dalam Keuangan Islam	10
2.2 Penelitian Terdahulu	18
2.3 Kerangka konseptual.....	22
BAB 3. Metode Penelitian	23
3.1 Rancangan Penelitian	23
3.2 Unit Analisis	23
3.2.1 Objek Penelitian	23
3.2.2 Informan	23
3.3 Jenis dan Sumber Data	24
3.4 Metode Pengumpulan Data	24
3.5 Metode Analisis Data	25
3.6 Uji Keabsahan Data	26
3.7 Kerangka Konseptual	28
BAB 4. Hasil dan Pembahasan	30
4.1 Gambaran Umum Objek Perusahaan	30
4.1.1 Sejarah Berdirinya Perusahaan	30
4.1.2 Struktur Organisasi	31
4.1.3 Visi dan Misi	33
4.1.4 Produk	34
4.1.5 Letak Usaha	34

4.2 Hasil dan Pembahasan	34
4.2.1 Pengumpulan Data	35
4.2.2 Reduksi Data	36
4.3 Pembahasan	62
4.3.1 Kajian Akad Syariah Lukasya Land	63
4.3.2 Pengelolaan Keuangan Lukasya Land	70
4.4 Keabsahan Data	72
4.5 Keterbatasan Penelitian	82
BAB 5. Kesimpulan dan Saran	83
5.1 Kesimpulan	83
5.2 Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.2 Daftar Informan Nasabah/Debitur Lukasya Land	36
Tabel 4.3 Daftar Harga dan Ketentuan Lukasya Land Lokasi Jalan Rembangan Gang Sanggar Mas Cabang Patrang	54
Tabel 4.4 Daftar Harga dan Ketentuan Lukasya Land Lokasi Jalan Kasuari Gang IV Kedawung Cabang Patrang Tahap 1	54
Tabel 4.5 Daftar Harga dan Ketentuan Lukasya Land Lokasi Jalan Kasuari Gang IV Kedawung Cabang Patrang Tahap 2	55
Tabel 4.6 Data nasabah/debitur untuk pembelian tanah dan pembangunan rumah perseorangan	58



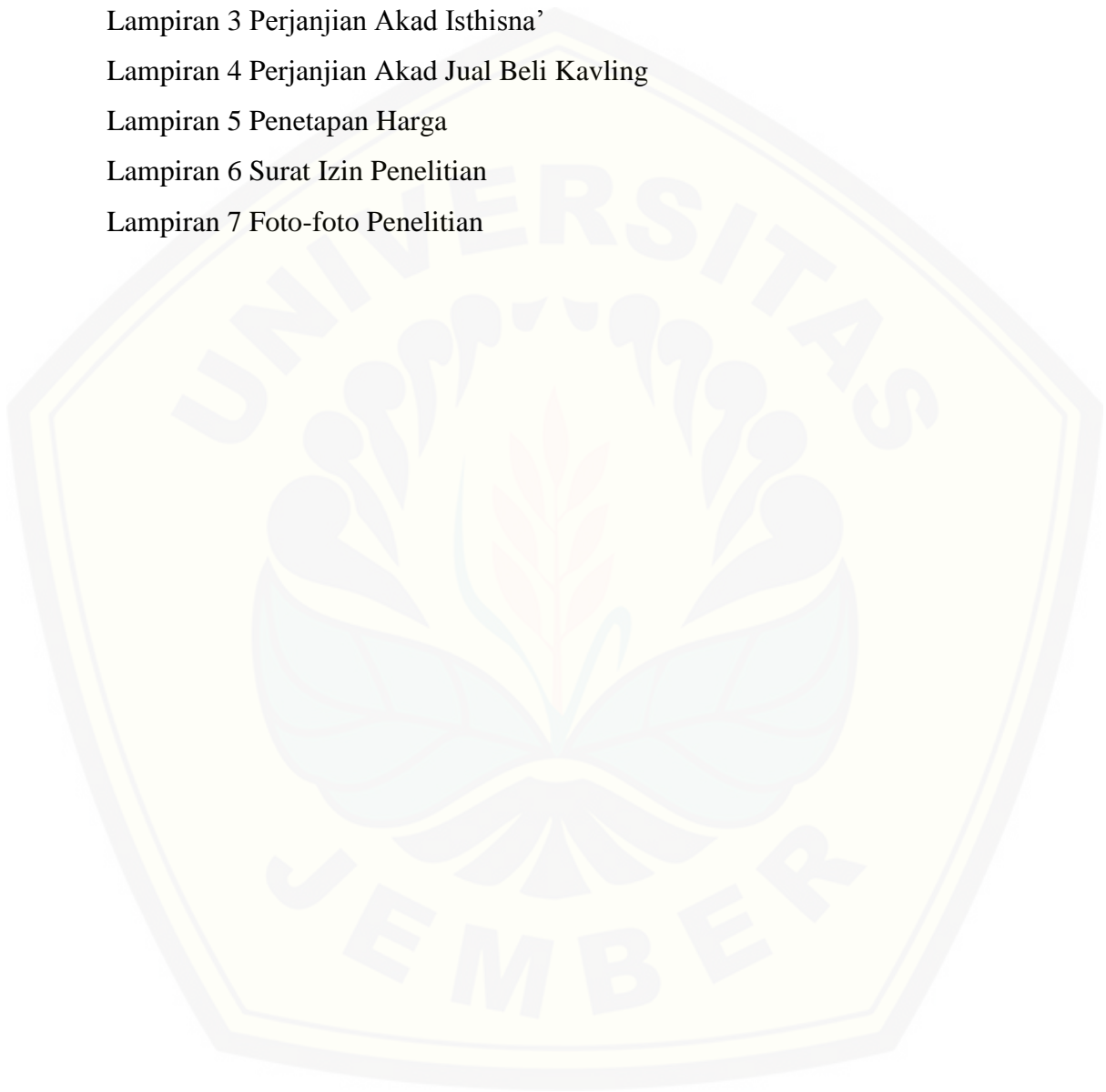
DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Penyajian Rangkuman Penelitian Terdahulu	21
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	22
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	23



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara
- Lampiran 2 Hasil Wawancara dengan Informan
- Lampiran 3 Perjanjian Akad Isthisna'
- Lampiran 4 Perjanjian Akad Jual Beli Kavling
- Lampiran 5 Penetapan Harga
- Lampiran 6 Surat Izin Penelitian
- Lampiran 7 Foto-foto Penelitian



BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis merupakan bagian dari kegiatan ekonomi dan mempunyai peranan yang sangat vital dalam rangka memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan bisnis yang terjadi seperti dengan adanya jual beli, tukar menukar, memproduksi-memasarkan, bekerja-memperkerjakan, serta interaksi manusiawi lainnya, dengan tujuan memperoleh keuntungan (Bertens, 2000:17). Hukum ekonomi menjelaskan bahwa bisnis dapat dilakukan dengan menggunakan berbagai cara untuk mendapatkan keuntungan, semua cara yang dilakukan dianggap halal dengan menggunakan modal sekecil mungkin dan mendapatkan hasil yang berlipat dari modal awalnya. Kegiatan bisnis seperti ini menjadikan pelaku tidak memikirkan tanggung jawab yang harus dilakukan. Untuk menjadikan bisnis menjadi kegiatan yang baik maka sangat di perlukan aturan-aturan bisnis agar bisnis bisa berjalan dengan baik dan tidak merugikan orang lain.

Islam mengatur semua kegiatan manusia termasuk dalam melakukan muamalah dengan memberikan batasan apa saja yang boleh dilakukan (halal) dan apa saja yang tidak diperbolehkan (haram) termasuk dalam kegiatan berwirausaha atau berbisnis lainnya. Islam mengajarkan, bisnis yang dilakukan harus berlandaskan sesuai syariah atau *Islamic law*. Semua hukum dan aturan yang ada dilakukan untuk menjaga pebisnis agar mendapatkan rezeki yang halal dan diridhai oleh Allah SWT serta terwujudnya kesejahteraan distribusi yang merata. Etika atau aturan tentang bisnis Islam memiliki peran yang penting juga dalam bisnis berbasis syariah.

Bisnis syariah semakin sering dikaji seiring dengan pertumbuhan perbankan syariah. Kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia cukup baik. Sejak terjadinya krisis moneter pada tahun 1997 dan 2008, usaha yang berbasis syariah yang dapat bertahan di masa itu karena sistem bagi hasil yang diterapkannya menyebabkan berkurangnya risiko-risiko kerugian yang mungkin terjadi. Bisnis syariah dalam operasinya menggunakan prinsip-prinsip syariah, tak

terkecuali pada bidang keuangannya. Bisnis syariah menggunakan akad-akad untuk memenuhi unsur halal dan menghindarkan dari unsur *maisir*, *gharar*, dan *riba*. Islam menentang, karena menjadikan transaksi yang bisa merugikan atau menguntungkan salah satu pihak dan bahkan menjadikan transaksi bersifat haram (Puspitasari, 2015:115).

Dasar hukum Islam dari adanya suatu bisnis atau perdagangan adalah dengan adanya perjanjian yang mengikat antara kedua belah pihak atau lebih. Perjanjian ini disebut dengan perikatan atau *al-aqad* yang berarti akad, yang mana akad tersebut mengandung prinsip kerelaan bagi para pihak yang terlibat dalam suatu ikatan, dalam artian terbebas dari unsur pemaksaan dan keterpaksaan (Nuridin, 2012:72). Akad dalam sebuah bisnis yang dibangun dengan kaidah Islam (syariah) memiliki peranan sangat penting juga untuk keberlangsungan kegiatan bisnis ke depan akan tergantung seberapa baik dan rinci yang dibuat untuk menjaga dan mengatur hak dan kewajiban kedua belah pihak yang melakukan akad. Ketidakjelasan atau kelalaian dalam akad bisa membuat bisnis yang dilakukan menjadi salah bahkan bathil dan menjadikan transaksi bersifat haram, serta menimbulkan suatu masalah diantara para pebisnis yang saling terdzalimi atau mendzalimi. Akad yang tidak diridhoi oleh Allah SWT jika akad yang digunakan tidak sah atau tidak lengkap akadnya, apalagi tidak adanya akad. Begitu pentingnya Islam memperhatikan tentang masalah akad. Allah SWT berfirman dalam surat Al-Maidah (5) : 1, yang terjemahannya:

”*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.*” [Q.S. Al-Maidah (5) : 1]

Surat Al-Maidah tersebut menegaskan bahwa setiap mukmin berkewajiban untuk menunaikan apa yang telah dijanjikan dan diakadkan baik berupa perkataan maupun perbuatan.

Akad yang diterapkan pada bisnis syariah terbagi menjadi dua jenis akad, yaitu Akad *Tabarru'* merupakan akad yang dilakukan oleh dua orang atau lebih dengan tanpa mengharapkan imbalan dari pihak lainnya, serta dilandasi dengan sikap tolong-menolong antar sesama dan tidak untuk mencari keuntungan.

Sedangkan Akad *Tijarah* merupakan segala jenis akad yang berorientasi pada keuntungan atau dilakukan untuk tujuan komersil.

Akad *tijarah* dengan jenis pengembalian keuntungan kadang dapat dipastikan dan kadang tidak dapat dipastikan dijelaskan dalam teori *Natural Uncertainty Contracts* dan *Natural Certainty Contracts*. *Natural Uncertainty Contracts* atau kontrak yang tidak memberikan hasil pasti, yaitu kontrak yang terjadi jika pihak-pihak yang bertransaksi saling mencampurkan asetnya menjadi satu kesatuan kemudian menanggung risiko bersama-sama untuk mendapatkan keuntungan. Menurut Muhammad (2004:83) keuntungan dan kerugian ditanggung bersama-sama. Kontrak ini tidak memberikan kepastian pendapatan (*return*), baik dari segi jumlah (*amount*), maupun waktu (*timing*).

Akad *tijarah* dengan pengembalian keuntungan dengan tingkat kepastian juga dijelaskan dalam teori *Natural Certainty Contracts* atau kontrak yang akan memberikan imbal hasil yang tetap dan pasti, yaitu kontrak yang terjadi apabila pihak-pihak yang bertransaksi saling mempertukarkan aset yang dimilikinya. Sehingga pertukarannya pun harus ditetapkan di awal akad dengan pasti tentang jumlah, mutu, harga, dan waktu penyerahannya. Tingkat keuntungan dapat ditentukan di awal akad.

Sistem ekonomi berbasis syariah yang tumbuh sangat pesat di Indonesia juga merambah ke bisnis properti, bahkan porsi pembelian properti melalui sistem syariah telah menjadi daya tarik tersendiri dalam menjaring konsumen. Bisnis properti syariah di Indonesia mengalami pertumbuhan signifikan. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), porsi pembelian properti melalui sistem syariah meningkat 11,23 persen per tahun www.ojk.go.id/syariah/keuangan-syariah/roadmap%202017-2019%281%29. Hal ini merupakan pertanda bahwa peluang bisnis untuk properti syariah masih terbuka lebar. Bisnis properti syariah mulai mendapat perhatian publik dari berbagai sisi, selain untuk membuka akses kepada masyarakat ekonomi rendah, bisnis properti syariah juga dapat berkontribusi dalam pembiayaan jangka panjang di bidang perumahan dan produk inovasi yang ditawarkan bisnis properti syariah perlu dikenalkan kembali kepada masyarakat.

Beberapa penelitian terdahulu juga telah dilakukan dengan mengkaji pada penerapan prinsip-prinsip syariah di bidang properti Indonesia salah satunya penelitian dilakukan oleh Munadi (2014) pada Griya Ar-Roya. Studi ini melakukan penelitian terhadap implementasi pembiayaan pemilikan rumah (PPR) syariah yang telah sesuai dengan prinsip-prinsip pembiayaan syariah. Hasil analisis menunjukkan bahwa implementasi PPR syariah cukup efektif sesuai dengan tujuan dan sasaran yang dikehendaki oleh Griya Ar-Roya dengan menggunakan akad *isthisna'* yang bebas dari bunga, denda, dan lebih terjangkau.

Selanjutnya penelitian ayu (2016) tentang pembelian tanah kavling bisnis properti syariah perspektif kompilasi hukum ekonomi syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dimana proses jual beli tanah kavling oleh pihak PT. Bisnis properti syariah Indonesia menggunakan sistem syariah, namun terdapat beberapa proses pembelian tanah kavling yang dilakukan oleh PT. Bisnis properti syariah Indonesia tidak sah menurut KHES (Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah).

Hasil penelitian Hanna (2017) tentang pembiayaan pemilikan rumah syariah non Bank melalui developer properti syariah (studi kasus DeGriyaLand properti syariah Surabaya) juga menunjukkan bahwa pembiayaan pemilikan rumah melalui developer properti syariah pada DeGriya Land dalam menerapkan pembiayaan telah sesuai dengan prinsip syariah yaitu tanpa riba, tanpa denda, tanpa sita dan tidak melibatkan peran bank.

Mengacu pada penelitian terdahulu berbeda dengan penelitian yang akan diteliti. Penelitian ini lebih terarah kepada beberapa akad syariah yang diterapkan sesuai dengan objek yang di transaksikan serta pengelolaan keuangan sesuai dengan syariah. Penerapan konsep syariah pada bidang properti hal ini juga berlaku dikalangan masyarakat Jember. Jember dianggap sebagai kawasan yang potensial dalam melakukan bisnis dimana Kota Jember adalah salah satu tempat yang strategis dalam melakukan bisnis berbasis syariah dengan mayoritas penduduk beragama Islam. Perkembangan bisnis properti di Kota Jember yaitu selama tahun 2016, Jember mengalami kenaikan harga yang paling tinggi sebesar 24,45%. Pada subsektor tanah mengalami kenaikan sebesar 56,23% sedangkan pada subsektor rumah mengalami kenaikan sebesar 19,39%. Meskipun tanah

mengalami kenaikan yang signifikan akan tetapi 84,11% lebih banyak yang mencari rumah <http://properti.bisnis.com>. Bisnis properti di Jember tidak hanya pada sisi perumahan saja, seperti hotel, apartemen yang kini bermunculan di Kota Jember, ruko, kos-kosan, villa, dan diikuti pula dengan bertambahnya bangunan hotel dari para investor.

Banyak perusahaan yang mulai bermunculan di Kota Jember. Perusahaan yang mengatas namakan bisnis syariah masih sedikit yang mematuhi prinsip-prinsip syariah, terkadang di dalam transaksi jual beli tidak begitu memperhatikan aturan atau hukum yang sudah menjadi dasar di dalam transaksi jual beli baik dari skema pembiayaan ataupun skema bagi hasil sesuai dengan syariah Islam. Jadi tidak semua perusahaan yang mengatas namakan syariah berkesesuaian dengan aturan syariat Islam.

Salah satu bisnis properti berbasis syariah di Jember yaitu Lukasya Land yang merupakan unit usaha yang bergerak dibidang pengembangan perumahan (developer) yang berbasis properti 100% syariah yang terdapat di Jl. Danau Toba 19 Tegal Gede, Jember. Lukasya Land memfasilitasi pembelian tanah dengan menggunakan akad *murabahah* secara tunai dan akad *bid dyain wa at taqsith* secara angsuran, pembangunan rumah perseorangan dengan menggunakan akad *ijarah*, dan pembelian rumah dengan menggunakan akad *isthisna'* sesuai dengan akad (transaksi) yang digunakan. Dengan pusat penjualan di Rembangan Patrang dan beberapa daerah lainnya yang berada di Kota Jember. Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini mengkaji bagaimana penerapan akad dan pengelolaan keuangan pada bidang properti syariah, yaitu Lukasya Land.

1.2 Fokus Penelitian

Bisnis properti syariah lebih menekankan pada konsep transaksi kepemilikan secara syar'i sehingga akad (transaksi) yang diterapkan dalam bisnis properti syariah terdapat beberapa akad sesuai objek yang ditransaksikan, akan tetapi dalam bisnis properti syariah tidak hanya dari segi akad. Namun keuangan yang dikelola harus sesuai dengan syariah. Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah eksplorasi secara mendalam untuk mengetahui dan mengkaji tentang penerapan

akad dan pengelolaan keuangan pada perusahaan properti syariah yaitu Lukasya Land yang bergerak di bidang pengembangan perumahan (developer).

1.3 Rumusan Masalah

Kegiatan bisnis dilakukan untuk mendapatkan keuntungan, keuntungan kadang dapat dipastikan dan kadang tidak dapat dipastikan dijelaskan dalam teori *Natural Certainty Contracts* yaitu kontrak yang memberikan hasil pasti yang dilakukan oleh kedua belah pihak untuk saling mempertukarkan aset yang dimilikinya. Sedangkan pada teori *Natural Uncertainty Contracts* yaitu kontrak yang tidak memberikan hasil pasti dimana pihak-pihak yang saling bertransaksi mencampurkan asetnya menjadi satu kesatuan dan risiko ditanggung bersama untuk mendapatkan keuntungan.

Bisnis syariah merupakan kegiatan bisnis yang menggunakan prinsip-prinsip syariah. Bisnis syariah identik dengan menggunakan akad-akad untuk memenuhi unsur halal dan menghindarkan dari unsur *maisir*, *gharar*, *riswah* atau keuntungan yang diperoleh tidak mengandung unsur *riba*. Bisnis properti syariah sendiri dimana sistem dan konsep dalam transaksi kepemilikan yang diterapkan sesuai dengan syariat Islam. Tingkat kesadaran bagi pelaku bisnis bahwa sebagian besar calon konsumen properti di Indonesia adalah umat Islam yang seharusnya mendapatkan jaminan bahwa transaksi yang dilakukannya tidak melanggar syariat Islam.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan akad syariah pada Lukasya Land ?
2. Bagaimana pengelolaan keuangan syariah pada akad-akad tersebut ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan mengkaji penerapan akad dan pengelolaan keuangan syariah pada Lukasya Land.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak, antara lain adalah perusahaan, akademisi, dan konsumen.

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan sebagai pelengkap panduan bagi perusahaan untuk menjalankan sekaligus mengembangkan bisnisnya, menjadi bahan masukan mengenai penerapan akad dan pengelolaan keuangan untuk perusahaan sesuai dengan syariah.

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi yang dapat menambah wawasan bagi pembaca terutama tentang bisnis berbasis syariah. Bagi peneliti baru, diharapkan dapat dijadikan sumber informasi dan referensi bagi semua pihak yang ingin mengadakan penelitian baik yang bersifat melengkapi ataupun lanjutan.

3. Bagi Konsumen

Hasil penelitian ini diharapkan untuk masyarakat yang tertarik akan perumahan syariah sehingga penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan acuan dalam memilih rumah dengan konsep Islami.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 Bisnis Syariah

Secara historis kata bisnis berasal dari bahasa Inggris yaitu “*business*”, dari kata dasar “*busy*” yang artinya "sibuk". Sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Dalam kamus bahasa Indonesia bisnis adalah usaha dagang, usaha komersial dalam perdagangan. Bisnis sendiri memiliki dua pengertian yang berbeda, yakni : *pertama*, bisnis adalah sebuah kegiatan. *Kedua*, bisnis adalah sebuah perusahaan (Umar, 2000:3). Bisnis dapat dikatakan segala bentuk aktivitas dari berbagai transaksi yang dilakukan manusia guna menghasilkan keuntungan, baik berupa barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat sehari-hari. Sedangkan secara etimologi, bisnis memiliki arti dimana seseorang atau sekelompok dalam keadaan yang sibuk dan menghasilkan keuntungan atau profit bagi dirinya atau kelompok. <http://id.wikipedia.org/wiki/Bisnis>,

Menurut *Hughes dan Kapoor* dalam Widiyono dan Pakkanna (2013:2) bisnis merupakan kegiatan usaha individu yang terorganisir untuk memperoleh laba atau menjual barang dan jasa guna mendapat keuntungan dan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Sedangkan, bisnis sendiri adalah kegiatan yang terorganisir dimulai dengan input berupa mengelola barang kemudian diproses (Zaroni, 2007:177-179). Setelah itu, menghasilkan output berupa barang setengah jadi atau barang jadi, didistribusikan kepada masyarakat dan dari distribusi ini akan diperoleh profit atau keuntungan.

Secara umum, terdapat beberapa istilah dalam Al-Qur'an terkait bisnis, namun dalam pendekatan fikih keuangan, menjelaskan tentang konsep bisnis dengan beberapa kata yang diantaranya adalah kata: *al tijarah* (perdagangan/perniagaan), *al-bai'u* (menjual), dan *tadayantum* (muamalah). Dalam bisnis syariah, keuntungan tentunya bukan semata-mata berhenti pada tataran material, melainkan bagaimana usaha mendapatkan keridhaan Allah SWT ketika menjalankan bisnis.

Sedangkan definisi dari kata syariah menurut bahasa, syariah artinya adalah jalan yang lurus atau jalan yang menuju mata air yang mengalir yang ingin diminum. Menurut Widiyono dan Mukhaer Pakkanna (2013:2) syariah merupakan hukum-hukum (peraturan) Allah SWT yang diturunkan kepada Nabi Muhammad untuk umat manusia, agar mereka keluar dari kegelapan menuju terang-benderang dan mendapatkan petunjuk ke arah yang lurus.

Dari pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa bisnis syariah adalah kegiatan bisnis yang dilakukan oleh seseorang dengan berlandaskan syariat agama Islam, dimana setiap cara memperoleh dan menggunakan harta yang mereka dapatkan harus sesuai dengan aturan agama Islam (halal dan haram). Dalam bisnis Islam seseorang harus selalu mengingat dan menyerahkan semua hasil usaha yang telah dilakukan kepada Allah SWT, dengan berserah diri kepada Allah dan menganggap kerja sebagai ibadah dan seseorang akan selalu ikhlas dalam bekerja.

2.1.2 Keuangan Islam

Keuangan Islam merupakan suatu aset dan mekanisme keuangan yang dijalankan dengan mendasarkan pada prinsip-prinsip syariah yang diturunkan dari Al-Qur'an dan As-Sunnah. Beberapa para ahli masing-masing memiliki sudut pandang yang berbeda satu dengan yang lainnya. Berikut definisi Keuangan Islam dari beberapa ahli, diantaranya (Puspitasari, 2108:3):

Freshfields Bruckhaus Deringer (2006), mengatakan: *Islamic finance is finance under Islamic law (or syari'ah) principles*. Artinya Keuangan Islam adalah keuangan yang dilakukan berdasarkan prinsip hukum.

Sedangkan Vogel & Hayes (1998) mengatakan : *Islamic finance is firmly rooted in the Qur'an and the teachings of muhammad, and the interpretation of these source of revelation by his followers*. Artinya : Keuangan Islam adalah mekanisme keuangan yang diturunkan dari Al-Qur'an dan Hadist Nabi Muhammad SAW, dan penafsiran dari para pengikut Nabi Muhammad terhadap ayat dan hadist.

Bahwasanya pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa keuangan Islam adalah suatu mekanisme aset yang diterapkan berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan diturunkan melalui Al-Qur'an dan Hadist Nabi Muhammad SAW.

2.1.3 Akad (Transaksi) dalam Keuangan Islam

Menurut Puspitasari (2018:98) *Aqad* atau akad adalah ikatan kontrak dua pihak yang telah bersepakat. Hal ini berarti di dalam *aqad* masing-masing pihak terikat untuk melaksanakan kewajiban mereka masing-masing yang telah disepakati terlebih dahulu. *Aqad* yang telah disepakati secara rinci dan spesifik tentang *terms and cinditions*-nya. Dengan demikian, bila salah satu atau kedua pihak yang terikat dalam kontrak itu tidak dapat memenuhi kewajibannya, maka salah satu atau kedua pihak tersebut menerima sanksi yang sudah disepakati dalam *aqad*. Di dalam fiqh muamalat, pembahasan *aqad* berdasarkan segi ada atau tidak adanya kompensasi dibedakan menjadi dua jenis, yaitu (Puspitasari, 2018:98) :

- a. *Aqad tabarru'*, (*Tabarru'* berasal dari kata *birr* dalam bahasa Arab, yang artinya kebaikan) adalah segala macam perjanjian yang menyangkut transaksi nirlaba atau transaksi tidak mengambil untung. Dengan kata lain, *aqad tabarru'* pada hakikatnya bukan transaksi bisnis untuk mencari keuntungan komersil. Tujuan diterapkannya *aqad tabarru'* adalah untuk aktivitas tolong menolong dalam rangka berbuat kebaikan. Dalam akad *tabarru'*, pihak yang berbuat kebaikan tersebut tidak berhak mensyaratkan imbalan apapun kepada pihak lainnya. Imbalan dari akad *tabarru'* adalah dari Allah SWT, bukan dari manusia. Namun demikian, pihak yang berbuat kebaikan tersebut boleh meminta kepada *counterpart*-nya untuk sekedar menutupi biaya (*cover the cost*) yang dikeluarkannya untuk dapat melakukan akad *tabarru'* itu. Aktivitas yang tergolong dalam *aqad tabarru'* adalah: meminjamkan uang, meminjamkan jasa, dan memberikan sesuatu, sebagai berikut: (Nurhayati dan Wasilah, 2015:124)

1) Meminjamkan uang

Meminjamkan uang termasuk akad *Tabarru'* karena tidak boleh melebihi pembayaran atas pinjaman yang diberikan, karena setiap kelebihan tanpa *'iwad* adalah riba. Ada 3 jenis pinjaman, yaitu:

- a) *Qardh* merupakan pinjaman yang diberikan tanpa mensyaratkan apapun, selain mengembalikan pinjaman tersebut setelah jangka waktu tertentu.
- b) *Rahn* merupakan pinjaman yang mensyaratkan suatu jaminan dalam bentuk atau jumlah tertentu.
- c) *Hiwalah* bentuk pinjaman dengan cara mengambil alih piutang dari pihak lain.

2) Meminjamkan Jasa

Meminjamkan jasa berupa keahlian atau ketrampilan termasuk akad *Tabarru'*. Ada 3 jenis pinjaman jasa, yaitu:

- a) *Wakalah* memberikan pinjaman berupa kemampuan kita saat ini untuk melakukan sesuatu atas nama orang lain.
- b) *Wadi'ah* merupakan bentuk turunan akad *wakalah*, dimana pada akad ini telah dirinci tentang jenis penitipan dan pemeliharaan. Sehingga selama pemberian jasa tersebut kita juga bertindak sebagai wakil dari pemilik barang.
- c) *Kafalah* merupakan bentuk turunan akad *wakalah*, dimana pada akad ini terjadi atas *wakalah* bersyarat.

3) Memberikan Sesuatu

Dalam akad ini, pelaku memberikan sesuatu kepada orang lain. Ada 2 bentuk akad ini, yaitu:

- a) *Waqaf* merupakan pemberian dan penggunaan pemberian yang dilakukan untuk kepentingan umum dan agama, serta pemberian itu tidak dapat dipindah tangankan.
 - b) *Hibah*, *Shadaqah* merupakan pemberian sesuatu secara sukarela kepada orang lain.
- b. Akad *tijarah*, (berarti perdagangan=aktivitas mencari untung) adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *for profit transaction*. Akad-akad ini

dilakukan dengan tujuan mencari keuntungan, karena itu bersifat komersil. Contoh akad *tijarah* adalah akad-akad investasi, jual-beli, sewa menyewa. Di dalam menjalankan investasi, hasil atau keuntungan dapat dipastikan dan kadang tidak dapat dipastikan. Oleh karena itu, berdasarkan tingkat kepastian dari hasil yang diperolehnya, akad *tijarah* dapat dibagi menjadi dua kelompok besar, yakni: *Natural Certainty Contracts* dan *Natural Uncertainty Contracts*.

1) *Natural Certainty Contracts* atau kontrak yang secara alamiah memberikan hasil pasti adalah kontrak yang dilakukan oleh kedua belah pihak untuk saling mempertukarkan aset yang dimilikinya, karena itu objek pertukarannya (baik barang maupun jasa) pun harus ditetapkan di dalam akad dengan pasti, baik jumlahnya (*quantity*), mutunya (*quality*), harganya (*price*), dan waktu penyerahannya (*time of delivery*). Jadi, kontrak-kontrak ini secara “sunnatullah” (*by their nature*) menawarkan *return* yang tetap dan pasti. Jenis kontrak ini adalah kontrak-kontrak jual beli, upah-mengupah, sewa-menyewa, dan lain-lain, yakni sebagai berikut: Akad jual-beli (*Al-Bai’ Salam*, dan *Isthisna’ murabahah*) dan Akad Sewa-Menyewa (*Ijarah* dan *Ijarah Muntahia Bittamlik*).

a) Al-Bai’

Al-Ba’i (jual-beli) merupakan kegiatan tukar-menukar barang dengan barang yang lain dengan cara tertentu sebagai landasan pemicu dalam bertransaksi.

b) Salam

Menurut Puspitasari (2018:134) akad *salam* merupakan transaksi jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.

c) Isthisna’

Secara terminologis, *isthisna’* merupakan transaksi terhadap barang dagangan dalam tanggungan yang disyaratkan untuk mengerjakannya. Dimana objek transaksinya yaitu suatu barang yang harus dikerjakan dan pekerjaan pembuatan barang itu.

Mekanisme pembayaran *isthisna'* harus disepakati dalam akad dan dapat dilakukan dengan tiga cara, yaitu: (Ismail, 2011:146)

- (1) Pembayaran di muka, yaitu pembayaran dilakukan secara keseluruhan pada saat akad sebelum aset *isthisna'* diserahkan oleh penjual kepada pembeli.
- (2) Pembayaran dilakukan pada saat penyerahan barang, yaitu pembayaran dilakukan pada saat barang diterima oleh pembeli. Cara pembayaran ini dimungkinkan adanya pembayaran termin sesuai dengan progres pembuatan aset *isthisna'*.
- (3) Pembayaran ditangguhkan, yaitu pembayaran dilakukan setelah aset *isthisna'* diserahkan oleh penjual kepada pembeli.

d) Murabahah

Kata Murabahah berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) sehingga murabahah berarti saling menguntungkan. Secara sederhana, *murabahah* berarti jual beli barang ditambah keuntungan yang di sepakati. Secara terminologis adalah pembiayaan yang saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai jual lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahib al-mal* dan pengambilannya dilakukan secara tunai atau angsur. Menurut Puspitasari (2018:132) menyatakan bahwa Akad *murabahah* adalah transaksi jual beli suatu barang seharga perolehan barang ditambah dengan *margin* yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

e) Ijarah

Pembagian akad dengan akad *ijarah* dapat dilakukan dengan dua pola yaitu (Puspitasari, 2015:136) :

- (1) *Ijarah* adalah transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan/atau jasa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan hak pakai atas

objek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan.

- (2) *Ijarah muntahiya bittamlik* adalah transaksi sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa.

Akad-akad diatas pihak-pihak yang bertransaksi saling mempertukarkan asetnya (baik *real assets* maupun *financial assets*). Jadi masing-masing pihak tetap berdiri sendiri (tidak saling bercampur membentuk usaha baru), sehingga tidak ada pertanggungans risiko bersama. Juga tidak ada percampuran aset si A dengan si B, kemudian sebagai gantinya tuan B menyerahkan uang kepada tuan A. Di sini barang ditukarkan dengan uang, sehingga terjadilah kontrak jual-beli (*al-bai'*).

- 2) *Natural Uncertainty Contracts* (NUC) atau kontak yang secara alamiah tidak memberikan hasil pasti, adalah kontrak yang terjadi jika pihak-pihak yang bertransaksi saling mencampurkan asetnya (baik *real assets* maupun *financial assets*) menjadi satu kesatuan, dan kemudian menanggung risiko bersama-sama untuk mendapatkan keuntungan. Di sini keuntungan dan kerugian ditanggung bersama. Karena itu, kontrak ini tidak memberikan kepastian pendapatan (*return*), baik dari segi jumlah (*amounts*) maupun waktu (*timing*)-nya. Termasuk dalam kontrak ini adalah kontrak-kontrak investasi. Kontrak investasi ini secara “sunnatullah” (*by their nature*) tidak menawarkan *return* yang tetap dan pasti. Jadi sifatnya tidak *fixed and predetermined*. *Natural Uncertainty Contracts* di kategorikan menjadi 2 yaitu *Natural Certainty Contracts* dan *Natural Uncertainty Contracts*. Contoh *Natural Uncertainty Contracts* adalah sebagai berikut: *Musyarakah*, terdiri atas *wujuh*, *inan*, *abdan*, *muwafadhah*, *mudharabah*; *Muzara'ah*; *Musaqah*; *Mukhabarah*.

a) Al-Musyarakah

Secara umum, *musyarakah* terbagi menjadi dua jenis, yaitu *musyarakah* pemilikan dan *musyarakah* akad (kontrak). *Musyarakah* pemilikan tercipta karena warisan, wasiat, atau kondisi lainnya yang mengakibatkan pemilikan satu aset oleh dua orang atau lebih. *Musyarakah* akad tercipta dengan cara kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal *musyarakah*. Sehingga, merekapun sepakat berbagi keuntungan dan kerugian sesuai dengan proporsi dana sesuai dengan yang sudah tertera di akad.

Akad *musyarakah* adalah transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana dan/atau barang untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing (Muhammad, 2014:44)

Menurut Muhammad (2001:90) akad *musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau mal/*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Muhammad (2001:92-93) menyatakan bahwa akad *musyarakah* secara umum terbagi menjadi empat jenis, diantaranya sebagai berikut:

(1) Syirkah al-inan

Merupakan kontrak antara dua orang atau lebih. Setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Porsi dalam dana maupun kerja masing-masing pihak tidak harus sama.

(2) Syirkah Mufawadhah

Merupakan kontrak antara dua orang atau lebih. Dimana, porsi dana, kerja, tanggung jawab dan beban utang adalah sama untuk masing-masing pihak.

(3) Syirkah A'maal

Merupakan kerjasama antara dua orang seprofesi untuk menerima pekerjaan secara bersama dan berbagi keuntungan dari pekerjaan itu.

(4) Syirkah Wujuh

Merupakan kontrak antara dua orang atau lebih yang memiliki reputasi dan prestise baik serta ahli dalam bisnis. Mereka membeli barang secara kredit dari suatu perusahaan dan menjual barang tersebut secara tunai. Mereka berbagi dalam keuntungan dan kerugian berdasarkan jaminan kepada penyuplai yang disediakan oleh tiap mitra.

Adapun aplikasi dalam akad *musyarakah* sebagai berikut:

1. Pembiayaan proyek
2. Modal ventura

b) Al Mudharabah

Menurut Muhammad (2001:95) *Mudharabah* berasal dari kata *dharb*, yang berarti memukul dan berjalan. Pengertian memukul atau berjalan adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha.

Anshori (2007:66) *mudharabah* adalah penanaman modal dari pemilik dana (*shahIbul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian menggunakan metode bagi untung dan rugi (*profit and loss sharing*) atau metode bagi pendapatan (*revenue sharing*) antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

Muhammad (2001:95) menambahkan, secara teknis, *al-mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahIbul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat

kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Akad *mudharabah* secara umum terbagi menjadi dua jenis (Muhammad, 2001:97):

(1) *Mudharabah Mutlaqah*

Merupakan bentuk kerja sama antara *shahIbul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis.

(2) *Mudharabah Muqayyadah*

Disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah mutlaqah*, *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum *shahIbul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.

Adapun aplikasi dalam akad mudharabah, sebagai berikut:

Al-mudharabah biasanya diterapkan pada produk pembiayaan dan pendanaan, Adapun pada sisi pembiayaan diterapkan untuk:

1. Pembiayaan modal kerja
2. Investasi khusus

c) *Al- Muzara'ah*

Al-muzara'ah adalah bentuk kerja sama pengolahan pertanian antara pemilik dengan penggarap dengan menanggung lahan pertanian kepada penggarap untuk dikelola dengan imbalan sesuai kesepakatan atas bagi hasil panen. *Muzara'ah* sering kali di identikkan dengan *mukhabarah* yaitu akad kerjasama dimana penggarap mendapatkan hasil dari tanah tersebut dibagi kepada pemilik, dan penggarap sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, diantara keduanya terdapat sedikit perbedaan sebagai berikut:

- (1) *Muzara'ah* benih dari pemilik lahan.

(2) *Mukhabarah* benih dari penggarap.

Adapun aplikasi dalam akad *muzara'ah*, dalam konteks ini, pemilik dapat memberikan produk pembiayaan kepada pengelola yang bergerak dalam bidang pertanian atas dasar prinsip bagi hasil panen.

d) *Musaqah*

Merupakan sebuah bentuk kerjasama antara pemilik lahan dan petani penggarap dengan tujuan agar lahan dipelihara, dan dirawat sehingga memberikan hasil yang maksimal, kemudian hasil tersebut sebagian menjadi bagian (upah) bagi penggarap yang mengurusnya sesuai dengan kesepakatan yang disepakati.

Musaqah, muzara'ah, dan mukhabarah sama-sama akad kerjasama dimana penggarap mendapatkan hasil dari tanah tersebut dengan bagi hasil dengan pemilik tanah. Letak perbedaannya adalah jika dalam *musaqah* tanah sudah ada pohon atau tanamannya dan penggarap tinggal merawat dan mengelola agar hasil panen maksimal. Sedangkan dalam *muzara'ah* dan *mukhabarah* tanah belum ada tanaman/pohon, sehingga penggarap harus menggarap (mengelola tanah) dari menanam hingga panen.

2.2 Penelitian Terdahulu

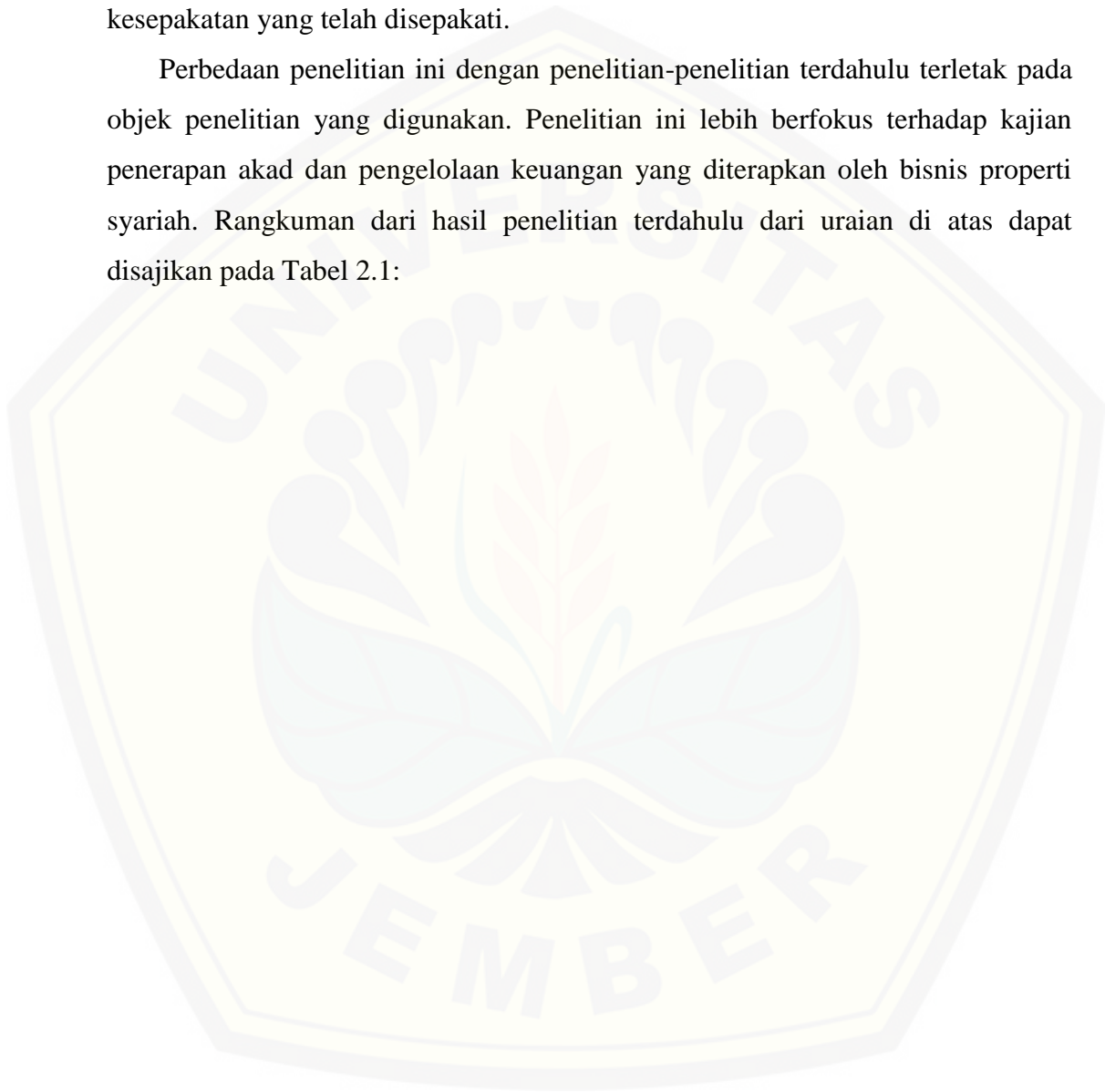
Menurut penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Munadi (2014), dalam tesisnya tentang Implementasi Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Syariah Pada Griya Ar-Roya di Kota Makassar, dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif, memiliki kesimpulan bahwa implementasi pembiayaan pemilikan rumah (PPR) syariah pada Griya Ar-Roya di Kota Makassar adalah sebagai berikut: menggunakan akad *istisna'* yang bebas dari bunga, denda, dan lebih terjangkau. Sedangkan menurut pandangan ekonomi Islam PPR Syariah Griya Ar-Roya telah sesuai dengan prinsip-prinsip pembiayaan syariah. Adapun realisasi terhadap implementasi PPR Syariah ini, secara garis besar telah diaplikasikan dengan cukup efektif, sesuai dengan tujuan dan sasaran yang dikehendaki oleh Griya Ar-Roya.

Ayu (2016) dalam skripsinya melakukan penelitian tentang Pembelian Tanah Kavling Bisnis Property Syariah Perspektif Komplikasi Hukum Ekonomi Syariah pada Perseroan Terbatas Bisnis Property Syariah Indonesia, Malang. Penelitian ini menggunakan yuridis empiris dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data diperoleh dari wawancara langsung dan observasi lapangan, serta menguraikan beberapa materi yang terkait sebagai analisis terhadap proses pembelian tanah kavling PT. Bisnis Property Syariah Indonesia. Sedangkan, dalam analisis data peneliti menggunakan *Editing classifying, Verifying, Analysing, concluding*. Adapun kesimpulan dalam pembelian tanah kavling PT. Bisnis Property Syariah Indonesia yaitu proses jual beli menggunakan sistem syariah. Terdapat beberapa proses yang pertama terjadinya pertemuan atau melalui media massa, kedua menentukan lokasi, ketiga Negosiasi, keempat terjadinya kesepakatan, kelima pembayaran, dan terakhir surat menyurat (Sertifikat Hal Milik). Proses pembelian yang dilakukan oleh pihak PT. Bisnis Property Syariah Indonesia, menurut KHES tidak sah. Karena didalam proses pembelian tanah kavling ada beberapa yang tidak sesuai dengan KHES yaitu terdapat satu akad dua harga yang menyebabkan timbulnya riba, didalam sebuah akad terjadi kecacatan hukum (pembeli berasal dari wilayah luar Malang sehingga melanggar UUPA tentang tanah *Absentee*), proses ini tidak sesuai dengan KHES, hingga membuat pembelian tersebut tidak sah.

Hanna (2017) dalam tesisnya tentang Pembiayaan Pemilikan Rumah Syariah Non Bank Melalui Developer Property Syariah pada DeGriya Land di Surabaya, merupakan penelitian yuridis normatif dengan menggunakan pendekatan perundang-undangan (*statute approach*), pendekatan konseptual (*conceptual approach*), dan pendekatan studi kasus (*case study*). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan pemilikan rumah melalui Developer properti syariah sesuai prinsip syariah dengan menggunakan akad *isthisna'*, skema tanpa riba, tanpa denda, tanpa sita, dan tidak melibatkan peran Bank. Skema pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang lebih menyeluruh, skema tersebut dapat berisiko memunculkan celah hukum bagi konsumen yang beriktikad buruk yang dapat merugikan usaha Developer itu sendiri jika tidak diantisipasi.

Penerapan prinsip kehati-hatian dalam menilai calon konsumen dan pemberlakuan adanya jaminan dapat dijadikan sebagai langkah preventatif untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah. Developer dalam menyelesaikan permasalahan melalui mediasi, arbitrase, atau melalui litigasi tergantung dari kesepakatan yang telah disepakati.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian-penelitian terdahulu terletak pada objek penelitian yang digunakan. Penelitian ini lebih berfokus terhadap kajian penerapan akad dan pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh bisnis properti syariah. Rangkuman dari hasil penelitian terdahulu dari uraian di atas dapat disajikan pada Tabel 2.1:



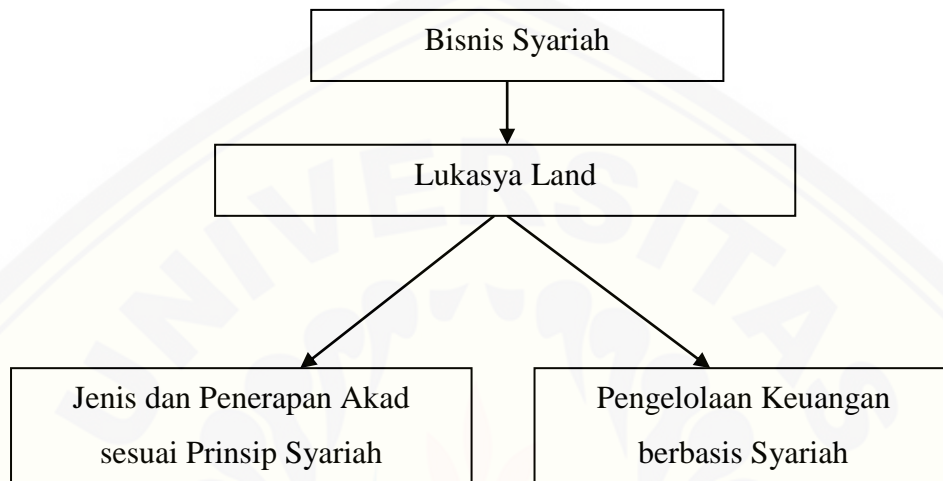
Tabel 2.1 Penyajian Rangkuman Penelitian Terdahulu

No.	Nama (Tahun)	Objek Penelitian	Metode Analisis	Hasil (Kesimpulan)
1.	Munadi (2014)	Griya Ar-Roya di Kota Makassar	Deskriptif Kualitatif	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan akad istisna' yang bebas dari bunga, denda, dan lebih terjangkau. 2. Menurut pandangan ekonomi Islam PPR Syariah Griya Ar-Roya telah sesuai dengan prinsip-prinsip pembiayaan syariah. 3. Realisasiterhadapimplementasi PPR Syariah ini, secara garis besar telah diaplikasikan dengan cukup efektif, sesuai dengan tujuan dan sasaran yang dikehendaki oleh Griya Ar-Roya.
2.	Ayu (2016)	PT. Bisnis property syariah Indonesia	Yuridis empiris dengan Pendekatan Kasus	Terdapat beberapa proses jual beli yang dilakukan oleh perseroan terbatas bisnis property syariah yang menggunakan sistem syariah. Namun menurut KHES tidak sah.
3.	Hanna (2017)	DeGriya Land di Kota Surabaya	Yuridis normatif dengan pendekatan perundang-undangan (<i>statute approach</i>), pendekatan konseptual (<i>conceptual approach</i>), dan pendekatan studi kasus (<i>case study</i>).	Pembiayaan pemilikan rumah melalui Developer properti syariah menggunakan akad <i>isthisna'</i> skema tanpa riba, tanpa denda, tanpa sita, dan tidak melibatkan peran bank.

Sumber : Munadi (2014), Ayu (2016), Hanna (2017)

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual bertujuan untuk mempermudah dalam menganalisis penerapan akad dan pengelolaan keuangan terhadap bisnis syariah Lukasya Land. Kerangka konseptual penelitian ini disajikan pada Gambar 2.2 :



Gambar 2.2 Kerangka Konseptual Penelitian berdasarkan teori dan hasil penelitian

Gambar 2.2 Kerangka Konseptual

Gambar 2.2 menunjukkan bahwa bisnis syariah merupakan segala aktivitas bisnis yang dilakukan oleh seseorang yang berlandaskan sesuai dengan prinsip syariat Islam. Penelitian ini menggunakan bisnis properti syariah yaitu Lukasya Land yang merupakan unit usaha yang bergerak dibidang pengembangan perumahan dan tanah kavling yang berbasis properti 100% syariah. Dimana proses transaksi yang digunakan yakni akad yang sesuai dengan prinsip syariah yang tidak terdapat unsur *riba*, *maisir*, *gharar* serta pengelolaan keuangan yang sesuai dengan syariah.

BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini bersifat kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian mengenai penerapan akad dan pengelolaan keuangan akad yang digunakan oleh perusahaan bisnis properti syariah. Penelitian ini menggunakan pendekatan yang bersifat analisis deskriptif yaitu merupakan proses penggambaran kondisi penelitian.

Penelitian ini menggunakan metode *eksploratori* yaitu penelitian yang dilaksanakan untuk menggali informasi tentang topik kajian akad dan pengelolaan keuangan pada bisnis syariah khususnya properti dengan tujuan untuk kepentingan pendalaman dan penelitian lanjutan.

3.2 Unit Analisis

3.2.1 Objek Penelitian

Objek penelitian yang digunakan adalah Lukasya Land Syariah di Jember beralokasi di DT 19.co, Jl. Danau Toba 19 Tegal Gede, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember.

3.2.2 Informan

Informan adalah orang yang dianggap memiliki informasi tentang objek yang ingin diteliti. Penentuan Informan ditetapkan dengan menggunakan metode *purposive* yaitu prosedur dimana peneliti mengidentifikasi informan kunci yaitu orang-orang yang memiliki pengetahuan, pengalaman, dan pemahaman khusus tentang topik yang sedang diselidiki. Informan pada penelitian ini adalah pihak-pihak Lukasya Land yang berperan sebagai pengelola dalam pengembangan bidang properti syariah serta nasabah/debitur Lukasya Land yang dianggap sebagai subjek yang akan memberikan informasi mengenai topik penelitian. Adapun informan dalam penelitian ini adalah

- a. Pengelola Lukasya Land yaitu pemilik/*owner* perusahaan properti untuk mengetahui gambaran umum tentang perusahaan properti mengenai penerapan akad-akad syariah dan pengelolaan keuangan tersebut.
- b. Konsumen untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan peneliti tentang Lukasya Land.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer dalam penelitian ini adalah wawancara dengan bagian terkait yaitu pemilik/*owner* serta nasabah Lukasya Land yang berupa informasi jawaban mengenai kajian akad dan pengelolaan keuangan yang mereka terapkan dalam bisnis properti syariah. Data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari literatur, buku-buku, artikel dan media masa yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan menggali informasi baik berupa fakta atau pendapat seseorang. Instrumen yang digunakan dalam wawancara adalah pedoman wawancara yang terlampir, kemudian mencatat hal-hal yang dianggap penting dari keterangan informan. Selanjutnya Observasi dilakukan dengan mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki (Narbuko, 2003:70) mengenai profil perusahaan yang berisi gambaran umum Lukasya Land, prosedur penerapan akad (transaksi) syariah, pengelolaan keuangan, dan hal-hal yang berkaitan dengan pengumpulan data. Metode pengumpulan data selain wawancara dan observasi adalah dokumentasi. Dokumentasi dengan cara mengambil data catatan hasil wawancara, dokumentasi, dan administrasi lain yang sesuai dengan masalah yang diteliti.

3.5 Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan bersifat analisis deskriptif yang merupakan proses penggambaran kondisi penelitian. Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis *miles dan huberman*. Menurut *miles dan huberman* (Sugiyono, 2013:246) menyatakan bahwa analisis data kualitatif dilakukan secara interaksi dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh. Adapun tahap-tahap dalam pengolahan data ini dilakukan dengan empat tahap, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, sebagai berikut:

a. Pengumpulan data (*Data Collection*)

Proses pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan mencatat semua data secara objektif dan apa adanya sesuai dengan hasil wawancara dilapangan mengenai penerapan akad dan pengelolaan keuangan akad yang digunakan oleh Lukasya Land.

b. Reduksi data (*Data Reduction*)

Reduksi data dalam penelitian ini dengan menyederhanakan informasi secara selektif sesuai dengan kebutuhan peneliti agar mudah dipahami. Oleh karena itu, data perlu direduksi yaitu diambil yang pokok-pokok, dianggap penting dan sesuai dengan masalah penelitian, sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas.

c. Penyajian data (*Display Data*)

Sajian data yang paling sering digunakan menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks bersifat naratif. Penyajian-penyajian yang bersifat naratif diharapkan akan mudah dipahami terhadap informasi yang besar jumlahnya (Sugiono, 2013:95). Dalam penelitian ini, data yang disajikan dalam bentuk tabel-tabel tujuannya untuk mempermudah informasi yang diperoleh dari daftar pertanyaan mengenai transaksi dan pengelolaan keuangan Luksaya Land.

d. Penarik kesimpulan (*Conclusion and Verification*)

Menurut Sugiyono (2010:99) menyatakan bahwa kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang

sebelumnya belum jelas menjadi jelas setelah diteliti, dapat berupa hubungan kasual atau interaktif, hipotesis, atau teori. Penarik kesimpulan pada penelitian ini dilakukan sesuai dengan hasil jawaban para informan pihak perusahaan dan yang berhubungan dengan perusahaan. Kesimpulan dalam penelitian ini merupakan jawaban dari rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.

3.6 Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data pada penelitian ini dilakukan untuk mengukur validitas hasil penelitian ini dengan menggunakan teknik triangulasi. Moleong, (2017: 330) menyatakan bahwa triangulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan suatu yang lain, seperti melakukan pengecekan dan perbandingan terhadap data yang diperoleh dengan sesuatu di luar tersebut. Triangulasi adalah data yang menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang ada. Teknik triangulasi ada tiga, tetapi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu triangulasi dengan sumber dan triangulasi dengan teori : (Patton dalam Moleong 2012:330)

- a. Teknik triangulasi dengan sumber yang berarti membandingkan dan pengecekan balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda melalui:
 - 1) Perbandingan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara.
 - 2) Perbandingan apa yang dikatakan seseorang di depan umum dengan apa yang diucapkan secara pribadi.
 - 3) Perbandingan apa yang dikatakan tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu.
 - 4) Perbandingan keadaan dan perspektif seseorang berpendapat sebagai rakyat biasa, dengan yang berpendidikan, dan pejabat pemerintah.
 - 5) Membandingkan hasil wawancara dengan sisi suatu dokumen yang berkaitan. Hasil dari perbandingan yang diharapkan adalah berupa kesamaan atau alasan-alasan terjadinya perbedaan.
- b. Triangulasi dengan menggunakan teori dinamakan penjelasan banding (*rival explanation*) dalam hal ini, jika analisa telah menggunakan pola, hubungan dan

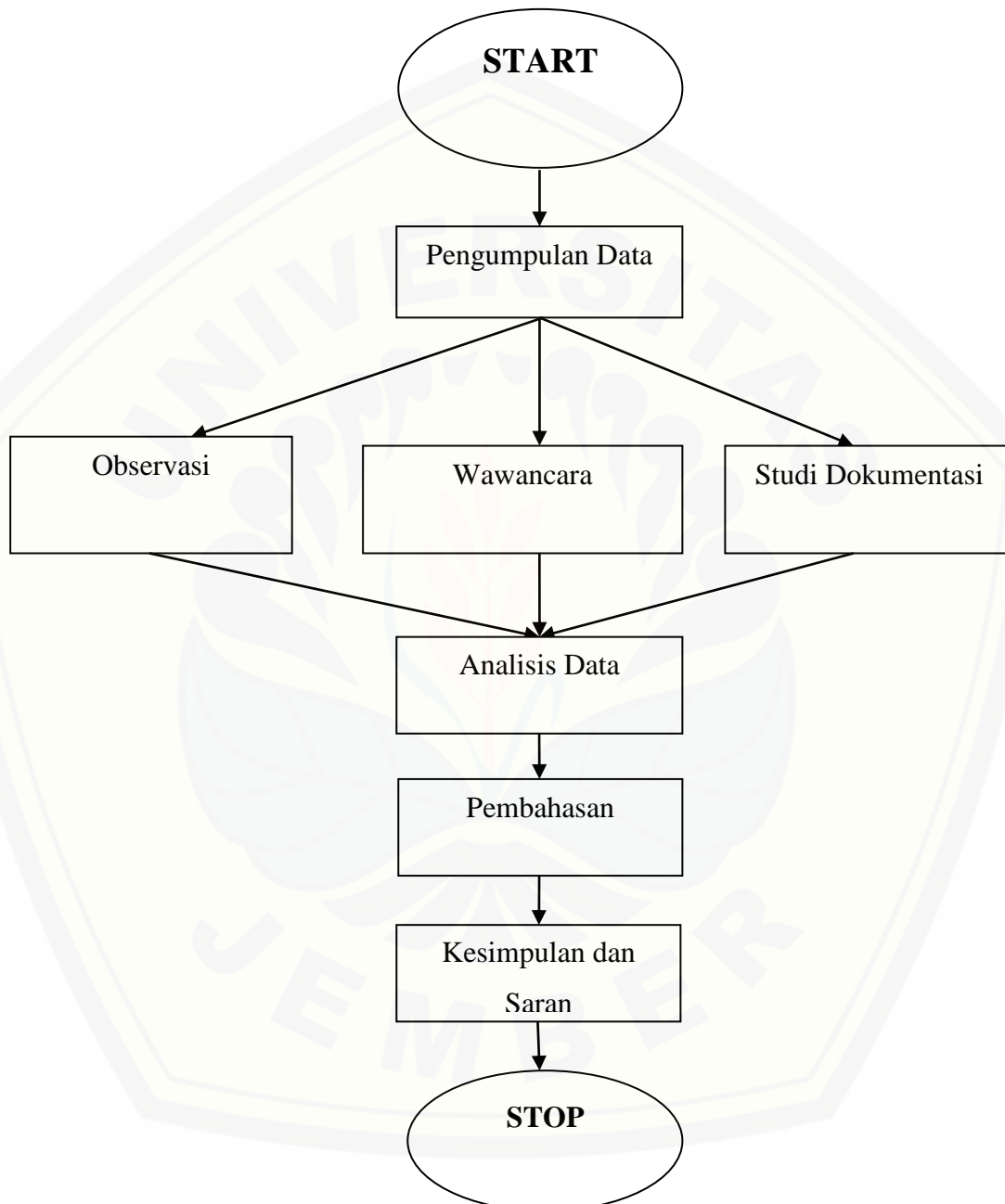
menyertakan penjelasan yang muncul dari analisa maka penting sekali untuk mencari tema atau penjelasan pembandingan atau penyaing.

Selain itu, pengamatan lapangan juga dilakukan dengan cara memusatkan perhatian secara bertahap dan berkesinambungan sesuai dengan fokus penelitian, yaitu kajian akad dan pengelolaan keuangan Lukasya Land.

Pada penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber data dan teori. Triangulasi sumber data yang digunakan yakni dengan cara menanyakan hal-hal terkait fokus penelitian sesuai dengan pedoman wawancara kepada satu informan sesuai dengan kriteria dan berulang, kemudian membandingkan hasil wawancara tersebut. Hal ini dapat dilakukan dalam satu, dua, atau tiga kali pertemuan dengan informan setelah mendapat informasi lainnya sebagai pembandingan.

3.7 Kerangka Pemecahan Masalah

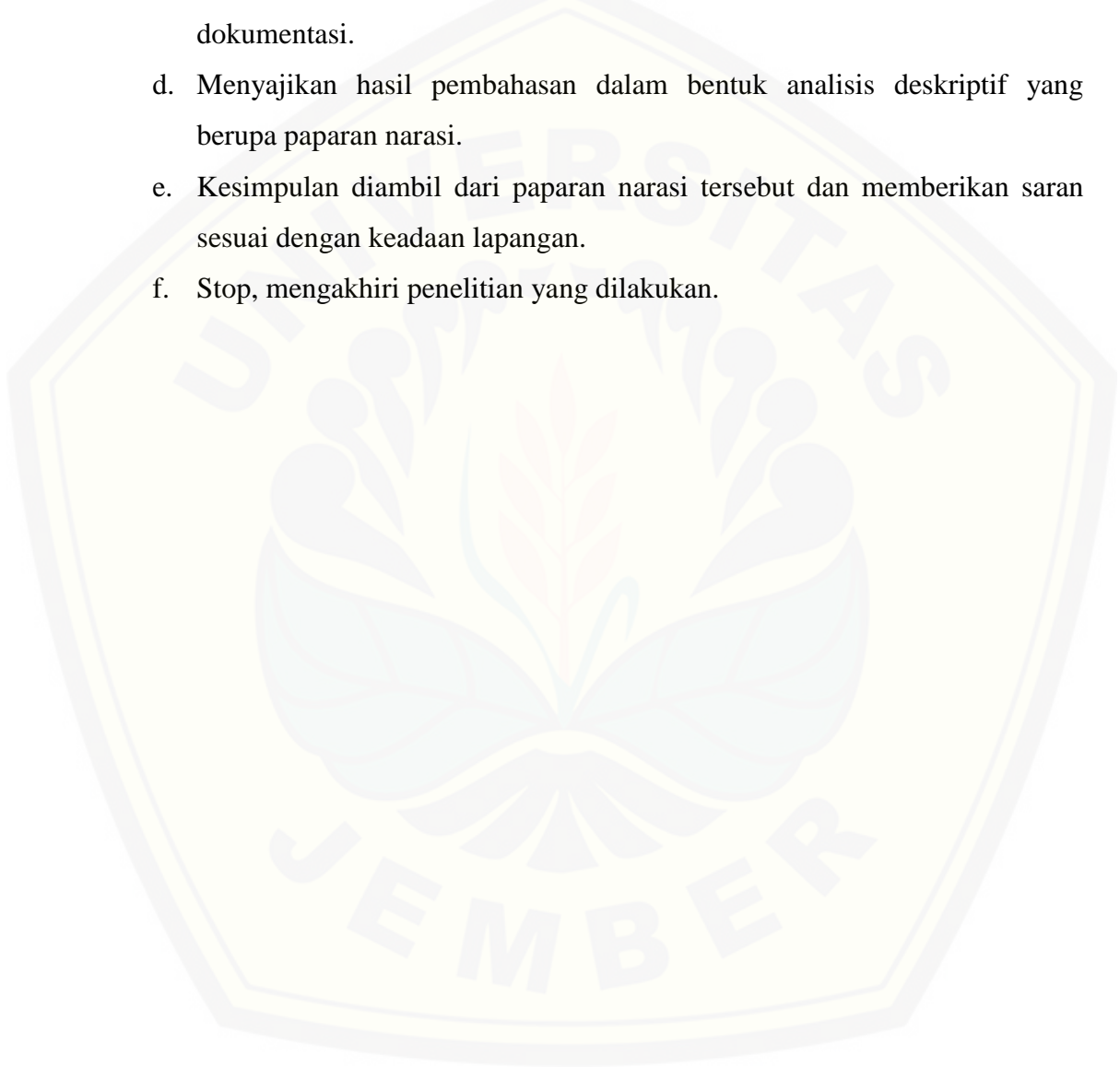
Kerangka pemecahan masalah dalam penelitian ini ditunjukkan pada Gambar 3.1.



Gambar 3.1 Kerangka Pemecahan Masalah

Keterangan :

- a. Start, tahap awal sebelum melakukan penelitian.
- b. Memulai penelitian dengan cara mengumpulkan data primer melalui wawancara, observasi, dan studi dokumentasi.
- c. Mengolah hasil yang didapat dari wawancara, observasi, dan studi dokumentasi.
- d. Menyajikan hasil pembahasan dalam bentuk analisis deskriptif yang berupa paparan narasi.
- e. Kesimpulan diambil dari paparan narasi tersebut dan memberikan saran sesuai dengan keadaan lapangan.
- f. Stop, mengakhiri penelitian yang dilakukan.



BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

a. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Lukasya Land Properti Syariah Jember serta pembahasan pada bab empat mengenai hasil analisis pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa:

- a. Akad yang sesuai dengan prinsip syariah Islam yang digunakan oleh Lukasya Land adalah terdapat beberapa akad. Masing-masing akad tersebut yaitu akad *murabahah*, akan *bid dyain wa at taqsith*, akad *ijarah*, dan akad *isthisna'*.
- b. Penerapan masing-masing akad berbeda sesuai dengan objek transaksi yang diperjualbelikan. Pembelian tanah Lukasya Land menggunakan Akad *murabahah* dengan pembayaran secara tunai yang merupakan akad jual beli tanah dimana harga perolehan tanah ditambah keuntungan (*margin*) dan biaya-biaya lain sehingga diperoleh harga jual yang akan ditawarkan kepada pihak nasabah sesuai kesepakatan. Sedang pembayaran secara angsuran Lukasya Land menggunakan akad *bid dyain wa at taqsith*. Pembangunan rumah perseorangan Lukasya Land menggunakan akad *ijarah* dengan pembayaran secara cash atau angsuran. Akad *ijarah* pada Lukasya Land merupakan akad sewa atau jasa, dimana nasabah menggunakan jasa Lukasya Land untuk pembangunan rumah terhadap tanah miliknya. Sedangkan pembelian rumah Lukasya Land menggunakan akad *isthisna'* dengan pembayaran secara tunai atau angsuran. Dimana akad *isthisna'* merupakan akad jual beli pesanan, pihak nasabah memesan rumah untuk diproduksi atau dibangun oleh Lukasya Land sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak. Adapun sistem dan konsep akad pada Lukasya Land: Lukasya Land tidak bekerjasama dengan pihak Bank, tidak menerapkan bunga, tidak ada denda, tidak ada sita, tidak ada asuransi, tanpa BI Checking, dan tidak ada 2 transaksi dalam 1 akad. Jaminan yang diterapkan berupa akad *wadi'ah*. Penerapan akad syariah yang digunakan

Lukasya telah sesuai dengan konsep dan teori ekonomi Islam yaitu dapat mencapai kemaslahatan bagi semua pihak.

- c. Islam tidak memberikan batasan tertentu terhadap laba atau keuntungan dalam transaksi jual beli. Keuntungan kadang dapat dipastikan terkadang tidak dapat dipastikan. Dalam hal ini Lukasya Land dalam pengambilan keuntungan sesuai dengan kehendak pemilik dengan tidak melebihi batasan keuntungan yang ditentukan. Sedangkan dalam penentuan harga yang diterapkan Lukasya Land, dimana harga tunai dengan harga kredit berbeda. Harga tunai ditentukan dengan nilai index, sedangkan harga kredit ditentukan dengan *margin*. Dengan demikian, Lukasya Land dalam menentukan perubahan harga yaitu melihat pada lokasi yang mempengaruhi terjadinya inflasi pada harga yang ditetapkan. Selain itu, perubahan harga juga ketika terjadinya masa sepi (paceklik), serta kondisi pihak nasabah.

b. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijelaskan di atas, terdapat beberapa saran untuk pengambilan kebijakan bagi pihak perusahaan dan peneliti selanjutnya yaitu sebagai berikut :

1. Pihak perusahaan, sebaiknya dapat mengatasi kendala yang dihadapi dalam penerapan akad syariah agar tujuan Lukasya Land dapat terpenuhi dan memenuhi fasilitas yang diberikan kepada nasabah, sehingga nasabah lebih puas tidak hanya dengan sistem yang diterapkan tetapi secara keseluruhan.
2. Lukasya Land kedepannya agar dapat memberikan pengaruh positif kepada developer-developer lain dalam menerapkan sistem syariah, sehingga dengan semakin banyak yang menerapkan maka merupakan langkah positif menuju awal perkembangan ekonomi Islam dalam banyak aspek.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anshori, A. G. 2007. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Anggraini, Ayu. 2016. Pembelian Tanah Kavling Bisnis Properti Syariah Pespektif Komplikasi Hukum Ekonomi Syariah. *Skripsi*. Malang: Jurusan Hukum Bisnis Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Arifin, Z. *Memahami Bank Syari'ah: Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*, cet, Jakarta: AlvaBe, 1999.
- Bertens, K. 2000. *Pengantar Etika Bisnis*, Yogyakarta: Kanisius.
- Basyir, Ahmad Azhar, 2004, *Azas-azas Hukum Muamalah*, Cetakan Kedua, Yogyakarta: UII Press.
- Dokumen PT Lukasya Land.
- Idris, Munadi. 2014. Implementasi Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Syariah Studi Kasus pada Griya Ar-roya di Kota Makassar. *Thesis*. Makassar: Pasca Sarjana, Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makasar.
- Indrianto, N. dan Supomo, B. 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada.
- Karim, Adiwarman, 2004, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisi Dua, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

- Moleong, L. J. 2006. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. 2001. *Kajian Hukum Ekonomi Hak Kekayaan*. Intelektual. Bandung: PT Citra Aditya Bhakti.
- Muhamad. 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing Pada Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Pers.
- Muhammad. 2005. *Konstruksi mudharabah Dalam Bisnis Syari'ah: Mudharabah Dalam Wacana Fiqih dan Praktik Ekonomi Modern*. Yogyakarta: BPFE- Yogyakarta.
- Muhammad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Narbuko, Achmadi. 2003. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nurhayati, Sri dan Wasilah, 2012. *Akuntansi Syariah di Indonesia*, Edisi 2 Revisi, Jakarta: Salemba Empat.
- Priyadi, U. dan Ash Shiddiqie, J. S. 2015. Pelaksanaan Perjanjian Bagi Hasil Pertanian Lahan Sawah Studi di Kecamatan Gamping, Kabupaten Sleman. *Jurnal Millah*. Vol. 17, No. 1
- Otoritas Jasa Keuangan. Pengembangan Keuangan Syariah Indonesia 2017-2019. Diunduh tanggal 5 april 2018. www.ojk.go.id/syariah/keuangan-syariah/roadmap%202017-2019%281%29
- Puspitasari. N. 2015. *Manajemen Asuransi Syariah*. Yogyakarta: UII Press Yogyakarta
- Puspitasari, Hanna. A. 2017. Pembiayaan Pemilikan Rumah Syariah Non Bank oleh Developer Properti Syariah (Studi Kasus DeGriyaLand Property Sharia di Surabaya). *Thesis*. Surabaya: Pasca Sarjana, Universitas Airlangga.

- Puspitasari, N. 2018. *Keuangan Islam*. Yogyakarta: UII Press Yogyakarta.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif-Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Setyadin. 2005. *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktek*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Tim Redaksi Kamus Bahasa Indonesia. 2008. *Kamus Bahasa Indonesia*, Jakarta:Pusat Bahasa.
- Umar, Husein. 2000. *Businnes An introduction*, Jakarta: PT Gramedia pustaka Utama.
- Widiyono dan Pakkanna, M. 2014. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Wikipedia, "Bisnis", <http://id.wikipedia.org/wiki/Bisnis>, diakses pada 14 Mei 2018.
- Zaroni, A. N. *Bisnis dalam Perspektif Islam (Telaah Aspek Keuangan Dalam Kehidupan Ekonomi)*, Mazahib Vol IV, No. 2, 2007, h. 177-179.
- <https://pengusahamuslim.com/3897-batasan-mengambil-keuntungan-dalam-islam.html> [19 Desember 2018]
https://dsnmu.or.id/produk/fatwa/ahun_masehi%5B%5D/tahun_hijri%5B%5D/kuantitatif%5B%5D/nomor_fatwa%5B%5D
[27 Oktober 2018]



LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA KEPADA PIHAK
PERUSAHAAN

1. Akad apa yang digunakan oleh perusahaan Bapak?
2. Mengapa Bapak menggunakan akad murabahah, Isthisna, bid dyain wa at taqsit?
3. Bagaimana penerapan masing-masing akad (dalam transaksi jual beli) pada perusahaan Bapak?
4. Bagaimana sistem dan konsep dalam penerapan akad di perusahaan Bapak?
5. Bagaimana mekanisme pembayaran di perusahaan Bapak?
6. Dalam penerapan akad apakah ada kendala (faktor penghambat)? Apa saja itu? Apakah ada solusi dari kendala tersebut?
7. Apakah ada jaminan untuk konsumen di lukasya, agar konsumen lebih serius membayar dalam membayar cicilannya?
8. Bagaimana kalau konsumen telat membayar ? berapa lama waktu luang yang diberikan kepada kosnumen ?
9. Kira-kira untuk mendapatkan tanahnya dari mana?
10. Sumber modal, apakah dari modal sendiri, pinjaman, joint dengan teman?
11. Berapa modal awal, atau berapa modal tambahan?
12. Jangka waktu pembayaran bisa cash atau kredit?
13. Bagaimana cara menetapkan marginnya?

PEDOMAN WAWANCARA KEPADA KONSUMEN PT LUKASYA LAND

1. Apa alasan Bapak/Ibu membeli kavling di lukasya dan apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik membeli kavling di lukasya?
2. Berapa harga kavling di lukasya yang Bapak/Ibu beli?
3. Membayarnya secara tunai atau kredit?
4. Kalau harga tunai bisa dicicil berapa lama?
5. Sejauh mana Bapak/Ibu mengetahui terkait dengan asas syariah yang diterapkan oleh lukasya dari segi pembiayaannya yang katanya tanpa bank, tanpa sita, tanpa denda, dll?
6. Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi untuk membeli kavling di lukasya?
7. Bagaimana prosedur ketika Bapak/Ibu membeli kavling di lukasya?
8. Apakah pihak perusahaan menjelaskan terkait akad yang digunakan dalam transaksi jual beli kavling dilukasya?
9. Menurut Bapak/Ibu, bagaimana penerapan akad tersebut?
10. Ketika Bapak/Ibu mengalami kendala dalam pembayaran apakah ada jaminan dari pihak perusahaan?
11. Kira-kira kapan sertifikat diserahkan oleh pihak lukasya?
12. Apakah ada tambahan biaya dalam proses pembuatan sertifikat hak milik?
13. Menurut Bapak Ibu apa kelebihan dan kekurangan terkait dengan penerapan akad di lukasya?

Lampiran 2. Hasil Wawancara

Hasil Wawancara Informan

Hari /Tanggal : 21 Juli 2018

Tempat : Kediaman informan pengelola Lukasya Land

1. Identifikasi Informan

Nama : Bapak Lukman Ardiansyah

Jabatan : Pemilik Lukasya Land

2. Hasil wawancara

Peneliti :”Bagaimana konsep properti di Lukasya Land ?

Informan BL :”Konsepnya jadi yang kita fokuskan yang pertama itu kepemilikan kalau yang saat ini rata-rata hunian toh, hunian syariah maksudnya suasana dikasih masjid, di kasih anu, desainnya syariah tapi kepemilikannya masih konvensional, kepemilikan itu masih konvensional masih pake perbankan, kenapa perbankan itu kita harus anggap konvensional ndak syariah karena di bank itu walaupun bank syariah tetep ada namanya apa, denda walaupun namanya bukan denda mungkin apa, ee.. sedekah atau apalah itu tapi manfaat yang diambil dari hunian, utang piutang, utang qardh, utang uang itulah riba gitu jadi itu mau di istilahkan sedekah atau yang lain itu tetap manfaat, manfaat dari apa, dari utang piutang nah itu riba nah jadi makanya kita tidak menggunakan perbankan, jadi nah kita fokusnya itu dikepemilikan, kepemilikan yang sesuai syariah nah seperti apa ya tadi apa, tanpa KPR Bank, tanpa denda, tanpa sita, tanpa akad bermasalah, maksudnya akad bermasalah itu apa, itu tadi kita mengambil akad sesuai fakta yang ada, yang

sesuai syariat islam, jadi akad itu kita perhatikan bener, kita salah akad maka apa yang kita lakukan bathil kalau itu ndak bener, ini tanpa asuransi, kenapa asuransi, karena di asuransi banyak aturannya yang tidak sesuai syariat islam, nah membahas asuransi aja sendiri bisa 1jam lebih, intinya itu semua ya, tanpa denda, tanpa sita, tanpa bunga, apalagi tanpa riba otomatis yah, iya KPR bank, denda, sita, akad bermasalah, asuransi, bunga, jadi itu yang kita fokuskan di properti syariah,

Peneliti :“Akad apa yang digunakan oleh perusahaan Bapak?

Informan BL :”Konsep pembayaran beda sesuai akad ya, tapi kalau jual beli pakai murabahah, tapi kalau hunian kita pakai isthisna’, kalau angsuran itu pakai akad bid dyain wa at taqsith’, jadi ada 2 akad, akad jual beli sama akad ijarah, nah kalau ijarah itu jasa, ya jasa jadi biasanya kita termin bayar 20% kita bangun 20%, 30% kita bangun lagi 30% sampai selesai ya selesai itu ijarah”

Peneliti :” Mengapa Bapak menggunakan akad murabahah, Isthisna, bid dyain wa at taqsit?

Informan BL :”Ya itu kan sudah syariat itu yang cocok yang lain apa coba jual beli cash selain akad murabahah apa. Ada gak., ya itu akad isthisna’ kan akad jual beli pesan, ee.. yang cocok, yang cocok eee... developer akad isthisna’ itu, karena gak ada lagi, jual beli pesan yang sesuai gitu, jadi ee.. di dalam islam itu jual beli pesan dimana barangnya itu dari penjual, semua dari penjual namanya akad isthisna’ yaudah yang kita ambil, ini isthina’ yang jual beli tapi ya, kalau isthisna’ ijarah itu bahan-bahan semuanya dari pembeli, nah itu isthisna’ ijarah, tapi kalau isthisna’ jual beli ya kayak developer ini”

Peneliti :”Bagaimana penerapan masing-masing akad (dalam transaksi jual beli) pada perusahaan Bapak?

Informan BL :”Jadi murabahah itu akad cash untuk pembelian cash, cash saja atau ada angsuran ee.. kalau angsuran itu pakai akad bid dyain

wa at taqsith, nah itu akad, berarti ada tambahan akad-akadnya ya, akad bid dyain wa at taqsith akad jual beli secara angsuran nah itu, kalau murabahah itu secara tunai, cash itu murabahah, kalau murabahah itu jual beli cash gak ada Dp yasudah harganya 80juta atau 50juta yaudah jual beli, kalau pake Dp sisanya angsur berarti pakai akad bid dyain wa at taqsith, kalau isthisna jual beli juga, kalau isthisna' semua sama mau cash mau kredit mau bayar pakai Dp sisanya di angsur atau bayar Dp, akad isthisna' kan akad jual beli pesan, ee.. yang cocok, yang cocok ee.. developer akad isthisna' itu, karena gak ada lagi jual beli pesan yang sesuai gitu jadi ee.. Ya itu tadi kalau konsumen maunya beli cash ya murabahah, kalau kredit ya pakai itu, kalau bangun pakai ijarah, kalau beli tanah plus rumah pakai isthisna' jadi kita lihat faktanya, faktanya sepeti itu, kita tawarkan ke konsumen jadi kita gak mau memaksakan konsumen harus murabahah itu ndak, kesanggupannya apa, saya sanggupnya Dp bayar angsur pak, oh yaudah"

Peneliti : "Bagaimana sistem dan konsep dalam penerapan akad di perusahaan Bapak?"

Informan BL : Sistem nya sama jadi pembeli minat, kemudian tanda jadi, tanda jadi kemudian terus menyerahkan syarat-syarat terus developer nanti ee.. cek syarat-syaratnya termasuk kita interview juga kalau cocok ee... akad isthisna', akad isthisna' dilakukan baru bayar DP, DP lunas baru bulan depannya konsumennya terus angsur ke developer, nah developer lanjut ke pembangunan IMB dan lain-lain, udah selesai nanti serah terima itu sudah dilakukan selanjutnya konsumen tetap terus bayar angsuran tiap bulan ke developer"

Peneliti : " Bagaimana mekanisme pembayaran di perusahaan Bapak?"

Informan BL : "Semua pembiayaan kita yang nangani jadi kalau akad maka pembayaran langsung ke developer jadi akad cash akadnya

langsung ke kita, kalau angsuran yasudah bayar Dp ke kita angsurannya bayar ke kita semua jadi di dalam akad itu ada clausul nanti Dp nya sekian angsurannya sekian setiap tanggal berapa itu udah kita semua”

Peneliti :”Dalam penerapan akad apakah ada kendala (faktor penghambat)? Apa saja itu? Apakah ada solusi dari kendala tersebut?

Informan BL :“Ya pasti ada, ya diselesaikan, ya diurusi,apa contohnya ya misalkan konsumen ndak tepat waktu ngangsurnya tapi kan di akad usdah jelas ee... memberitahu terlebih dahulu kalau memang terlambat kadang juga mereka lupa maka kita ingatkan 2hari sebelum angsur itu kita ingatkan, pak/Ibu 2 hari ke depan angsuran bulanan ya nanti kalau misalnya ngabari pak saya gak bisa besok saya bisanya lusa, alasannya ini ini oh yaudah gapapa, yaudah gak papa, ya memang ada sih ada yang terlambat sampe 3bulanan tapi alasan nya syar’i ya ndak papa, kita silaturahmi, silaturahmi ke orangnya bukan sebagai depkolektor ya, tapi sebagai anu apa, membantu masalahnya ada kasus konsumen gitu jualan tahu walik nah itu macet 2bulan, kita silaturahmi kesana mereka sudah bingung west, duh gimana nih, pak/buk jangan khawatir saya disini gak menagih saya disini hanya silaturahmi kira-kira ada yang bisa saya bantu gitu, iya pak, jualan saya sepi, kenapa gak di desain bu saya bantu west desainnya, saya bantu konsepnya gini ini ya alhamdulillah jalan lagi, laris sekarang, angsurnya lancar juga akhirnya lah kan intinya kesitu bukan terus kemudian kita sebagai punya hak menarik, menagih terus gak mau tau urusan pembeli kan, kalau konvensional gitu kan ya ndak mengerti kesulitan pembeli kalau kita sana cari solusi bareng-bareng ya biar lancar gitu ya alhamdulillah lancar, ya emang ada 1 2 gitu terlambat tapi yang mempercepat pelunasan juga banyak nah kan enak saya dapat

keberkahan disitu itu kesulitan, kalau perijinan ada kesulitan tapi uusnya notaris tak suruh selesikan sendiri, pak ini gimana ini ganti KK ini, ya urusan sendiri (tertawa), Ee.. kalau kendala pasti ada tapi yang terpenting itu ee,... apa komunikasi, keterbukaan dengan pemilik lahan, ini masalah dengan pemilik lahan kan, iya yang terpenting ada komunikasi apapun masalahnya ya kita gomong apa adanya ke pemilik lahan, contoh misalkan sanggar mas, sanggar mas itu ee.. pada waktu itu pemilik lahan minta dana padahal termin kan masih ada tapi dia minta dana lebih terus itu, ya sudah pak, kita bantu ee.. keinginan Bapak untuk lebih nanti kita tawarkan ke konsumen, ke para konsumen dengan tawaran seperti ini misalkan kan kita adakan promo kalau ada angsuran lebih cepet 2 kali kisarannya kita kasih bonus potongan satu kali angsuran nah itu akhirnya ada yang bayar 2 kali, bayar 2 kali ngumpul dananya kita kasih pemilik lahan jadi ya akhinNya kita rugi kan gitu, kita potong tapi kan istilahnya itu bukan rugi itu keuntungan yang berkurang kalau rugi kan ndak untung kan gitu, itu bukan rugi tapi keuntungannya berkurang ya gapapa, kita kan ndak masalah disana yang penting pemilik lahan senang, udah senang kita, karena ya itu tanah itu apa ya kalau orang tua itu malah labil kalau kita macem-macem dengan lahan itu balesannya biasanya lebih besar wong kita ngambil di dalam al-qur'an saja, kalau kita mengambil sejengkal tanah itu dosanya seberat kita ditimpa oleh beratnya 7, 7 berat bumi kan gitu, diakhirat balasannya, kita ngambil tanah sejengkal, itu kan mengindikasikan bahwa apa, tanah itu berat urusan tanah itu berat ndak semua orang bisa nah itu yang terpenting disitu ya alhamdulillah ya memang ada kendala cuman insyaAllah ada solusi salah satunya itu tadi, Apa ya, ee.. kalau kasya 2 kedawung itu kasuari yang tahap 1 itu gak ada, kendala cuman orangnya gak bisa bahasa indonesia dan

jawa, bisanya bahasa madura dan saya gak bisa bahasa madura, ya gak ada insyaAllah ya cuma itu saja, ya minta lebih cepet, lebih cepet gitu, tapi ya gapapa, minta lebih cepat dibayarkan gitu karena ya itu lumrah lah, niat mereka baru paham dengan kita kan, baru paham dengan kita, tiba-tiba lahan itu sudah di kelola bukan miliknya lagi, memang bukan miliknya lagi, memang bukan kan gitu tapi uang belum datang penuh kan itu, ya itu memang ee.. kepercayaan makanya kita tetep pupuk kepercayaan terus, kita silaturahmi, kita datengi, kita kasih sabar terkait perjalanan proyeknya sejauh mana, ya alhamdulillah akhirnya mereka bisa percaya pada saat sudah lunas itu baru oh iya ya pak ya, ih Bapak, ayo ada lahan lagi gak pak, nanti kita garap kan gitu ya sama investorpun juga sama, investor kan pada saat kita persentasi gitu kan, ya kita kan sudah beberapa kali persentasi, ya ujung-ujungnya, ya lihat nanti west mas, kalau smean sudah ada beberapa proyek, boleh lah nanti kita joint, nah gitu, akhirnya ingin lihat ini dulu kan, apa kesuksesan, sukses nggak kan gitu, kalau pemikitan kayak gitu kan kembali lagi masalah bank kan gitu, apa bedanya dengan bank, padahal kita ngomong apa adanya konsep syariah kan gitu, nah di sisi lain banyak investor itu yang kenak tipu, itu sedihnya kita itu disitu, kita udah apa adanya, kita tapi masih ndak percaya malah di sisi lain banyak yang tertipu dari orang lain yang memang dari awal itu niatnya gak baik, sedih tapi itu masalah waktu, insyaAllah nanti dengan berjalannya waktu akan menjawab, nah smean masuk kesini bagian dari awalan waktu, waktu awalan ya, mungkin nanti kalau properti syariah sudah sukses mungkin smean saksinya, saksinya perjalanannya, kendalanya untuk saat ini saya banggunya itu 1 2 3 4 5 unit itu ya alhamdulillah kita kan pake termin gak ada, yang 2 ini kita pake ini kredit bu dini sama yang sukorejo tapi itu tanah orang, tanah miliknya kita

bangun saja, sukorejo ee.. bangunnya, belakangnya suncity itu perumahan suncity, Iya itu lukasya juga tapi bagian kontraktor, kontraktor bangun tadi kan nah itu ijarah, jadi kalau untuk ijarah untuk kontraktor, nah kontraktor kita ada 2, ada termin sama kredit, kalau termin itu punya bu lasmoni itu, kalau punya bu dini itu kredit, diangsur selama 2 tahun kalau termin itu modelnya bayar 20% saya bangun, 40% bangun 100% saya selesaikan jadi bangunan selesai lunas sudah tapi kalau bu dini sampai sekarang masih angsur ke saya”

Peneliti :”Apakah ada jaminan untuk konsumen di lukasya, agar konsumen lebih serius membayar dalam membayar cicilannya?

Informan BL :”Kalau isthisna’ beli pesan unit itu tidak boleh jaminan yang dijadikan sertifikat objek transaksi gak boleh jadi harus sertifikat lain kalau gak punya sertifikat lain miliknya berarti sertifikat dari orang lain misalkan dari Ibunya Bapaknya yang punya tanah atau apa itu, itu dijamin kalau masih tidak punya juga kita butuh penjamin orang yang terpandang yang kira-kira mampu yang siap jadi penjamin nah kalau tiga-tiga nya itu gak bisa maka sertifikat tadi itu saya titipkan ke pihak ketiga gak kita kasih bisa notaris bisa perbankan, perbankan itu kita akadnya ijarah pake sertiboox jadi di simpen ke sertiboox jadi kedua belah pihak gak pegang karena akadnya masih belum selesai jadi aman”

Peneliti :”Bagaimana kalau konsumen telat membayar ? berapa lama waktu luang yang diberikan kepada kosnumen ?

Informan BL :”Ada gak kemarin yang dibaca itu akadnya jadi semuanya apalagi di akad isthisna’ itu detail disitu jadi ada keterlamabatan tetap ada SP 1, SP 2, SP 3, setelah SP 3 nanti itu kita datengi pemilik ke pembeli ke konsumen ini mau kemana mau lanjut atau gak kalau lanjut seperti apa kita pastikan kalau ndak sanggup yasudah jangan dipaksakan, kit kasih 2 solusi biasanya

kita jual kembali rumahnya atau di *cancel* akadnya, Itu SP 1 kan sebulan, SP 2, 2 bulan, SP 3, 3 bulan nah bulan ke 4 kita pastikan lagi nah bulan ke 4 jika misalkan pak, kita jual saja *west* rumahnya, yasudah kita bantu jualkan kita kasih 1 bulan lagi biasanya 1 bulan ndak terjual jadi kita *cancel* akadnya nah ee.. *pengcancelan* akad itu yaudah dana yang sudah disetorkan kita kembalikan semua biaya yang disetorkan dikurang yang sudah kita keluarkan jadi ndak ada yang terdzolimi kan, enak, kalau konvensional gimana udah denda, bunga buat bunga sampe mentok sita akhirnya kan itu sangat merugikan, (Kalau misalkan konsumen udah bayar uang muka sama tanda jadi itu bagaimana potongannya?) Iya ada tetep, jadi ee.. setelah Dp masuk itu uang kita kembalikan dikurangi ee.. tanda jadi, tanda jadi biasanya awal 5juta misalkan ya 5juta itu hilang itu gakpapa, itu akad bersyarat itu bisa, jadi kenapa, karena penjual termasuk yang terdzolimi dalam hal ini kan gitu sudah banyak yang minat kita tahan kan, terus kemudian mempengaruhi *cash flow* kita itu bisa untuk mengurangi itu belum lagi kita sudah berikan kemana marketing misalkan kalau pembeli lewat marketing kan fee nya jadi untuk itu semua ndakpapa

Peneliti :” Kira-kira untuk mendapatkan tanahnya dari mana?

Informan BL : “Iya, jadi tanah itu dari pemilik lahan nah pemilik lahan kita ada 2 konsep, beli atau kerjasama kan gitu, beli atau kerjasama, kalau beli itu ada, ada beli cash ada beli angsur ya kan, ada beli ee... termin, itu ada 3, bisa cash, cash berarti tunai ya atau pake termin, termin jadinya setahun, atau 6 bulan nah itu, atau angsur, angsur itu agak panjang biasanya, angsuran biasanya dia itu butuh dana misalkan 100juta sisanya kapan-kapan *wist* pak kan gitu, bisa 2 tahun, 3 tahun ndak ada masalah pak, ndakpapa, Ya sesuai kebutuhan juga kan gitu, ya maksudnya itu macem-macamnya ya, cuma ya yang nomer 3 memang jarang, dari ke 4

ini belum ada yang kayak gitu itu untuk jual beli yang kedua syirkah kerjasama kalau kerjasama artinya ya sudah pemilik lahan sebagai pemodal, pemodal berupa lahan kita sebagai pengelola, pengelola mengelola lahannya nanti ee.. harganya kan bagian dari pengeluaran kan kita keluarkan sesuai cash flow kita sampai lunas tetap disitu pengeluaran yang lain perijinan fasum dan lain-lain sampe selesai nah selesai nanti tinggal apa, keuntungan, nah keuntungan ini kita bagi dengan pemilik lahan itu jadi kalau angsurnya 5 tahun, setahun kita sudah bisa melunasi bisa BEP maka 4 tahun kemudian itu kan keuntungan nah pemilik lahan dapat bagi hasil disitu selama 4 tahun ke depan, enak kan, dia sudah dapat harga lahannya dia juga dapat penghasilan tiap bulan dari angsuran konsumen selama 4 tahun ke depan makanya seneng rata-rata, anggap saja srikoyo ini 13 unit, anggap saja angsuran dipukul rata 3 juta berapa 13 juta kan ya per bulan kalau 20% pemilik lahan bagi hasilnya berapa itu 26ratus jadi dia udah dapet harga lahannya, dia dapet 2.600.000 tiap bulan selama 4 tahun ke depan kayak gini gambarannya nah jadi insyaAllah kalau kita menerapkan syariat islam insyaAllah ada keberkahan disitu, di developer maupun pemilik lahan jadi ada 2 hal itu, nah di proyek saya itu rata-rata itu pake termin, belum ada yang kerjasama, dan belum ada yang cash ataupun yang angsuran jadi rata-rata semua termin antara 6 bulan sampe 1 tahun, iya gapapa, kita tawarkan aja semuanya, kita tawarkan semua ke pemilik lahan, konsep-konsep tadi, obsen-obsen tadi ke pemilik lahan mereka yang nentuin sendiri, oh iya pak saya pake yang termin saja, oke monggo kita garap, ya alhamdulillah kita sebelum jatuh termin sudah lunas”

Peneliti :”Sumber modal, apakah dari modal sendiri, pinjaman, joint dengan teman?

Informan BL :”Moderat (modal dengkul dan urat), ndak ada modal, ya modal sendiri”

Peneliti :” Berapa modal awal, atau berapa modal tambahan?

Informan BL :“..kalau saya satuan, modalnya satuan bukan puluhan, dibawah 10.000.000, nah itu kan keberkahan properti syariah kan, saya buka fotocopy dijalan semeru dikarimata itu buka fotocopy modal itu 50juta lebih itu harus, pokoknya sewa akhirnya sekarang saya tutup gak ada hasil berarti ya insyaAllah untuk kehidupan sudah balik lah cuman ndak kelihatan, properti syariah ini, ya ini luar biasanya ini dengan cash flow tadi itu bisa meminimalisasi modal gitu jadi yasudah dengan sanggar mas itu cuman tanda jadi saja saya dengan pemilik lahan, ya kan kita analisa dulu, kita subsidi dulu, kita cek-cek dulu, dulu pemilik lahannya jual lahan udah berapa tahun ternyata udah lama dijual gak laku-laku kita datang sebagai penolong, menolong lah istilahnya ee.. kalau orang lain kan mungkin ngelihat ee.. sisi. Sisi biaya kan, karena memang ini cari biaya paling murah kan gitu akhirnya biasanya ke pemilik lahan ngomongnya oh ini lahannya ini jelek ini pak, tusuk sate, bosen orang gitu kan keberuntungan kurang, akhirnya kan tambah down ya akhirnya saya nawar lebih lega nah itu kebanyakan orang nah kita gak seperti kebanyakan orang, islam datang dalam keadaan terasing, nanti islam akan datang dalam keadaan terasing juga, diakhir zaman islam akan datang dalam keadaan terasing juga, Allah memberikan penghargaan, beruntunglah bagi orang yang mukmin yang muslim ada di dalam keterangan itu, beruntunglah orang-orang yang terasing itu baru, jadi kalau saya menilai kondisi saat ini itu sudah mulai ke akhir zaman karena orang itu sudah sedikit memegang teguh syariat islam, islam memang banyak, orang islam banyak tapi yang teguh terhadap syariat islam itu sedikit apalagi terkait masalah

muamalah, akad-akadnya, biayanya, amanahnya jadi itu sudah jarang, sedikit, nah kita berusaha, belum maksimal tapi masih berusaha ya minimal jaraknya 1 kilo jadi 800meter (ketawa) nah kita dengan pemilik lahan itu ndak seperti kebanyakan orang kita malah mengunggulkan lahannya, pak kenapa lahannya dijual lahannya itu bagus, kenapa sayang kalau dijual nanti tahun depan bisa naik harganya, kita malah buat seperti itu loh kan aneh, kok bisa kan gitu nah akhirnya alasannya akan muncul disitu, orang biasanya jual lahan kebanyakan itu sudah kepepet kalau dia butuh dana pasti yang dikeluarkan dulu apa, tabungan kan gitu, tabungannya habis apa dulu, mungkin perhiasan ya, perhiasan sudah habis perabotan kan ya, kursi ya yang dalem dulu lah biar orang gak tau kan, kasur apalagi dapur-dapur itu, itu sudah habis apalagi kendaraan, kendaraan mulai di keluarkan semua sudah habis ya sudah tinggal properti west atau gak tanah rumah dan lain-lain jadi kalau orang menjual tanah terus jelek-jelekin tanahnya gimana apa gak tambah nyungset dia sudah kondisinya terjepit, ngenes gitu kan, dijelekin lagi nah itu sangat mendzolimi nah kita ndak mau seperti itu , yaudah kita malah terangkat derajatnya, sebenarnya kebanyakan setelah seperti itu biasanya dia menjelaskan, iya memang saya, mending saya jual, tapi, ya tapinya ini yang mungkin nanti bisa kita pake untuk negosiasi itu biasanya jadi saya jual ini karena saya butuh untuk menyekolahkan anak saya pak, mengkuliahkan anak saya, macem-macemlah, Bapak emang butuh berapa gitu, saya butuh 50juta pak, nanti sisanya gampang west, oiya west pak, nah permasalahannya 50juta saya kan gak punya, aduh mikir juga, nah ini kasusnya yang disana ya tapi masalahnya bukan itu yang lain, nah dia butuh dana 50juta, saya mikir duh ini gimana gak punya dana, dananya 50juta cuma hilang nolnya gak tau kemana habis itu

besoknya saya datang lagi dengan komitmen dari analisa sebelumnya bahwa tanah itu lama gak terjual saya bilang gini ke pemilik lahan pak terus terang saya datang kesini itu untuk menolong Bapak, bukan mendzolimi Bapak udah saya gak akan menawar lahan Bapak, lahan Bapak tetap aja harganya segitu bahkan saya tambah west, saya tambah itu, waktu itu harganya pokoknya saya tambah 20Ribu permeter jadi kaget, loh ditambah ya pak ya, iya ndakpapa west pak, cuman nanti kita bantu jual kan kalau sekarang jual gelondongan itu sulit pak luasnya kan 2.500 kan ya itu sulit jual 2.500 apalagi kondisinya seperti itu berarti gak cuman satu, tanahnya salipan tanahnya dibawah jalan kan ya, udah masuknya pas tikungan mau masuk khawatir disini ada jalan orang belok takut kecelakaan terus jalannya sempit, jalannya bergelombang kan gitu, ini otomatis akan sulit orang untuk beli secara menyeluruh gimana kalau kita bantu jual kan petak-petak insyaAllah ini bisa lebih cepet pak kalau butuh dana cepat monggo kita kerjasama, malam ini juga kita akad besok kita langsung jualan kalau besok laku Bapak udah dapet gitu, ya alhamdulillah besoknya dia ngabari ya west pak digarap west, tapi tanda inget saja 5juta, 5juta besok saya sudah bisa jualan ya kebetulan satu bulan itu sudah laku, 3 bulan saya lunaskan, saya lunas 3 bulan, bayangkan kalau dia pertahankan dengan konsep awal dia jual utuh maunya gelondongan ya memang nanti dapatnya gelondongan tapi kapan kan gitu bisa tahunan nanti takutnya gitu ya gambarannya ya bisa rangkum sendiri”

Peneliti :” Jangka waktu pembayaran bisa cash atau kredit?

Informan BL : “Kalau cash ya lebih enak toh, saya terima west (tertawa) terus syarat-syarat tadi, 3 bulan, kalau ini ni yang sedat bangun cash, itu bulan depan sudah jadi, Iya tergantung tipenya sama kesulitan rumahnya, telalu banyak model, kayak ginikan ,a

harusnya 1 kan sudah cukup, itu minta 2, kan dah beda waktunya, 30% 50% ya tergantung, tergantung tipe, tergantung cash flow saya, kalau cash flow saya lancar, ya bisa aja jangka panjang gapapa, kalau cash flow saya anu, sedang tpis, saya gak bisa kredit lama-lama setahun 2tahun, Paling lama 10tahun itu yang amany adanya 10 tahun kalau dilukasya sendiri 5tahun, karena mereka kadang-kadang gak ingin lama-lama juga kok pihak konsumennya, jadi kalau misalkan saya nyelesaikan 2tahun gimana ya gapapa kita nanti diskon nanti bukan kita pinalti ya, kalau developer kan pinalti kalo konvensional, kalau kita ndak, Kita kasih diskon malah, kasih hadiah, kalau dilunasi lebih cepet ya seneng toh, harusnya senang kita kasih diskon, kita kasih hadiah nanti, Oh ndak itu kewenangan, kewenangan developer jadi terserah developer, ndak dipastikan ndak diakadkan di awal, kalau diakadkan di awal maka cacat akadnya, kenapa karena ada dua harga nanti dalam satu akad itu gak boleh jadi diskon itu nanti belakangan yaudah pokoknya selesain dulu pak, kalau anu nanti kita kasih diskon west, berapa, ya nanti, gak nentu, karena gak boleh diakadkan kalau keluar harga maka akadnya bathil, batal, Ya tergantung juga kita ee.. seneng-senang kita aja mau kita selisih 50, anu terserah kita ndak ada acuan yang penting dibawah perbankan, misalkan perbank selama 5tahun, selisihnya itu sampe 100juta gitu, ya kita gak sampe sana, paling 50jt, 60jta, selisihnya dan itu dibolehkan kenapa karena itu sebelum akad, ditawarkan dulu ini harga cash harga kredit 3 tahu 5 tahun 10tahun mau pilih yang mana, jadi kayak di pasar gitu lah, mau beli sekilo 2 kilo 3kilo kan beda harganya kadang-kadang kan gitu sama kayak gitu, aa... tapi pada saat akad pak saya beli harga yang 5tahun oke deal deal sah, sah sudah akad itu mengkiat west ndak boleh berubah nah itu baru makanya dalam 1 harga 1 akad itu disitu

jadi kalau mempertanyakan loh kan sama saja sama konvensional berarti beda harga kan gitu, yang beda akad nya kalau konvensional itu harga cash bayarnya pake harga kredit, nah itu yang gak boleh, bank syariah itu sudah melirikkesitu dia akadny sesuai dengan kredit cuman cacatnya di bank syariah itu masih ada denda masih ada sita, masih ada asuransi dari sisi tadi sudah oke islam, masih disini lain ditanya ya belum islam nah ini”

Peneliti : Bagaimana cara menetapkan marginnya?

Informan BL :”ee.. penentuan margin itu sebetulnya haknya, haknya penjual mau 1% 2% 3% itu tidak mempengaruhi ke pertumbuhan, kenapa bagi developer itu keuntungan penjualan itu sudah untung kalau tiap tahun kita mau kasih keuntungan (*margin*) lagi karena konsep pembayaran angsur ya ndak ada masalah jadi terserah kita mau 1% 2% 3% terserah kita di dalam islam itu tidak ada batasan mau ngambil untung besar ndakpapa selama tidak melanggar hukum syariat islam contohnya berbohong, menipu terus minje-minjem gitu ya, jadi ndakpapa nah cuman kita punya standart, standart kita itu di konvensional, konvensional itu biasanya margin 8% atau 10% bahkan ada yang 12% kan nah kita di bawah itu nah jadi insyaAllah lebih meringankan misalkan di konvensional itu 10% kita pake 8% jadi enak karena memang niat kita awal membantu kan, membantu mereka biar bisa mendapatkan hunian dengan cara syariah dan tidak memberatkan, jadi contoh disini, disini kita itu marginnya 7% jadi semua unit itu kita buat 7% yang di srikoyo itu 8% jadi kita lihat lingkungan juga kira-kira lingkungan itu lokasinya strategis biasanya marginnya agak tinggi, sanggar mas itu kecil itu magrinnya karena memang lokasinya seperti itu kan itu 5% kalau gak salah yang di fourhouse land kemarin kita gak ada margin karena pembeliannya cash jadi langsung di akuisisi

lahannya saja, Kita ndak bisa ngitung per unit bisa saja 1 unit kita untungnya 5juta misalkan bisa saja, tapi di unit yang lain bisa 20juta bisa juga, (beda-beda nggih pak) beda-beda,, misalkan biasanya kita ngasih promo itu di awal jadi awal proyek kita ngasih diskon-diskonan, udah untung dikit-dikit ndak papa, khusus untuk yang beli cash misalkan beli cash kita kasih diskon besar-besar biar apa, biar ada dana masuk juga kan gitu, nanti kita puter nanti sudah mendekati setengah laku, setengah terakhirnya itu mulai naik itu jadi diproperti itu kenaikan rumah bisa sampe 4 kali, jadin masih belum lem kliring masih mentah kita jual harga, besok mulai dibuka, mulai dibersihkan lahannya nah itu naik satu + fasum mulai ada yang dibangun naik 2, semisal ada yang mulai bangun 1 masih ada unit yang terjual naik ke 4 gitu jadi properti itu naik-naik terus jadi keuntungan ndak bisa *fee*. kalau keuntungan tiap unit beda, gak bisa kayak gini, ada keuntungan aktual sama keuntungan perencanaan kalau keuntungan perencanaan seperti itu, kalau keuntungan aktual beda lagi, kalau keuntungan aktual jadi datanya kayak modal cash flow itu, jadi cash flow nanti, Jadi ada nilainya ya, jadi nanti untuk aktualnya bisa lari ke ini jadi nanti tapi saya belum bisa menentukan karena kan belum, saya masih jalan, belum selesai ee.. proyek yang pertama yang sanggar mas itu perijinan untuk pecah sertifikat masih kurang 5 unit jadi masih belum bisa ketemu cuman secara gambaran kasar ya itu persisi seperti ini ada rencana penerimaan, ada proyeksi biaya HPP, proyeksi biaya operasional nah nanti dari biaya operasional HPP sama penerimaan nanti mengacu di estimasi cash flow, penerimaan lari ke cash in, pengeluaran lari ke cash out, udah langsung ketemu disini surplus atau difisit kalau difisit dia merah ya biasanya, jadi setiap hari ini berubah-berubah terus cash flow nih setiap bulan deh bisa saja bulan ini + bulan

depan – misalkan terus bergerak jadi satu kesatuan ndak bisa di ambil rata dengan model per unit misalkan disini per unit untungnya 31 juta misalkan ya, belum tentu 31 juta ini tiap rumah bisa saja unit rumah kedua untung nya 5 juta bisa saja ini yang membuat developer itu enak, enak nya tu apa keuntungannya itu bisa ditentukan gak ada yang melarang gitu kan kalau kita lagi baik hati yauda gak rugi kan cuman keuntungan aja berkurang istilah bahasanya di ganti ndak rugi, (biasanya berubah-ubahnya itu pengaruh dari apa pak mungkin?) dari kondisi kalau untuk jadi terpenting sudah pegang hppnya misalkan per unit itu ketemu 45juta misalkan. Hppnya45 juta maka harga jual terserah kita mau kita jual 50 berarti kan untung 5juta kaita jual 60 atau 61 itu untung berapa itu 16 juta terserah kita gitu, mungkin pas lagi paceklek kalau mau kita naikkan ya kita naikkan jadi eman ya, Itu margin kan ya bukan index, beda, (kalau indek itu keuntungan tu ya pak), bukan, kalau margin itu keuntungan kredit, kenaikan kredit dari cash ke kredit, jadi dia marginnya berapa persen 5%, 7%, 8%, kalau index itu keuntungan harga cash, dari HPP ke harga cash jadi ini ada HPP ya, HPP ini ada index, ketemu harga cash, harga cash ini ada margin ya,.. ini ke harga kredit, ini di bedakan, nah kalau index itu, 2-4 index nya, 4 itu sudah *banter*, tapi kalau dapet harga murah tanah terus ternyata pakai index 5 ternyata di harga pasaran masuk gak ada masalah, kan di dalam islam itu mengambil untung sebesar-besarnya gak masalah selama tidak menggelembungkan harga misalkan pasaran harga bensin 10ribu dijual 20ribu bukan itu ndak boleh, karena menggelembungkan harga jadi tetep mengacu ke ee... harga pasar gitu, coba kasih index 3, masih, index 2, yak segituan ya.. hampir mirip ya, itu harga tanah berapa itu, nggeh, yang dimana itu, yang disanggar mas, (ini ketemu harganya 60, harganya 65

gghih pak), istilahnya ee.. kayak saat ini lagi boomig, suka-suka gue, gitu kan, (ketawa) enakya di properti itu seperti itu mbak, jadi jangankan dengan plan ya antara konsumen 1 dengan konsumen 2 itu beda walaupun luas rumahnya tanahnya sama bahkan belinya di area yang sama bisa aja beda jadi enakya disitu, kita ndak mengikat harus seperti itu makanya di basisi biasanya itu harga tidak mengikat itu bisa berubah, nanti itu kita ngikutin cash flow, kita ngikutin kondisi konsumen, misalkan konsumennya bener-bener butuh tapi dia dana pas-pasan kita turunin jadi ndak 60 misalkan kita buat 50 misalnya, gak masalah kekurangan itu biasanya kita alihkan ke kavling yang lain, dimana misalkan di beli sama orang yang berkecukupan kita naikkan jadi saling tabrakan gak ada masalah kan ndak rugi juga kan, cuman keuntungannya berkurang, nah plan itu hanya utuk mengetahui ee,.. batas mana kita menaik nurunkan harga gitu jadi gak mesti harus sama,,

Hasil Wawancara Informan (Konsumen)

Hari/Tanggal : Kamis, 27 September 2018
Tempat : Ruang Dosen FKIP Gedung I

1. Identifikasi Informan

Nama : Bapak Zuliyanto
Jenis Kelamin : Laki-laki
Konsumen : Pembelian tanah

2. Hasil wawancara

Peneliti : “Apa alasan Bapak/Ibu membeli kavling di lukasya dan apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik membeli kavling di lukasya?”

Informan BZ : “Yang pertama kan, saya pertama kali datang ke jember itu kan 3 tahun yang lalu ya 2015, nah kalau saya prinsipnya itu yang penting gak ada bunganya, dan gak melibatkan bank jadi ya itu di tawari pak lukman sebelumnya ee.. belum ada minat tapi dia menyampaikan oke pak, bisa di apa, apa, di angsur tapi gak melibatkan bank nah disitu saya tertarik dan saya beli walaupun setelah itu saya beli rumah di bernadiland. (Oh kalau di lukasyanya sendiri hanya kavling saja nggih?). Hanya kavling, rencananya sudah mau di buat rumah tapi apa, saya beli di bernadi, ya gak tau ini apa mau dijual atau nanti mau di buat rumah ya yang penting disana itu gak pake bank lah intinya kita gak apa, yang menarik adalah gak pake bank itu jadi ya, jadi kan gak ada unsur pinalti dan sebagainya

Peneliti : “Berapa harga kavling di lukasya yang Bapak/Ibu beli?”

Informan BZ :” Saya beli itu harganya 54, 54.000.000 tahun 2016 kalau gak salah, iya 2016.. iya 54.000.000.

Peneliti : “Membayarnya secara tunai atau kredit?”

Informan BZ :” Angsuran, iya itu angsuran, per bulan itu saya 1.980.000 pokoknya 2.000.000 kurang, 2.000.000 kurang 40.000 atau berapa gitu. (Itu ada Dpnya pak?). Iya ada Dpnya, Dpnya kemarin itu, kan saya sudah kenal ya jadi ee.. ya dikasih 5.000.000 kemudian sisanya itu saya mengangsur selama 24 bulan, 24 bulan jadi pas 2 tahun itu sampai lunas ya, gak ada denda dan sebagainya tapi ya contohnya ya tinggal kesepekatan saja, jadi misalnya kan setiap orang, setiap orang apa, orang kan punya di akad, di itu ya perjanjian tanggal sekian misalnya loh mas hari ini saya belum bisa transfer besoknya tinggal disampaikan saja kalau bank kan gak bisa, langsung.

Peneliti :”Sejauh mana Bapak/Ibu mengetahui terkait dengan asas syariah yang diterapkan oleh lukasya dari segi pembiayaannya yang katanya tanpa bank, tanpa sita, tanpa denda, dll?”

Informan BZ :“Kalau mungkin anu ya di kan gak menggunakan bank ya, tidak menggunakan bank artinya dia memang apa dari perusahaan itu yang mulai dari start up hingga dia besar jadi full bener-bener kayaknya manajemen keuangannya lebih, lebih bagus ya, kalau melibatkan bank itu namanya bukan uang sendiri kan ya terus ada bunga tambahan akhirnya mikir orang keuntungannya itu di split untuk membayar bunganya kalau ini kan ya keuntungannya untuk ya kan pihak developer sendiri kayaknya lebih apa ya ee.. gak ada tekanan ya kan ya selama ini juga ketika pemabayaran apa yang telat ya kan ya kita menyampaikan udah kita sama-sama enak ndak ada wah duh tertekan ndak selama ini ndak sampe detik ini tidak ada jadi nyaman sekali ya mungkin karena itu ya ga ada tekanan gak ada denda, gak ada pinalti apa jadinya kita melakukan aktifitas jual beli itu sudah nyaman”

Peneliti :”Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi untuk membeli kavling di lukasya?”

Informan BZ :” Ya standart apa di pengikatan jual beli ya, iya saksi kemudian ada DP disana matrai kita tanda tangan biaya Fotocopy KTP suami istri kemudian sama KK sudah”

Peneliti :”Bagaimana prosedur ketika Bapak/Ibu membeli kavling di lukasya?

Informan BZ :” iya ndak sampe, ya itu di ee.. kan ditawari dulu ya bisanya berapa ya kan ya Dpnya, kesepakatan setelah itu baru kita di jelaskan ya kan mulai dari yang ada di apa pengikatan jual beli itu tadi ya kan ya mulai dari awal hingga akhir mungkin nanti bisa ngelihat yang di pak lukman ini kan beliau punya perjanjian awal ya kan ya, perjanjian awal mulai disana dari luasnya tanah berapa kemudian kalo kredit misalnya angsurannya perbulan berapa nanti lunas berapa bulan dan sebagainya tanggal pembayaran iya kan sejak setiap tanggal berapa dan sebagainya itu ada disana, Iya disampaikan di awal sebelum apa terjadi akad jadi sebelum terjadi akad kan kita apa yang kita kan apa bisa milih cash bertahap atau cash, ya kan ya kredit nah tentunya kalau kredit harganya sekian kalau cash harganya sekian itu terjadi ya kan ya informasi itu terjadi sebelum tanda tangan akad ya kan ya itu jadi tidak ada 2 harga ya kan ya (dalam satu akad) iya kalau kredit harganya sekian kalau tunai ya kan ya, kalau tunai harganya sekian itu di awal disampaikan gitu jadi pas tanda tangan itu lah kesepakatan kalau sebelumnya kan hanya informasi, ee.. cuman kemarin itu ya kan yang kalau cash diskonnya kalau ya 10juta jadi tinggal selisih 10juta itu aja berarti 44 kalau yang kredit 54 udah tapi yang di akad dijelaskan kita yang itu yang sesuai kita pilih jadi di dalam akad itu ndak ada berbunyi jika kredit ya kan belinya sekian jika tunai belinya sekian ndak, ndak muncul gitu jadi sebelum ada kesepakatan itu disampaikan itu jadi perjanjian itu kan setelah ada tanda tangan itu kalau sebelumnya kan bukan akad kesepakatan.”

Peneliti :”Apakah pihak perusahaan menjelaskan terkait akad yang digunakan dalam transaksi jual beli kavling dilukasya?

Informan BZ :” iya, akad disana dijelaskan itu kan tanahnya kan ee.. tanah petok ya jadi disampaikan nanti apa biaya free mulai dari biaya surat ya kan AJB, dan SHM itu free dan saya sekarang menunggu SHM dan itu sampai saat ini belum anu, saya gak mengeluarkan speserpun jadi 54 itu sudah termasuk sertifikat, sudah termasuk biaya lain-lain, termasuk ya semuanya kita tinggal sampe IMB ya kemarin, kemarin di IMB pun itu sudah termasuk pembelian itu. Iya kalau di gak salah ada ya disitu, gak di anu, apa, yang lain ditunjukkan sama pak lukman apa, akadnya ada kok sampe detail ya standart sih ya, standart dari sebuah perjanjian tapi disana yang membedakan adalah tidak ada pinalti kalau kita dengan pihak bank atau lembaga pembiayaan lainnya biasanya ada pinalti ketika itu telat dan sebagainya, akad jual belinya nah ini, kalau ini akad jual belinya sekarang lagi nunggu SHM sama dijelaskan disana juga apa, tanahnya berapa luasnya berapa terkait dengan (spesifikasi harganya) iya sama kok standart. jadi akadnya itu apa detail standart sih, akadnya disana itu, standart tertulis tidak ada denda, pinalti, tidak ada kalau biasanya kan, misalnya kita telat dan sebagainya itu kan di ambil ya, iya itu tidak ada.. Iya kan kami kan sama-sama juga tau ya jadi langsung saja sebenarnya itu, ya kan karena sebelumnya sudah kenal ya kan terkait dengan akad dalam apa, dalam jual beli syariah ya kan disana yaudah langsung saja soalnya sudah tahu kalau mungkin konsumen yang lain saya tidak tahu ya tapi kalau saya kan pasti sebelumnya sudah kenal dan terkait akad di dalam islam yasudah kita langsung apa, menyertakan apa saksi, 1 saksi dari saya kan minimal di dalam perjanjian ya di dalam islam pun juga ee.. 2 saksi ya kalau laki-laki kan, laki-laki, laki-laki, atau

kalau perempuan kan 4 jadi satu suara, 1 suara ya kan laik-laki itu sama dengan 2 suara perempuan dan kemarin disediakan 2 saksi disana ya sama dengan perjanjian jual beli yang lain sama cuman yang membedakan adalah ya kan itu tadi, tidak ada denda, tidak ada sita, tidak ada bunga dan lain sebagainya, akad murabahah itu kan ya kan akad yang di lakukan oleh ya kan dimana penjual pembeli ya kan ya itu tidak melibatkan pihak ketiga sebagai pembiayaan kalau biasanya yang dilakukan oleh apa developer-developer yang lain itu kan dia ada multi akad yang pertama adalah akad jual beli kepada developer tapi ternyata kita juga melakukan akad ya kan ya kepada pihak bank selaku pembiayaan ya kan ya seharusnya kita cukup akad jual beli gitu kan antara penjual dan pembeli tapi kalau di apa di KPR kan ada pihak ketiga, pihak ketiga yang membayar kan ke penjual tapi kita kan akhirnya misal akadnya juga bingung juga kita akadnya ke developer atau akadnya ke bank seharusnya akadnya cukup ke bank sudah, bank itu membelikan rumah ya kan ya dan kita juga transaksinya sama bank itu yang seharusnya dilakukan. ”

Peneliti :”Menurut Bapak/Ibu, bagaimana penerapan akad tersebut?

Informan BZ :” Ya alhamdulillah lancar ketika kita menyampaikan misalnya pak saya hari ini tidak bisa transfer besok ya, iya pak gitu jadi ee.. akad selama ini yang terjadi ya insyaAllah ndak apa, ndak ada masalah jadi SHM, ee.. AJB ya sesuai dengan akad, disana kan sudah termasuk AJB sudah termasuk apa, pembuatan SHM, IMB dan sebagainya yang tidak menyalahi gak tau ya saya kan belum pernah beli apa KPR ataupun apa ya kan, yang membedakan tapi menurut pengalaman temen-temen terkadang itu bisa saja berubah ya kan di jalannya waktu tapi ya kan kita memegang prinsip sama-sama muslim ya, ya karena apa kesempatan itu adalah seperti janji ya kan yang harus di tepati

selama ini Alhamdulillah ndak ada, ndak ada masalah sama sekali ya cuman yah belum banyak yang huni itu aja tapi gak masalah kita komunikasi ada grub, grub whatApps yang untuk komunikasi update mulai dari kondisi persuratan sebagai legalitas. Ada grubnya, kita ada grub, Iya isinya konsumen sama pak lukman selaku PT Lukasya”

Peneliti :”Ketika Bapak/Ibu mengalami kendala dalam pembayaran apakah ada jaminan dari pihak perusahaan?

Informan BZ :” ya itu tadi saya anu menyampaikan dan di ingatkan oleh, di ingatkan sama PT Luksaya, pak ini apa, ya besok adalah waktu pembayaran ya kan ya kemudian misalnya pernah ya pas saya lagi keluar kota ndak bisa, pak ndak bisa saya besok transfer soalnya di luar kota, Atm ndak ada, dan itu ada wahtApps dan sebagainya, boleh gak pak, jadi lebih telat 2 hari atau gak 3 hari, terus saya sampaikan di awal, iya gapapa, gak sampe telat seminggu ndak pernah, telat sampe 2 hari atau 3 hari disampaikan, kita sampaikan selaku pembeli kan tidak di dalamnya jelas, di klausulnya itu apabila terjadi keterlambatan atau sebagainya dikomunikasikan dengan pihak PT, yang penting kita sampaikan, kan yang penting adalah keridhoan ya kan antara penjual dan pembeli selesai kalau di bank kan ndak mau tau bisa-bisa di sita kan ya, kalau disita kan kita sebagai pembeli lah selama ini angsuran kami bagaimana ya kan, kan prosesnya panjang nanti ada balelang dan sebagainya nah akhirnya ya bener beberapa itu kan banyak yang akhirnya terdzolimi sebagai pembeli nah yang saya tahu kalau di apa di developer syariah apabila disana itu macet dan sebagainya ada komunikasi misalnya ndak kuat bayar sudah yaudah apa rumah itu dijual kemudian ya angsuran berapa ya kan ya, angsuran itu berapa, ya keuntungannya itu ya kan ya dibagi dua itu tadi atau ada yang misal ya udah apa misal 500juta yaudah dingangsur

250 ya 250 dikembalikan semua ke pembeli kalau di apa lelang kan enggak kalau saya gak tau ya secara faktanya tapi banyak yang akhirnya ya menyesal kredit dan sebagainya itu”

Peneliti :”Kira-kira kapan sertifikat diserahkan oleh pihak lukasya?”

Informan BZ :” ee... iya, kalau saya kan kredit ya, AJB itu di buat setelah saya melunasi angsuran yang terkahir jadi diIbuatkan AJB ini nanti proses SHM tinggal nunggu saja, jadi memang apa di masih di kalau saya kan masih proses AJB pun gak dipegang ya kan gak nunggu SHM, jadi AJB nya selesai sudah saya dikasih langsung dari notaris kita ketemu di notaris nah”

Peneliti :”Apakah ada tambahan biaya dalam proses pembuatan sertifikat hak milik?”

Informan BZ :” ndak, ndak ada sesuai dengan di clausul di akad ya kan karena free AJB, free SHM, free IMB sudah”

Peneliti :”Menurut Bapak Ibu apa kelebihan dan kekurangan terkait dengan penerapan akad di lukasya?”

Informan BZ :” Kalau kelebihanya kan kita fleksibel ya, kan tidak melibatkan bank yang saya maksud, ya saya muslim ya, tidak ada denda, tidak ada bunga, dan itu seperti kekeluargaan nah tidak mendzolimi satu sama lain ya, kalau kekurangan apa ya, kekuarungannya ya itu apa pihak dari pertanahan itu lambat itu yang jadi kendala sehingga ee.. terkesannya ya lama jadinya tapi dari PT pun selalu menginformasikan prosesnya sampai dimana sekarang sudah ngapain dan sebagainya, PT menginformasikan ternyata kendalanya dari pihak pemerintah yang selaku disana itu yang menerbitkan sertifikat kepemilikan itu selama ini gak” ada masalah langsung dikasihkan selesai yaudah langsung dikasihkan SHM selesai dikasihkan di Update di infokan di grub”

Hari/Tanggal : Senin, 06 Agustus 2018

Tempat : Kantor Lukasya Land

1. Identifikasi Informan

Nama : Bapak Imam

Jenis Kelamin : Laki-laki

Konsumen : Pembelian tanah

2. Hasil wawancara

Peneliti :”Apa alasan Bapak/Ibu membeli kavling di lukasya dan apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik membeli kavling di lukasya?”

Informan BI :”Saya kebetulan sama istri beli saya, beli satu kavling istri satu kavling, hanya kavling, Iya hanya kavling saja, tapi ini bener-bener ya istilahnya kavling syariah tanpa di back up oleh pihak manapun maksudnya pihak ketiga yang hanya di back up oleh finance entah itu bank atau koperasi atau BPR yang lain itu sama sekali tidak jadi betul-betul mandiri gitu jadi ee.. yang dimaksud syariah disini ya intinya itu bebas dari hal-hal yang transaksi ribawi itu jadi ee.. termasuk di lukasya ini ya tidak, tidak di haruskan BI Cheking juga tidak menerapkan bunga apalagi riba ya atau transaksi-transaksi bathil yang lain juga tidak ada denda tidak ada biaya admin apapun dalam bentuk apapun, denda keterlambatan yang tadi sudah disebutkan tidak ada termasuk ketika sampe ada dalam tanda kutip “misal gagal bayar” apa gagal angsuran sampe sebulan 2 bulan tiga bulan berturut sekalipun tidak ada sita tidak ada ghasab iya, ee.. ini yang memang sebenarnya ee.. edukasi bagaimana property syariah atau kavling syariah itu betul-betul baru lah di jember ya dan hanya baru lukasya ini itu”

Peneliti :”Berapa harga kavling di lukasya yang Bapak/Ibu beli?”

Informan BI :”Harga ya buka ketika masih, masih awal-awal itu ya karena kami yang didepan ya kalau yang belakang-belakang itu sudah agak, agak murah, kami yang paling depan itu harganya saat itu 65 mencapai 65, 2 tahun yang lalu kan sudah lunas per 6 juni kemarin baru lunas iya kan ambil 2 kavling kavlingan pertama memang 1 tahun lunas kavling yang kedua 2 apa, ee.. tahun kedua kami lunasi, Iya 65, masing-masing 65, iya sekarang ini saja sudah 2 tahun berjalan masih belum kami bangun gitu, itu aja ada kawan istri yang di rumah sakit soebandi itu sudah ada yang berani nawar 1 kavling ini ee... 120 sudah cuman kami tidak kepikiran untuk dijual karena memang kami betul-betul ingin punya tanah dulu yang cukup luas supaya enaklah kami keluarga besar jadi bangun rumah ee... cukup luas sehingga menampung banyak keluarga itu nanti (tertawa) satu kavling luasnya kurang lebih 84m² iya satu kavling 84 m² perpersegi ukurannya 6 x 4, eh iya 6 x 14 lebarnya 6 meter panjangnya 14 itu jadi kami ambil 2”

Peneliti :”Membayarnya secara tunai atau kredit?

Informan BI :”Kredit.. Iya,, DP kan minimal 10% saat itu oh maaf 15% dari nominal jadi kira-kira kalau 15% nya dari 65 itu kira-kira hampir 20 lah, hampir ee.. ndak sampe sih kalau 20 lebih dari 15 yang jelas 15juta lebih itu Dpnya, baru sisanya 85% itu diangsur selama 1 tahun maksimum 2 tahun karena kami memang ambil 2 kavling sehingga 1 tahun dulu kami fokus lunasi untuk yang kavling pertama, kavling ke dua tahun ke dua kami fokus tahun ke dua harga tetap gitu (Tidak berubah ya pak) di lukasya, iya harga tetap 65 begitu”

Peneliti :”Sejauh mana Bapak/Ibu mengetahui terkait dengan asas syariah yang diterapkan oleh lukasya dari segi pembiayaannya yang katanya tanpa bank, tanpa sita, tanpa denda, dll?

Informan BI :”Gak ada denda, apalagi sita sama sekali ndak ada ya tanya ini buktinya ini gak ada denda... Apalagi sampe sita,

Peneliti :”Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi untuk membeli kavling di lukasya?

Informan BI :”Persyaratannya ya hanya fotocopy KTP saja, hanya fotocopy KTP ndak ada yang lain-lain (tertawa) sederhana, jadi disini sederhana ee.. memang di clausul itu juga ada jaminan supaya lebih aman, lo iya to, supaya apa pihak penjual ini merasa aman masalahnya kan ngutang, jual beli transaksi nah boleh, itu hanya sekedar boleh bukan suatu hal yang wajib tapi hukumnya boleh bahwa ee... pihak lukasya itu minta jaminan misal jaminannya tidak boleh, oh iya maaf ini ya, tidak boleh yang dijadikan jaminan itu dari bagian barang yang telah ditransaksikan misal kami beli 2 kavling maka sertifikat 2 kavling ini tidak boleh kami agunkan haram hukumnya nah ketika sudah jadi pihak lukasya itu menyerahkan, kavling yang pertama sudah jadi padahal belum lunas sudah di serahkan padahal belum lunas kurang, kurang 2 apa, 2 angsuran atau 1 angsuran ya tapi karena terimakasih istri saya bedah tabungan sudah langsung di lunasi saat itu karena apa, sertifikatnya sudah jadi itu sudah di serahkan itu nah jadi ee... pihak lukasya itu kalau mungkin ke customers yang lain minta jaminan itu tapi hanya ke saya saja karena memang ee... saya istilahnya sipercayalah oleh pihak lukasya jadi seperti itu jadi tidak boleh ee... mengagunkan bagian dari barang yang ditransaksikan misal jual beli ee.. secara kredit syar’i sepeda kan tidakboelh BPKB sepeda motor yang sedang di transaksikan di kredit itu di agunkan tidak boleh bathil secara mutlak itu ini artinya menandakan bahwa berarti kepemilikan transaksi jual beli kredit motor secara syar’i ini tadi itu masih belum sepenuhnya milik pembeli kenapa karena tersandra bagian barang ini masih

tersandra BPKPnya, ketika BPKB nya ini sudah kembali kepada pembeli maka sah, makanya ketika kredit syar'i itu ada harus jaminan lain itu misal punya ee.... BPKP sepeda motor lain walaupun nilainya jauh ndak papa itu, yang penting di sepakati oleh pihak lukasya itu nah jadi harus jaminan barang lain pokoknya yang hampir senilai dengan barang yang di kreditkan itu jadi seperti itu termasuk jual beli rumah secara murabahah maka ada sertifikat rumah lain, iya jadi gak serta merta seenaknya loh tiba-tiba orang ini wanprestasi terus dimana-mana nah jadi ada, jadi ada apa namanya, ada obyektivitas dan penilaian secara objektif calon pemeli kalau memang menurut lukasya tidak layak mengkhawatirkan ya kita menolak karena misal ee... walaupun tanpa sepengetahuan dia ya ternyata lukasya meragukan ketika persyaratan seperti ini meragukan bisa jadi walaupun di klausulnya tanpa BI Cheking ndak papa toh, haknya lukasya akhirnya benar-bener melakukan BI Cheking atas nama ini, ini, ini, nah (pake itu juga ya pak), iya, ternyata di BI Cheking keluar wah dia di bank, di bank ini, bank ini, bank ini, sudah di blacklist semua ya sudah di cat, (berarti gak serta merta memilih konsumen nggih pak?) loha harus selektif karena ternyata semua pelanggan lukasya ini akhirnya betul-betul selektif orang yang apa, orang yang baik-baik semua, dan orang yang memang betul-betul ingin apa, berkah transaksinya (tertawa) dan terseleksi otomatis ketika gak cocok dengan persyarat-persyarat seperti ini detail seperti ini oh berarti orang ini berarti niat jahat nah karena gak cocok, ini gak cocok wah berarti ya niat jahat nah justru ketika apa syarat itu detail sekali sehingga kuat kok oh perjanjiannya tidak mudah wanprestasi, tidak mudah ini, tidak mudah apa istilahnya ee... mulah malih akad itu nah berubah akad, berubah akad kan gak boleh memang ditengah jalan akadnya mau ganti ndak boleh

(tertawa) nah itu sehingga memang betul-betul harus sangat, sangat selektif memilih konsumen gitu, memilih customers, bukankah hal seperti itu kan sekaligus memberikan edukasi kepada customers supaya apa supaya semakin terikat dengan hukum syara' secara tidak langsung banyak yang tereduksi alhamdulillah kami ternyata senang kemudian ini walaupun telat sudah membuktikan ada yang juga telat sampe 3 bulan seperti pengalaman saya kan ya gak sampe di sita terbukti bahwa nah terus lancar lagi nunggu panen itu dan betul ada nunggu panen akhirnya di rapel 3 bulan itu berturut-turut panen bleng gitu aa.. nah sampe seperti itu jadi ndak ada yang saling mendzolimi saling merugikan tidak ada, seandainya lukasya melakukan kebathilan melakukan istilahnya merugikan pihak customers pun akan ketahuan dari sisi mana nah itu, ketahuan itu dan kebetulan saya disini pihak lukasya saya sebagai konsultan juga itu, konsultannya, (konsultan itu maksudnya, konsultan itu mungkin bisa dijelaskan ?) konsultan itu untuk masalah fiqih, fiqih transaksinya ketika biki clausul setebal demi apa sekian lembar kira-kira ini ada yang, syarat-syarat ini ada yang bathil ndak nah gitu tanya ke saya, saya koreksi satu persatu alhamdulillah clear gitu nah jalan gitu, toh saya juga ini ya (tertawa) sebagian ee... saya ini lukasya tapi ya saya cuman konsultan independent nah gitu aja, bukan konsultan yang tiap bulan istilahnya masuk dalam manajemen sama sekali tidak hanya konsultan apa, independent

Peneliti :”Bagaimana prosedur ketika Bapak/Ibu membeli kavling di lukasya?

Informan BI :” ndak, pak lukman sendiri yang turun tangan saat itu, nggak di serahan kepada karyawannya (tertawa) karena saya kenal dekat dengan pak lukman, iya pak lukman sendiri, ndak pernah mengutus karyawannya, mungkin saya di perlakukan spesial

(tertawa) tapi kalau yang lain selalu ke karyawannya bayar kesini karyawannya yang nerima hanya saya saja kok seingat saya (tertawa)

Peneliti :”Apakah pihak perusahaan menjelaskan terkait akad yang digunakan dalam transaksi jual beli kavling dilukasya?

Informan BI :”Iya betul, akadnya jelas akad, akad murabahah, iya akad murabahah jadi langsung ditetapkan di awal ee... begini pak ee.. ini akad murabahah saya tanah sekian saya di kalau misalnya dibayar tunai cash langsung cash tunai keras tunai saat itu sebenarnya 55 nah tapi karena memang beli kredit ee.. maksimum sampe 2 tahun maka harga di naikkan jadi 10 ee.. di naikkan 10 jadi tambahan 10 ini itu, nah jadi ini akad murabahah itu jadi harga 65 Dp masuk 15% sisanya pokoknya tinggal membagi 24 bulan ya jadi seperti itu, itu akad murabahah dan memang akad murabahah itu harus transparan seperti itu kalau cash 55 maka kalau misalnya kredit maksimum 2 tahun itu harga kami naikkan menjadi 65 nah, di awal, karena memang kami gak punya cash sehingga mampunya kami beli mengangsur ya kredit syar’i ya kredit syar’i seperti itu bahkan kami sempat kok kavling yang kedua itu sampe 3 bulan itu menunggak tidak ada pembayaran, ya ndak ada sita, tapi yang penting kami komitmen ee... harus pokoknya 2 tahun maksimum targetnya itu kavling ke dua lunas dan kami komitmen tanggal 6 per 6 juni kemarin itu, itu sudah lunas kami tutup kekurangannya ee... sekitar berapa ya mungkin sekitar 12jutaan lah ya kan ditutup sudah lunas itu yang penting”

Peneliti :”Menurut Bapak/Ibu, bagaimana penerapan akad tersebut?

Informan BI :”akadnya disini hanya isthisna’ dan murabahah, kalau seperti saya tadi kan akad isthisna’ itu kan ada yang di rancang tapi kalau jual beli tanah kalau memang gak mampu tunai ya harus kredit harus murabahah ya gitu jadi kalau gak tunai cash beli

tunai ndak ada isthisna' kalau kavling syariah ada, ndak ada akadnya hanya beli tunai atau beli ee.. murabahah itu saja, jadi akad jual beli tunai cash langsung di depan selesai atau di depan akad murabahah, murabahah seperti itu tadi kalau beli tunai 55 tapi kalau beli 2 tahun 65 harganya nah hanya 2 akad itu saja bukan itu 2 akad terjadi dalam 1 transaksi bukan, ini masih opsi pilih yang mana customers gitu, jatuhnya pilihannya satu ya walaupun ditengah jalan nah itu tadi contohnya ada customers ee.. yang minta dua tahun tapi ternyata 9 bulan sudah lunas makanya ya tetep bayarkan 65 ndak boleh minta diskon ndak ada, cuman kan pak lukman yang memberikan kebijakan tiba-tiba nah dikasih hadiah apa putri ya sepedanya bagus itu ya seneng sekali (tertawa) ya seperti itu kurang lebih jadi akadnya hanya 2 kalau kavling syariah, nah kalau properti syariah karena memang ada rancangan bangun maka akadnya dua akad isthisna dan akad murabahah gitu dan ee.. kalau akad murabahah itu tadi ada denda, tidak boleh ada isthilahnya berubah harga juga tidak boleh ada sita itu tidak boleh”

Peneliti :”Ketika Bapak/Ibu mengalami kendala dalam pembayaran apakah ada jaminan dari pihak perusahaan?”

Informan BI :”Yang penting kan komunikasi, nah komunikasi kita ketemu dengan Bapak lukman langsung kami pas kesulitan seperti ini pas ada kebutuhan pas anak baru masuk sekolah daftar ulang ini breng bareng begini-begini oiya sudah sampe mundur sampe 3 bulan saat itu tapi bulan ke 4, setelah 3 bulan vacum nah kami tambahin angsurannya gitu jadi seperti itu, (tambahin angsurannya?) ya selama 3 bulan vacum ini kan otomatis ndak ada pemasukan kan lukasya sehingga kami tambahin itu pokoknya mengurangi sisa pokok utang itu, gak ada bunga juga gak ada denda apalagi sita ndak ada nah makanya ketika akad secara syar'i itu ketika akad walaupun DP sudah jadi masuk

15% kepemilikan itu sudah milik pembeli ndak boleh terus kalau di sita menyita itu bathil jadi pendapatan pegadaian pendapatan bank atau pendapatan operasional atau pendapatan leasing ketika melakukan seperti itu penyitaan-penyitaan itu sudah harta haram, haram secara mutlak (tertawa) iya makanya bahaya, Nah kan ada opsi disitu maksimum ee.. kalau masih 3 bulan itu masih di toleransi tapi kalau sudah mencapai 6 bulan berturut-turut gagal bayar istilahnya maka itu ada klausul diperjanjian awal itu sudah ada klausulnya kalau sampe mencapai 6bulan maka keputusan itu harus dijual, dijual bareng. Iya dijual bareng atau misal saya yang 1 kavling ini gagal bayar sampe bulan ke 6 ya berturut-turut, 6 bulan berturut-turut maka saya berusaha jualkan, saya jual ee.. atau pihak lukasya yang menjualkan ya sesuai anu kesepakatan itu bisa saya atau pihak lukasya telah berhasil terjual nilainya misal 100, 100 itu dikurangi sisa pokok saya sisa berapa, taruhlah sisa 30, nah tiga puluh itu langsung di ambil oleh lukasya sisa 70 itu hak saya seperti itu ndak dholim seperti yang selama ini ada bank, koperasi, BPR atau leasing walaupun sudah ngangsur 3 tahun kurang setahun disita ini dholim luar biasa dan itu haram secara mutlak dan syariat islam itu mengharamkan ghasab karena ketika sudah jadi akad alasan apapun gagal bayar ini, itu ada caranya bukan main sita, ndak boleh main sita, nah ini kedepan ya minta doa saja lukasya ini ee... bukannya tidak mungkin ketika sudah sukses ee.. kavling syariah, properti syariah ya rumah syariah bukannya tidak mungkin nanti malah menjadi ee.. semacam kayak lembaga keuangan syariah itu istilahnya mengkreditkan secara syar'i sepeda motor dulu gitu karena itu untuk edukasi bahwa ee.. begini lo kredit syariah itu, memang ya kami juga ada jaminan untuk lebih aman ee.. saat itu sebenarnya hendak kami jaminkan itu, kami juga sudah tanah

seluas 230m² yang nilainya ya jauh lebih besar daripada 2 kavling ee.. lukasya, saya beli dilukasya ini, tapi karena Bapak lukman ini sudah kenal dekat dengan saya ya seperti adek lah sehingga ketika saya sodorkan sertifikat itu di tolak sudahlah ndak perlu gitu saya percaya ke njenengan gitu alhamdulillah kalau saya dipercaya (tertawa) toh saya terbukti tidak wanprestasi (tertawa) nah jadi seperti itu, jadi semua ada clausul yang adil, dan memang syariat islam itu adil ndak ada yang sampe saling mendholimi istilahnya saling apa ee... merugikan itu ndak ada, akan ketahuan siapa yang pihak merugikan siapa yang dirugikan akan ketahuan dalam kacamata hukum syara' itu, karena memang syariat islam itu solutif nah solusi yang paripurna, dan sempurna dan adil dan kita harus yakin 100% itu, ee... kalau beberapa customers itu beberapa jaminan BPKB mobil, iya BPKB mobil padahal mobil itu kayak misal mobil avanza tahun 2007, mobil ada yang jaminannya mobil inova yang tahun 2009 itu, ya diterima saja.”

Peneliti :”Kira-kira kapan sertifikat diserahkan oleh pihak lukasya?

Informan BI :”Sertifikat kalau yang kavling yang kedua ini baru lunas 6 bulan sedang di urus belum selesai kan melalui itu pak muhammad shaleh, perjanjiannya memang ketika sudah murabaha, yang murabahah ya kalau yang tunai itu ee.. katanya 6 bulan selesainya karena memang ngurusin sekarang 6 bulan cukup lama pergantian ini kepemimpinan ketua badan pertanahan ini cabang jember ini saat itu vacuum lama diganti PJ, PJ apa namanya, PJ apa ee.. pejabat sementara itu apa ya PJS (tertawa) iya pejabat sementara eh PLT (pelaksana tugas) nah kalau yang murabahah itu ketika sudah lunas baru teken sertifikat di ajak ke notaris itu ketika lunas gitu memang perjanjiannya di clausulnya seperti itu harga tetap tapi harga tetap dua tahun padahal ee... seperti yang saya sampaikan tadi

belum lunassaja sudah di awal segitu (tertawa) masyaAllah dan ndak boleh di lukasya waduh ada yang nomer 100 padahal saya tengah-tengah udah ini dibatalkan, pak, saya batalkan ini saya kembalikan ndak boleh lukasya seperti itu apakah itu dilakukan lukasya juga tidak nah jadi kita mencari keberkahan itu transaksinya toh buktinya lukasya buka lagi dijalan kasuari itu harganya sudah 90 lebih ke atas rata-rata

Peneliti :”Apakah ada tambahan biaya dalam proses pembuatan sertifikat hak milik?

Informan BI :”Ndak, ndak ada ya dari biaya, harga itu sudah, gak ada spesierpun tambahan-tambahan lagi ndak ada (tertawa) lah kalau ada tambahan lagi nanti kan terkategori lah ini berarti ada riba ini, apa ini, jadi seperti itu ya, harga itu sudah inklud semuanya, iya sudah inklud semuanya sudah, memang jual beli itu seharusnya seperti itu gak ada biaya tambahan lagi-tamabahan lagi ndak ada, ndak boleh karena nanti bisa terjadi ada dua transaksi dalam 1 akad dalam transaksi bukankah rasullah melarang jadi, jadi nahar rasulullah SAW bek’aitain fi bai’ah atau sofqohtain fi sofqoh nah jadi rasulullah telah melarang dua transaksi yang di akad kan dalam 1 transaksi jual beli nah katanya jual beli kavling tapi kok ada biaya administrasi apa ngurus ini-ngurus ini kok di pisah nah itu gak boleh jadi bagaimana sekarang pengembang itu tek jadi 1 paket nah udah termasuk ada di dalamnya itu, nah itu jadi kalau deposa ini banyak, buanyak transaksi itu ndak boleh, tidak boleh. Iya tidak boleh termasuk misal jual beli yang bersyarat, yang bersyarat ini tapi memunculkan akad baru misal mbak ima bisa membeli rumah saya tapi syaratnya ini misal ya misal jangan di masukkan hati, misal dengan syarat saya di ijinan menikahi mbak ana adiknya mbak ima ya ini kan ndak bener, nah itu jelas bathil tidak boleh, jadi ee.. pokoknya dua transaksi itu terjadi

dalam 1 transaksi jual beli itu bathil termasuk 2 akad, kelihatannya 1 akad tadi, kan satu akad jual beli rumah tapi kok ada syarat, syaratnya menimbulkan akad baru lagi, akad apa, akad nikah (tertawa) itu jelas ndak boleh, iya tidak boleh tapi kalau syarat tidak sampe menimbulkan akad baru”

Peneliti :”Menurut Bapak Ibu apa kelebihan dan kekurangan terkait dengan penerapan akad di lukasya?”

Informan BI :”Ya kalau kelebihan ya itu tadi masih maerupakan satu-satunya ee.. bahkan pioner sekarang sudah ada, ee... setelah beberapa orang di coach oleh bapak lukman ini muncul kampung tahfidz ada lagi pak budi gulakong sama pak miftah itu mau buka kavling syariah lagi ndak tau dimana itu, sudah mulai merebah, ini merupakan pioner nah lukasya ini saya anggap pioner kavling syariah, kalau property syariah prionernya itu amany ya memang di bidani juga oleh bapak ari rahman, bapak h. Ari rahman sama Bapak lukman kolaborasi,

Hari/Tanggal : Senin, 30 Juli 2018

Tempat : Kediaman Ibu Dini

1. Identifikasi Informan

Nama : Ibu Dini

Jenis kelamin : Perempuan

Konsumen : Pembelian Tanah dan Pembangunan Rumah

2. Hasil wawancara

Peneliti : "Apa alasan Bapak/Ibu membeli kavling di lukasya dan apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik membeli kavling di lukasya?"

Informan ID : "Kebetulan kan saya butuh, butuhnya butuh rumah cuman saya beli tanah dulu cash terus untuk bangunannya 50% saya bayar lunas, sisanya baru saya cicil selama 2 tahun, He'e, sepertinya sih setau saya disini kalau sudah lunas tanah baru boleh bangun, iya makanya saya beli tanah dulu, tanahnya lunas sekitar 3 minggu baru saya bayar untuk DP 50% untuk bangunannya sisanya saya cicil 2 tahun, (suami bu dini) Gini mbak, saya kan ngomong, saya itu bisa aja KPR, kan iya kan, bisa aja KPR, saya kan beli tanah terus bangun ini lewat KPR bisa juga gitu cuman pengembang ini menawarkan bukan hanya jual tanah emang fokusnya jual tanah, cuman dia kan juga kontraktor, bangun, cuman sistemnya mbak itu punya uang berapa gitu, punya uang berapa, terus model tambahannya gimana nah dihitung-hitung kan gitu, kalau saya KPR bisa aja bahkan di tafsir saya habis 150 saya Dp 5juta katakanlah yaudah KPR berarti saya punya hutang ke bank 145 juta gitu, kalau ini kan ya saya punya uang berapa (seadanya punya Bapaknya berapa) iya, tapi rata-rata itu Dpnya itu 50% sebenarnya sama sih bahasanya itu kalau di developer itu saya juga bahasanya itu cash tempo, iya termin, sama

sebenarnya sama di saya juga.. ee.. ada juga kayak gitu cash tempo cuman kalau diperumahan kan jualnya itu tanah plus bangunan total bukan tanahnya aja, bukan kavlingan makanya saya kesulitan disana dalam artian apa, ee.. kalau diperumahan jual rumah harganya includ sama tanah kalau ini jualnya kavlingan, tanah mau bangun, *monggo*, apa istilahnya cash, bangun sendiri, kayak model itu tadi (soalnya di depan di sebelahnya pak lukman itu bangun sendiri itu katanya pak) tanahnya itu katanya saya denger katanya kredit rumahnya cuman bangun sendiri jadi kan orang beda-beda kan ya mbak, jadi gini mbak waktu saya beli tanah ini cash saya punya tabungan ya, jadi saya beli tanah ini berapa dulu ya sekitar 50juta terus saya punya sisa itu 40juta, bangun 40juta itu gak dapet it gak dapet, 40juta itu gak dapet itu, kalau saya diperumahan saya yang istilahnya tempat kerja itu ya gak bisa, iya kan ya, harus lewat bank kan kesulitan disana nah disini ada kemudahan ya sudah uang 40juta itu buat uang muka itu tadi modelnya gimana saya milih modelnya, biayanya totalnya sekian itu mbak, jadi mbaknya itu harus, sebenarnya ini saran aja kalau anu ini neliti riba ini dimananya apa disisi developer dipembangunannya atau disistem ribanya

Peneliti :”Berapa harga kavling di lukasya yang Bapak/Ibu beli?

Informan ID :” Waktu itu saya kenaknya itu 60 berapa tapi karena saya beli cash, itu dapet diskon dari pak lukman kurang lebihnya 50, 55, 54, 65 kalau gak salah kurang lebihnya, kan disini beda-beda ya luasnya, kan tergantung dari luasnya, saya yang paling kecil, ini yang sebelahnya ini yang paling kecil, sama ini 77 ini 77, yang lainnya 80 lebih, mahal semua (tertawa), Harga rumahnya waktu itu dihargai, saya bayar 88juta dan saya bayar 40juta jadi kurang 48 juta di cicil 2 tahun, setahunnya kurang lebih 20, jadi total sama bangunannya 130.an, He’e... ya 88 sama 50.an kan 130-

140, cuman kan gak ada, gak ada bunga bank, kalau di, sama, kalau perumahan juga, kalau di KPR nya 120-130 itu kan, cuman kan kalau kita KPR waktunya 20 tahun, kalau di akumulasi dari cicilannya bengkaknya bisa 80ratusan juta, itu uang baliknya udah berapa, sekarang 800rIbu dikalikan 20tahun ke depan berapa ya, kalau yang ini kan ndak, tanpa KPR, ya nyicilnya ya ke pak lukman, Dpnya 40juta, 2juta 2 tahun, awalnya di perjanjiannya 2juta 2 tahun tapi sekarang saya minta turun, pak lukman saya minta turuni 1setengah juta, Ya, pak lukman kok saya rasanya berat ya, 2juta minta turun 1,5juta, oh ya bu, yasudah, cuman itungan berarti kan mundur ya, jangka waktunya gitu tu, ndak, ndak ditegasi lagi sama pak lukman, yang jelas turun 1 set, 1,5 juta awalnya perbulan itu.. (suami bu dini) Bangun, 2 juta iya perbulan, beda-beda mbak karena kan satu luas tanahnya beda, luas bangunannya juga beda kan orang teknik bangun itu kan berdasarkan ee.. biayanya RAB nya itu berapa biasanya kan luas bangunan kan itu semakin besar luas bangunannya semakin mahal, rumahnya kan kalau bangun permeter kan itu, Tanah, tanah 7x11 kalau rumah itu model tipe 40 luas bangunan itu beda-beda yang paling kecil luas nya itu saya sama sebelahnya kalau lainnya besar.. Beda tamabahan, nanti di includkan di cicilan, itu fasumnya ”

Peneliti :” Membayarnya secara tunai atau kredit?

Informan ID :”Angsurannya bisa di nego sesuai dengan kemampuan kita, kalau memang ndak mampu segitu misalnya ya minta 3 tahun ya boleh, makanya kan sistemnya, dari awal di nego di awal gitu mungkin berapa, kalau mampunya sejuta ya sejuta berarti kan diakumulasi berapa tahun berarti jatuhnya kenak berapa itu, memang kalau diakumulasikan mungkin kesannya mahal untuk orang yang tau KPR ini termasuk mahal, termasuk mahal bangunannya ini dihitung 1meternya itu 2 juta, KPR kan gak

sampe 1juta, cuman kalau dari segi kita, dari segi agama kita, kita masih menang, karena ini jauh dari riba, kalau di KPR sudah jelas gak bisa gitu lo, kita gak boleh, terus dari sistem syariah, ini bukan syariah lagi kalau ini mbak sudah mbak”

Peneliti :” Se jauh mana Bapak/Ibu mengetahui terkait dengan asas syariah yang diterapkan oleh lukasya dari segi pembiayaannya yang katanya tanpa bank, tanpa sita, tanpa denda, dll?

Informan ID :”(suami Bu dini) Oh kalau itunya sama ajalah istilahnya ikatan jual beli pada umumnya sama cuman yang membedakan itu tadi kalau yang umum kan pasti ada nanti ee.. denda kayak gitu, bunga, kalau matrai ya sama iya nanti kalau misal ada perselisihan atau apa, hukumnya sama cuman yang memebdakan ya denda itu namanya kan tanpa riba yang ditekankan tanpa riba dalam artian saya belinya cashnya sekian, saya apa, pake Dp sekian sisanya itu yang saya angsur dan gak ada penambahan lagi itu intinya di perjanjian itu mbak, iya yang memebdakan di perjanjian kan pointnya istilahnya saya garis besarnya ya itu kalau semuanya sama, sama seperti ikatan jual beli”

Peneliti :” Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi untuk membeli kavling di lukasya?

Informan ID :?.....

Peneliti :” Bagaimana prosedur ketika Bapak/Ibu membeli kavling di lukasya?

Informan ID :” Waktu itu yang pertama ya aku itu telfon pak lukman minta ngecek lokasi, cek lokasi dulu, cek lokasi tanya harga, setelah habis ikut itu, itu kan ada iklan maksudnya ada yang nyebar-nyebar brosur, dirumah tertarik nih, kok tertarik dimana ini lokasinya telfon lah Wa lah ke pak lukman, lokasinya dimana pak janji, janji, setelah itu terus lokasi kesini kok srek Bapaknya juga iya west gapapa nah itu baru apa namanya janji ke pak lukman langsung ke notaris kebetulan gak ada

wawancara atau apa ndak ada langsung ke notaris langsung bayar Dp itu saya pake e-banking waktu itu karena gak bawa uang ya serem, terus saya e-banking ke notaris yaudah langsung tanda tangan perjanjian pengikatan jual beli itu sudah untuk untuk tanahnya ini ya, terus seminggu kemudian saya baru, saya bilang pak saya baru ada uangnya terus sekitar seminggu untuk Dp bangunanya nah itu baru kemudian saya hunian dikantornya ngasih desaign, pak lukman nunjuk i desaignnya, nunjukin ukurannya bentuknya segala macam rumahnya seperti ini sama perjanjiannya yaudah tanda tangan perjanjian e.. ini angsurannya segini Dp nya segini yaudah

Peneliti :”Apakah pihak perusahaan menjelaskan terkait akad yang digunakan dalam transaksi jual beli kavling dilukasya?

Informan ID :”Kan disini kan akadnya istilahnya syariah ya, artinya syariah disini nih akadnya sama jual beli seperti biasa cuman disini kan istilahnya tanpa riba ya, kemudian kalau apa, bedalah dengan KPR ya, kita kalau KPR istilahnya kita telat itu di denda iya kan, terus kalau kita bayar telat di pinalti lah kan kayak gitu ya, kalau disini kan istilahnya iya itu, ya cuman kalau apa, di dalam islam itu kayak misalkan terlambat atau apa ndak ada, istilahnya sita, misal melakukan keterlambatan, terus ee.. jangka waktunya kapan istilahnya islam ya, saya kan gak tau ya begituan cuman adanya seperti itu beda dengan yang KPR, kalau mau ditarikpun itu tetep karena itu ya, cuman akad, akad disini, akad jual beli aja, cuman akad antara saya dengan developer itu pak lukman, kalau beli tanahnya ya sama melibatkan notaris karena saya disini tanahnya itu cash, kalau bangunannya saya ini memang istilahnya ee.. nyicil jadi saya punya uang berapa kan dalam artian kalau, nah saya punya denah, makanya denah antara beda-beda kan dengan biaya sekian, saya punya biaya sekian nah sisianya itu yang kita angsur, sama cuman ndak ada bunga,

mengenai harganya ya sesuai harga pasaran istilahnya saya cashnya ini harganya 100 kalau saya cicil itu nanti 100 itu lunasnya gak ada bunga, bearrti itu nanti gak 110, itu kan ada bunganya itu maksudnya tanpa riba itu”

Peneliti :”Menurut Bapak/Ibu, bagaimana penerapan akad tersebut?

Informan ID :”(suami bu dini) Oh kalau itunya sama ajalah istilahnya ikatan jual beli pada umumnya sama cuman yang membedakan itu tadi kalau yang umum kan pasti ada nanti ee.. denda kayak gitu, bunga, kalau matrai ya sama iya nanti kalau misal ada perselisihan atau apa, hukumnya sama cuman yang memebdakan ya denda itu namanya kan tanpa riba yang ditekankan tanpa riba dalam artian saya belinya cashnya sekian, saya apa, pake Dp sekian sisanya itu yang saya angsur dan gak ada penambahan lagi itu intinya di perjanjian itu mbak, iya yang memebdakan di perjanjian kan pointnya istilahnya saya garis besarnya ya itu kalau semuanya sama, sama seperti ikatan jual beli”

Peneliti :”Ketika Bapak/Ibu mengalami kendala dalam pembayaran apakah ada jaminan dari pihak perusahaan?

Informan ID :”Untuk menjamin karena saya telat, ya omongan yang dipegang, omongan yang dipegang, itu west bagusnya, Ya kapan bisanya (tertawa) kalau misal bisanya tanggal 10, ya tanggal 10, saya belum ada pak, yasudah.. ditunggu gitu, ya cuman sebaik sangka, pak lukman sebaik sangka sama saya saja, ya saya juga berusaha untuk tetap ya istilahnya gak mengecewakan kan sudah dikasih kelonggaran waktu kan seperti itu. (suami Bu Dini) Gini mbak, kembali ke itu tadi kan, disini kan rata-rata perumahan, disini lebih menghubungkan muslim itu gimana, disini terlambat ya ada dalam artian mungkin apa, ya kita sendiri sebenarnya tau diri misal ada keterlambatan ee.. misalnya janji itu harus di tepati enggak se beban kayak bank mbak gitu, kalau bank kan belum pokoknya, kita juga mikir bayar bunganya

kalau ini ya setiap bulan 2 juta ya saya mikir 2juta itu, misalka gak sampe 2juta, misal 1juta, nanti sisanya kapan, misalnya ya kalau bahasa umumnya kekeluargaan dan beda dengan yang apa ya, makanya yang tinggak disini bedalah, (bedanya gimana pak) bedalah mbak, memang kalau berurusan dengan bank memang beda suasananya sebenarnyamemang intinya syetannya bank itu kan, bunga, beneran (nggeh pak) padahal saya juga kerjanya riba ya tapi kan apa ee.. intinya disini tu secara religi diajukan tenang ya namanya tempat tinggal ya, beda tempat tinggalnya maksudnya perumahan sama perumahan cuman ini kan secara kita belajar itu, secara islam yang sebenarnya gimana itu karena rumah ini ya bener rumahku adalah surgaku itu, kalau rumahku adalah surgaku kalau lewat KPR itu bohong ya meskipun saya bekerja di perumahan karena kalau telat bayar kan di denda, memangnya surgaku kan ndak juga kan, karena masih milik bank, biasanya kalau ikatana dengan bank apa, ya kan sebenarnya kayak apa kan sewa, apa beli dulu ya begitu lunas baru menjadi hak milik sama jadi di kita juga sama jaminan pokok yang membedakan ya itu tadi ya bunganya itu”

Peneliti :”Kira-kira kapan sertifikat diserahkan oleh pihak lukasya?”

Informan ID :”Iyalah, pasti itu, jaminana saya itu (lantas ketawa) iya pasti itu, west lunas baru dikasih, kalau belum lunas ya ndak tapi ini sudah harga tanah sudah naik mbak, itu yang dipaving karena waktu itu naik 5juta berapa pak lukman bilang sini jadi 1 kavling nya itu yang seukurannya ini nih jadi 75juta”

Peneliti :”Apakah ada tambahan biaya dalam proses pembuatan sertifikat hak milik?”

Informan ID :”Biasanya biaya itu includ, ee.. includ istilahnya IMBnya soalnya saya ini kan ke apa, ini kan borongan lah, borongan yah, dalam artian mengenai surat-suratnya tu sampei listrik ini terpasang, beda dengan kalau saya beli tanah, nah sebelah ini

beli tanah rumahnya bangun sendiri itu jadi IMB nya yang sendiri, ya itu anu sendiri, kebetulan saya juga kerja di KPR, cuman saya itu KPR BTN ya kan, KPRnya BTN itu perumahan rengganis jadi kenapa saya ambil disini bedalah ya, memang kalau KPR 800ratus nilainya seperti kayak sepeda motor, nah ini memang berat 2 tahun, cuman ee.. jangkanya pendek harganya besar itu aja perbedaannya ya dalam artian kalau bahasanya itu ee.. hal itu kan menurut keyakinan masing-masing ya, sama lah istilahnya tapi kan ada yang, ya yang penting ada, intinya gini mbak, kalau untuk yang syariah ini kebanyakan itu menengah mbak, yang ngambil itu menengah, menengah bawah itu jarang tapi menengah, menengah ke atas, ya yang menengah ke atas itu hanya investasi, kalau yang menengah saya ini ya memang untuk rumah tinggal, istilahnya saya punya uang, saya punya uang sekian bisa nggak saya dapat kan gitu, bisa aja saya KPR, KPR kan Dp murah, 1 juta dibawah 1juta lah, ini saya Dp 40, soalnya sisanya itu yang saya cicil kalau di KPR kan murah kan, KPR itu gampang cuman kan berbunga jadi kalau saya nilainya 100juta, kalau 100juta berapa kali, itu mungkin, mungkin mbaknya bisa menganalisa dari segi perbankan lah ya, iya ini aja, SHM itu biasanya ini ya kan ini kan SHJB dulu kan SHJB hak guna bangunan itu pertama kan AJB terus SHJB kan ke notaris kan nah itu nanti nambah lagi ke SHM itu nanti karena rumah saya bangunnya nyicil ya nanti prosesnya nanti setelah lunas, itu SHM nya, saya nambah itu nambah biaya”

Peneliti :”Menurut Bapak Ibu apa kelebihan dan kekurangan terkait dengan penerapan akad di lukasya?

Informan ID :”Kebetulan ini rumah pertama, jadi rumah ini ni, ini masih kosong semua saya, ini rumah pertama, pertama kali dibangun sama pak lukman jujur iya kalau kekurangan saya komplain ke pak lukman ini gak sekali dua kali banyak, ya mungkin pak

lukman baru ngawali dan dia di handle sendiri ya ada orang yang anu apa ini nya, dari proyeknya mungkin juga ya ini, bangunannya gak sesuai speknya dalam artian ya mungkin yang di list tapi kenyataannya disana masih ada yang ngerembes-ngerembes, misalnya gitu tapi kan bukan semata-mata kesalahan pak lukman ada orang ketiga dalam hal ini ya mungkin di proyeknya yang seperti itu kalau dari pak lukman sendiri insyaAllah gak ada cuman mungkin salah, salah salah sama si proyeknya ini atau mandornya atau mungkin mandornya nakal mungkin bahannya yang dikurangi saya kurang tau, tapi yang jelas ini baru setahun sudah ada retak terus kalau musim hujan ini itu temboknya itu musim hujan yang kemarin wah.. kelihatan itu tembok itu nahh... seperti itu,berapa kali uh banyak, yang kamar mandi baknya ngerembes lembab kamar sini belakang lembab, lembab lembab lembab west gitu jadi kalau segitu tapi itu aku sih memandangnya ya berarti pak lukman belum sukses dalam pilih si pemborong ini, pemborongnya gak bener, maksudnya bukan pemborong yang bagus bukan yang nomer 1 padahal harganya dia seharusnya harga yang kualitas nomer 1 *ya itu ae mbak*, kalau kekurangannya dari pak lukman aku rasa ndak deh, kalau kelebihan, eh kekurangannya mungkin karena dia independen ee.. dananya muter fasilitasnya yang seharusnya sudah ada kayak taman, segala macem atau tulisan belum terealisasi kebetulan ya mungkin harap dimaklumi, kalau aku sih memaklumi (tetawa) namanya juga pengelola independent, uangnya uangnya dia sendiri ya itu yang disana belum ada pavingnya disini masih mending, aku masuk sini bangun ini aku minta pak di paving ya pak, ini lumayan ini, Kelebihannya apa ya, kelebihanannya ya mungkin cuman dari sistem nya aja mbak, maksudnya sistem syariahnya, itu yang lebih menguntungkan ke konsumennya karena kan gak ada, kalau rumah kan, kalau

terlambat pastinya kalau bank kan kena sita, nah itu gak ada, gak ada pinalti, gak ada denda, terus terlambat, saya juga pernah membayar telat itu ya pernah, Cuma beberapa kali, iya beberapa kali, cuma mungkin ya sesuai dengan ininya gak ada denda gak ada ini ya memang gak ada, gitu, yaitu kelebihan dari sistemnya itu mbak, Sebulan gak sampe, 2 minggu, Ibur itu, oh sebulan mbak. 1 bulan setengah, 1 bulan setengah itu, iya mungkin ngejar 1 bulan setengahnya itu makanya kondisinya kayak gini sebulan setengah itu pun kepotong sama Ibur lebaran seminggu jadi sekitar sebulan seminggu itu lah .. Sebenarnya desainnya itu dari saya cuma ternyata begitu jadi sudah bentuk saya gak srek, akhirnya, awalnya ruang tamu itu di depan, dikamar itu diruang tamu, udah di design sama pak lukman ternyata kamarnya cuma segini, kamar segini sprinbad saya gak masuk, sprinbad saya ndak masuk, lemari saya ndak masuk akhirnya terus sama pak lukman di dodol.. nah itu, pokoknya gak sesuai tapi yasudahlah udah jadi mau apalagi besok ada yang dirubah lagi..

Hari/Tanggal : Minggu, 29 Juli 2018

Tempat : Kediaman Ibu Lasmoni

1. Identifikasi Informan

Nama : Ibu Lasmoni

Jenis Kelamin : Perempuan

Konsumen : Pembelian Tanah

2. Hasil wawancara

Peneliti : "Apa alasan Bapak/Ibu membeli kavling di lukasya dan apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik membeli kavling di lukasya?"

Informan IL : "iya, sebetulnya Ibu ini gak punya uang ini mbak, terus kebetulan ini ada orang depan ini dulu tanahnya Ibu ini disuruh hutang nyicil (Oh berarti Ibu ini secara angsuran ..?) Iya, angsur.. kalau Ibu itu dulu, Ibu pun, tertarikpun Ibu gak punya rumah karena Ibu kan dulu ngontrak juga ndek sana, ndek kreongan kebetulan sama orangnya ndak boleh perpanjang jadi kebetulan ini ada anak saya itu lihat-lihat ndek kan zaman sekarang mbak ya, zaman now ya (tertawa) itu terus ada orang menawarkan anu tanpa, pokoknya ada uang muka, bisa menyicil, ini orangnya kebetulan di depan ini, kebetulan Ibu terus nyicil sebelumnya memang Ibu itu berapa tahun mbak sudah lama Ibu tuh nyelengin kepingin barangkali Ibu bisa beli rumah itu pokoknya udah itu ada yang menawarkan tanpa bunga biar Ibu telat bayarnya gak terdenda akhirnya Ibu tertarik terus Ibu lunas, lunas, habis lunas, karena belum waktunya lunas, Ibu tuh dipotong juga harganya..(Oh ada diskon nggih bu?) Iya diskon mungkin karena lihat keadaan Ibu ya (tertawa) akhirnya Ibu nyicil lagi rumahnya, dia bilang kalau Ibu gapapa udah buk nyicil Ibu punya uang berapa sebenarnya ini 40 uang mukanya

tapi Ibunya punya 15juta Bapak itu mau ya apa masa saya punya segini, ndak papa Ibu, pelan-pelan Ibu nyicil yaitu tertariknya disitu karena saya kalau memang kan ada uang muka segini kalau memang betul perumahan itu ya mbak ya lain perumahan Ibu gak berani mbak pernah kalau Ibu ndak nyicil, nyicilnya telat Ibu kedenda, *nggehl*, gak berani karena saya kan itu mbak jualan tiap hari itu keliling nah sebenarnya sih mbak orang keliling ya (tertawa) itu terus saya tertarik disitu"

Peneliti : "Berapa harga kavling di lukasya yang Bapak/Ibu beli?"

Informan IL : "Sebetulnya ini harganya 45 akhirnya Ibu terus anaknya itu bantu sebetulnya habis nyicil 15juta itu mbak dikasih waktu 2tahun, akhirnya Ibu 1 tahun lunas jadi dikasih potongan.. (1tahun lunas itu berapa angsurannya?) Kalau gak salah 3juta mungkin, (Perbulannya 3juta..?) Kalau gak salah, 3juta tiap bulan karena Ibu gak sampe 2tahun jadi Ibu di diskon, di diskon 4,5juta kalau gak salah, *wong anu iki mbiyen mbak rekene 55* terus aku *lek gak salah kon* bayar 20 juta *be e Ibuk e iki, lek* gak salah terus habis itu gak sampe 2 bulan 2 tahun saya itu lunas terus dikasih potongan sama pa lukman itu, (kalau yang rumah tadi berapa cicilannya) ee.. orangnya ee.. itu mbak 80 suruh bayar uang muka 40 tapi Ibu uang mukanya nyicil bayar 40 gitu gak punya uang segitu Ibu, punya berapa, gitu tak kasih terus 40 dibangun ya suruh bayar 2 tahun gitu 40 itu disuruh bayar 2 tahun terus ketambahan apa jadinya hampir 100 itu biaya belakang terus 100 tapi kalau Ibu punya rejeki ya gak usah sampe 2 tahun tak bayarin kadang di cicil 9.000, 10.000 gitu itu (kalau pas tadi ada tambahan itu bu, itu ada komunikasi dulu ?) iya, Ibu yang minta terus dia bilang seaharsnya segini terus sama saya dia, apa katanya bu las gitu, iya pak sudah"

Peneliti : "Membayarnya secara tunai atau kredit?"

Informan IL : Iya nyicil

Peneliti :”Sejauh mana Bapak/Ibu mengetahui terkait dengan asas syariah yang diterapkan oleh lukasya dari segi pembiayaannya yang katanya tanpa bank, tanpa sita, tanpa denda, dll?

Informan IL :”Ibu kan mau ngambil perumahan mana-mana kan ibu takutnya telat, kalau pas telat ibu itu pasti di apa ya, ditagih, di denda, ibu takut, itu ibu memang gak siap, kebetulan ayahnya ini bilang kalau itau gaka ada dendapun itu kalau punya misale telat 1 hari, 2 hari gapapa, sudah ambil itu aja, kalau pak lukman ya bilang kalau gak ada denda”

Peneliti :”Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi untuk membeli kavling di lukasya?

Informan IL :”Ya cuman KTP ya buat itu ke notaris sama foto KK, iya tu buat ke notaris itu, Iya Bapak inipun sudah memenuhi syarat, saya gak tau sudah.. Bapak lukman pun maunya begitu Bapak lukman, saya udah gak ribet disuruh kesana kesini karena Ibu gini mbak ya itu tadi Ibu ribet, ribet golek nduek gey mangann terus gak iso numpak sepeda kan Ibu harus ngejak uwong kan Ibu bayar kan mbak, gak bayarono kan buat ongkos bensin, pas Ibu ate ayok aku ntar no bensinnya oleh ndi kan iyo mbak, Ibu harus mikir sendiri, tadi kan Ibu maunya gitu mbak, pak lukman itu yasudah buk jadi ndak soale gak telpon dia keluar kota dia bilang, biar Ibu saya masih ke luar kota west kapan-kapan gitu”

Peneliti :”Bagaimana prosedur ketika Bapak/Ibu membeli kavling di lukasya?

Informan IL :”ya pertama ini mbak beli tanah kalau sudah bangun ndak, nggak ya cuman saya bilang yaapa mas sebetulnya saya mau bangun tapi ibu gak punya uang, kalau buat nyicil uang muka segini yaapa oiya sudah bu gapapa, yasudah ndak dimintai lagi, pak lukman bilang ibu ini nanti kalau saya yang bangun beres, saya yang ngurusi semuanya sudah, surat gitu, kasarane ibu gak ribet gitu mbak, pak lukman itu sudah ngasih keterangan ini bu

kalau ibu gini uang mukanya segini nyicilnya segini tiap bulan sampe segini, kalau bangun, saya yang bangun uang mukanya misal 80 nanti uang mukanya 40 sisae ya 2 tahun gitu,”

Peneliti :” lukasya ini menurut Ibu kelebihan dan kekurangan gitu..?”

Informan IL :”Iya kan saya lihat dulu terus sama orangnya kan di ajak juga, karena semua ini sudah laku ini mbak tinggal ini tok, nomer 8, ini nomer 9. Nomer 10 sudah laku, ini sebetulnya sudah dibeli orang gitu, sudah laku semua akhirnya Ibu diajak karena saya dulu ye ditawari jauh sekali mbak, jauh ndek mana gitu ya dikasih hutang juga sama temennya anak saya itu suruh hutang, kok jauh sekali gitu, saya kurang srek gitu mbak e, ndek sana mbak hampir ndek dekete lapangan terbang sana lo mbak”

Peneliti :”Apakah pihak perusahaan menjelaskan terkait akad yang digunakan dalam transaksi jual beli kavling dilukasya?”

Informan IL :” Cuman aku tanya, mas ini yaapa, gini bu ini harganya 55, uang muka ibu bayar 2 juta selama 2 tahun itu (itu yang pembelian tanah atau rumah nggih), tanah, tanah dulu karena ibu ya sibuk sudah lunas tanahnya mau bangun sendiri nggak ada yang ngatasi, bapak lukman juga yang bangun, tanahnya ya saya disuruh lihat dulu ibu tak antar, pak lukman ya ngantar ibu lokasinya ini, ini tempat air,tempat buang air nanti ini jalannya, ya ngasih tau harganya begini berhubung ibu belum waktunya lunas, belum sampe dua tahun lunas jadi ya itu tadi ibu dikasih peringanan (diskon) soalnya ibu gak sampe bulan ini, ibu dikasih diskon kalau gak salah 4500.000”

Peneliti :”Menurut Bapak/Ibu, bagaimana penerapan akad tersebut?”

Informan IL :”ini ibu kalau nyicilnya tanggal berapa terus ibu ngasih tanggal, tanggal 15 gitu, terus ini ibu bisanya bayarnya tanggal berapa ya tanggal 15, tanggal 15 itu kurang kayaknya, kok kurang tanggal 10 ibu sudah telfon, nanti kalau belum waktu bayar ibu

punya ya ibu telfon pak lukman ya aku maunya ya itu mbak gak ada denda”

Peneliti :” Ketika Bapak/Ibu mengalami kendala dalam pembayaran apakah ada jaminan dari pihak perusahaan?

Informan IL :”Nggak punya, gak bilang dia, ya pokoknya gak bilang apa-apa dia mbak, Ya gitu mbak, misale kurang 5 kok saya mungkin kurang 5hari uang saya kok gak cukup itu ye saya telpon mbak kurang 5hari itu tu tanggal 20 sudah tak telpon kalau saya belum punya gitu, nanti sebelumnya tanggal 15 kalau Ibu punya ya Ibu telpon dateng”

Peneliti :” Kira-kira kapan sertifikat diserahkan oleh pihak lukasya?

Informan :”oh, surat sertifikat belum jadi, iya belum jadi semuanya, iya memang kata pegawainya saya memang agak lama ini bu gitu, katanya gini pegawainya tu, kan ibu sudah kesana, sudah ke notaris, dia bilang bu ini agak lama ya, kurang lebih 1 tahun, kalausurat-surat apa dikasih”

Peneliti :”Apakah ada tambahan biaya dalam proses pembuatan sertifikat hak milik?

Informan IL :”gak ada, ya pak lukman segitu, ya gapapa west”

Peneliti :” Menurut Bapak Ibu apa kelebihan dan kekurangan terkait dengan penerapan akad di lukasya?

Informan IL :” Karena kan sebelumnya sudah dikasih tau, sebelumnya sudah dikasih tau sudah, itu Ibu sudah pasrah karena Ibu gak ada yang ngawasin kan, Ibu kerja gak bisa naik sepeda anak-anak jauh semua jadi ya west Ibu pasrah gitu aja sudah kan iya mbak daripada Ibu ribet yang ngatasi pusing juga kan mbak, Ibu pasrah, Ibu pun dia bilang yaapa gini-gini, segini buk segini buk, potongannya yasudah, karena Ibu kan gak bisa naik sepeda mbak, gak bisa jenguk pun Ibu lo sampe hampir selesai masih 2 kali mungkin kesini Ibu gak ada yang nganter anaknya jauh.

Lampiran 3. Perjanjian Akad Isthisna'

PT. LUKASYA LAND PROPERTY

Jl. Danau Toba No.19 Tegal Gede Sumpersari Jember



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

AKAD ISTISHNA' RUMAH

ANTARA PT. LUKASYA LAND PROPERTY DAN KONSUMEN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama :

Alamat :

No. KTP :

Dalam hal ini bertindak selaku dan atas nama pribadi selanjutnya disebut sebagai Pembeli.

Nama : LUKMAN ANDRIANSYAH

Alamat : Jl. Semeru XII No.P14 Sumpersari Jember

No. KTP : 20711128058190004

Dalam hal ini bertindak selaku dan atas PT. Lukasya Land Property selanjutnya disebut sebagai Penjual.

Pada hari ini, tanggal bulan, tahun 20....., Pembeli membeli dari Penjual barang berupa RUMAH secara jual beli *Istishnâ'* dengan ketentuan dan syarat-syarat yang termaktub dalam pasal-pasal di bawah ini.

Pada hari ini, tanggal bulan, tahun 20....., Penjual menjual kepada pembeli barang berupa RUMAH secara jual beli *Istishnâ'* dengan ketentuan dan syarat-syarat yang termaktub dalam pasal-pasal di bawah ini.

Pasal 1

Ketentuan Umum

1. Jual beli *Istishnâ'* ini dijalankan: mengikuti hukum-hukum syariah Islam.
2. Ketentuan pokok hukum syara' tentang *Istishnâ'* yang termaktub pada bagian awal dokumen ini merupakan satu kesatuan dan bagian tak terpisahkan dari dokumen ini dan dimaksudkan untuk dijadikan rujukan.

PT. LUKASYA LAND PROPERTY

Jl. Danau Toba No.19 Tegol Gede Sumpersari Jember



Pasal 2
Tentang RUMAH

1. Pembeli dan Penjual telah sepaham bahwa RUMAH termasuk barang *shinâ'ah* (manufaktur).
2. Pembeli dan Penjual telah menyepakati RUMAH memiliki spesifikasi yang secara rinci tercantum dalam *addendum* sebagai satu kesatuan dari dokumen akad *Istishnâ'ini*.

Pasal 3
Harga dan Total Kewajiban Finansial

Pembeli dan Penjual telah menyepakati harga *Istishnâ'* atas RUMAH adalah Rp.....,- (..... rupiah).

Pasal 4
Cara Pembayaran

1. Pembeli dan Penjual telah menyepakati bahwa harga RUMAH yang disebutkan pada pasal 3 akan dibayarkan oleh Pembeli kepada Penjual dengan cara pembayaran sebagai berikut:
 - a. Membayar uang muka sebesar 30% yaitu Rp,- (.....Rupiah), dengan diawali membayar tanda jadi sebesar Rp 5.000.000,- (lima juta rupiah).
 - b. Sisa uang muka yaitu sebesar Rp,- (.....Rupiah) dibayarkan dengan cara angsuran selama 6 (enam) kali dalam kurun waktu 6 (enam) bulan terhitung mulai bulan, tahun 20..... setiap tanggal 5 (lima).
 - c. Pembayaran harga dilakukan secara kredit dengan angsuran selama jangka waktu 120 (Seratus Dua Puluh) bulan.
 - d. Besarnya angsuran setiap bulan adalah harga kredit dikurangi uang muka, dibagi jumlah bulan, yaitu sebesar Rp,- (.....rupiah) per bulan.
 - e. Pembayaran angsuran tiap bulan dilakukan tidak melebihi tanggal 5 (lima) setiap bulannya.
 - f. Pembayaran angsuran tiap bulannya bisa dilakukan secara tunai atau melalui transfer ke rekening Perusahaan PT. Lukasya Land Property Bank BNI Syariah Cabang Jember, nomer 550952112.

PT. LUKASYA LAND PROPERTY

Jl. Danau Toba No.19 Tegol Gede Sumpersari Jember



- g. Jika pembayaran dilakukan melalui transfer, pihak Pembeli harus memberitahukan kepada Penjual berikut bukti transfernya ke email : lukasya.land@gmail.com *ke WA*
- h. Setelah pembayaran diterima, pihak Penjual harus memberikan kwitansi pembayaran angsuran kepada Pembeli berikut total angsuran yang sudah dibayarkan dan sisa kewajiban yang harus dibayarkan. Bukti kwitansi bisa dikirim ke alamat email ke :

pembeli / WA

Pasal 5

Keterlambatan Pembayaran

1. Keterlambatan pembayaran angsuran tidak dikenakan denda.
2. Dalam hal terjadi keterlambatan pembayaran (angsuran) oleh Pembeli dari tanggal jatuh tempo (tiap bulannya), Pembeli berkewajiban menyampaikannya kepada Penjual berikut alasan keterlambatan itu. Serta akan mendapatkan Surat Peringatan Satu (SP1) di bulan pertama.
3. Pada bulan kedua, jika pembeli juga tetap tidak bisa membayar sampai jatuh tempo, dan Penjual tidak bisa menerima keterlambatan berikut alasannya, maka pembeli akan menerima Surat Peringatan Kedua (SP2).
4. Pada bulan ketiga, jika pembeli juga tetap tidak bisa membayar sampai jatuh tempo, dan Penjual tidak bisa menerima keterlambatan berikut alasannya, maka pembeli akan menerima Surat Peringatan Ketiga (SP3).
5. Saat Pembeli sudah menerima SP3, maka Penjual berhak menuntut eksekusi agunan.
6. Bagi yang tidak memiliki agunan, tetapi Penjamin. Maka Penjamin diminta untuk bertanggung jawab untuk bisa menyelesaikan tanggungan dari Pembeli sebagai yang dijamin.
7. Bagi yang tidak memiliki agunan dan penjamin, tetapi titipan. Maka Pembeli diberi waktu 1 (satu) bulan lagi untuk menjual kembali RUMAH yang dibeli kepada orang lain.
8. Jika selama 1 (satu) bulan belum bisa menjual maka akad Istishna' ini dianggap batal, dan Penjual akan mengembalikan semua dana yang telah disetorkan setelah dikurangi segala biaya dan kerugian yang telah dikeluarkan oleh Penjual.
9. Pengembalian dana dari Penjual ke Pembeli dilakukan setelah unit terjual lagi oleh konsumen lain atau cash flow dari Penjual aman dan cukup untuk pengembaliannya.

PT. LUKASYA LAND PROPERTY

Jl. Danau Toba No.19 Tegal Gede Sumpersari Jember



10. Pembeli dan Penjual telah menyepakati dalam setiap permasalahan maka penyelesaiannya akan dilakukan dengan rasa kekeluargaan dan sesuai ketentuan hukum syara'.

Pasal 6

Agunan

1. Dalam transaksi jual beli *Istishnâ'* secara kredit atas RUMAH ini, Pembeli dan Penjual telah menyepakati adanya agunan lain berupa harta dalam bentuk dengan bukti kepemilikan berupa atas nama
2. Pembeli menyerahkan bukti kepemilikan agunan yang disebutkan pada pasal 6.1 kepada Penjual setelah dilakukan serah terima RUMAH dari Penjual ke Pembeli.
3. Penjual berkewajiban menjaga agunan yang telah diserahkan tersebut sebaik-baiknya.
4. Dalam hal dilakukan eksekusi agunan, pelaksanaannya dilakukan sesuai ketentuan syariah. Agunan tersebut akan dijual secara wajar mengikuti pasar dalam transaksi yang memberikan manfaat paling besar kepada debitur (Pembeli). Hasil penjualan tersebut digunakan untuk membayar utang yang menjadi kewajiban pembeli (debitur). Dalam hal terdapat kelebihan dari hasil penjualan agunan setelah pembayaran utang, kelebihan tersebut dikembalikan kepada Pembeli (debitur). Dalam hal terjadi ketidakcukupan hasil penjualan agunan untuk pembayaran utang, kekurangan tersebut tetap menjadi tanggungan Pembeli (debitur).

Pasal 7

Penyerahan RUMAH dan Hak Khiyar

1. Penerima pesanan sebagai penjual (*ash-shâni'*) wajib menyerahkan RUKO kepada Pemesan sebagai pembeli (*al-mustashni'*) sesuai spesifikasi yang tercantum dalam *addendum*, selambat-lambatnya 12 (dua belas) bulan setelah pelunasan uang muka.
2. Pada saat penyerahan RUMAH, Pembeli memiliki hak khiyar ru'yah dengan ketentuan:
 - a. Jika RUMAH telah sesuai dengan spesifikasi yang tercantum dalam *addendum*, Pembeli tidak boleh menolaknya.
 - b. Jika RUMAH tidak memenuhi spesifikasi yang tercantum dalam *addendum*, maka Pembeli bisa memilih satu diantara opsi berikut:

Rumah
↓
6 bulan

PT. LUKASYA LAND PROPERTY

Jl. Danau Toba No.19 Tegal Gede Sumbersari Jember



1. Menolak barang tersebut dan meminta penjual untuk menyerahkan barang sesuai spesifikasi yang disepakati, dan memberikan tambahan tempo kepada penjual. Dalam hal ini, Pembeli tidak boleh menerima barang dan meminta kompensasi finansial, sebab jika begitu artinya telah terjadi dua jual beli dalam satu jual beli yang diharamkan oleh syara'.
2. Menolak barang tersebut dan meminta kembali harga yang sudah dibayarkan, dan dengan itu akad *istishnâ'* tersebut batal.
3. Setelah pasal 7.2.b.2 tersebut, dimungkinkan untuk dilakukan jual beli yang baru atas barang tersebut, namun tidak ada hubungannya dengan akad *istishnâ'* yang sudah dibatalkan.

Pasal 8

Pembatalan Akad dan Ganti Rugi

1. Setelan akad ini disepakati, kedua pihak baik Pembeli maupun Penjual tidak boleh membatalkan akad, baik barang belum dibuat atau sedang dibuat, kecuali atas persetujuan pihak lain.
2. Jika terjadi dharar yakni kerugian finansial pada salah satu pihak maka pihak yang dirugikan boleh menuntut ganti rugi.
3. Besarnya kerugian dan ganti rugi ditetapkan melalui kesepakatan diantara Pembeli dan Penjual.
4. Dalam hal tidak tercapai kesepakatan besarnya kerugian dan ganti rugi, maka penentuan kerugian dan ganti rugi tersebut dipercayakan kepada pihak ketiga yang disepakati oleh Pembeli dan Penjual.

Pasal 9

Penyelesaian Perselisihan

1. Dalam hal terjadi perselisihan selama pelaksanaan akad jual beli *Istishnâ'* ini hingga selesai seluruh kewajiban kedua pihak baik Pembeli dan Penjual, maka kedua pihak telah menyetujui untuk menyelesaikan perselisihan itu secara kekeluargaan melalui musyawarah dan mufakat dengan tetap mengacu kepada ketentuan hukum syara'.
2. Dalam hal tidak tercapai mufakat dan penyelesaian, kedua pihak menyetujui untuk menunjuk pihak ketiga yang disepakati bersama untuk menjadi hakim.

PT. LUKASYA LAND PROPERTY

Jl. Danau Toba No.19 Tegal Gede Sumpersari Jember



Pasal 10

Lain-Lain

1. Akad ini dibuat oleh Pembeli dan Penjual dalam keadaan sadar tanpa tekanan pihak manapun.
2. Dokumen ini dibuat dalam dua rangkap yang memiliki kekuatan hukum yang sama. Masing-masing salinan dipegang oleh Pembeli dan Penjual.
3. Catatan lain-lain :

.....
.....
.....

Jember, 20.....

Pihak Yang Berakad

.....
Pembeli (*Al-Mustashni'*)

LUKMAN ANDRIANSYAH
Penjual (*Ash-Shâni'*)

Saksi - saksi

Saksi Pembeli

Saksi Penjual

.....
.....

PT. LUKASYA LAND PROPERTY

Jl. Danau Toba No.19 Tegal Gede Sumpersari Jember



ADDENDUM

1. *Al-Mustashna' fhi* atau *al-mashnû'* yang dalam akad disebut BARANG adalah berupa RUMAH yang berlokasi di Perumahan WalisongoLand Blok Jalan Raya Rambipuji Mangli Jember.

2. Spesifikasi BARANG adalah sebagai berikut:

- Luas Bangunan : 58 m2
- Pondasi Lajur : Pasangan Batu Belah
- Struktur : Beton Bertulang
- Lantai : Keramik Asia Tile (sekualitas) uk. 40x40cm
- Dinding : Batu Bata di Plester dan Aci
- Cat Tembok Ext. : Mowilex Exterior
- Cat Tembok Int. : Catylac Interior
- Pintu Utama : WPC (sekualitas)
- Pintu lain : Multiplex
- Kusen Pintu dan Jendela : Aluminium
- Kamar Mandi
 - Pintu : Pintu PVC merk Platinum
 - Lantai : Keramik 20 x 20 Asia Tile (sekualitas)
 - Dinding : Keramik 20 x 25 Asia Tile (sekualitas)
 - Kloset : Duduk American Standard (sekualitas)
 - Rangka Atap : Baja Ringan
 - Penutup Atap : Genteng Beton Flat
 - Rangka Plafond : Hollow Galvalum
 - Penutup Plafond : Gypsumboard

3. Bukti kepemilikan RUMAH yang akan diterima pembeli adalah dalam bentuk Sertifikat Hak Milik (SHM) yang akan diserahkan oleh penjual ke pembeli setelah pelunasan cicilan RUMAH. Selama proses pembayaran cicilan belum selesai/lunas, maka Sertifikat Hak Milik tersebut disimpan oleh Developer atau pihak ke-3 dalam hal ini Notaris yang telah ditunjuk hingga pelunasan.

Ban → Dep bank

Lampiran 4. Perjanjian Akad Jual Beli Kavling

KANTOR : JL. DANAU TOBA NO.19 TEGAL GEDE SUMBERSARI JEMBER I TELP. 081277440706

SURAT PERJANJIAN PEMBELIAN KAVLING (SPPK)
No. / SPK/ / 20.....

❖ Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama :
Alamat Rumah : HP / Telp. :
NIK / KTP :
Pekerjaan : Email :

❖ Dengan ini menyatakan setuju **"MEMBELI"** tanah kavling yang detailnya sebagai berikut:

Lokasi :
No Kavling :
Panjang :
Lebar :
Luas Tanah :
Harga Total :
Uang DP :

❖ Dengan cara membayar **"TUNAI / KREDIT"** dengan perincian harga sebagai berikut :

Harga Tunai : Rp.....
Harga Kelebihan Tanah: Rp.....
Biaya Notaris : Rp
Sertifikat Hak Milik : Rp
Jumlah : **Rp.....**
Discount : Rp
Total : **Rp.....**

❖ Serta jadwal pembayaran sebagai berikut:

Uang DP : Rp..... dibayar pada tanggal Bulan Tahun
Sisanya : Rp.....
Diangsur : (.....) bulan
Setiap Tanggal : tiap bulan
Besarnya angsuran : Rp.....

Ketentuan dan Syarat-syarat dalam Perjanjian Pembelian Kavling, sebagai berikut:

1. Proses pindah kavling hanya dapat dilakukan satu kali saja, dengan catatan kavling belum ada yang booking.
2. Pembayaran Tanda jadi sebesar Rp.5.000.000,- sudah dimasukkan didalam pembayaran uang muka.
3. Harga yang tercantum adalah pembelian berupa tanah kavling siap bangun dan sudah termasuk biaya sertifikat hak milik (SHM), sedangkan biaya fasum untuk jalan dan selokan akan ditanggung bersama-sama seluruh warga.
4. Pembayaran Uang DP dan angsuran sisanya tiap bulannya dilakukan melalui transfer ke rekening :
Bank BNI nomor 0576535225
Bank BCA nomor 0244272921
atas nama "Ahmad Hadi"
5. Keterlambatan pembayaran
 - a. Keterlambatan angsuran tidak dikenakan denda.
 - b. Dalam hal terjadi keterlambatan pembayaran (angsuran) oleh Pembeli dari tanggal jatuh tempo (tiap bulannya), Pembeli berkewajiban menyampaikannya kepada Penjual berikut alasan keterlambatan itu.
 - c. Dalam hal terjadi perselisihan selama pelaksanaan akad jual beli ini hingga selesai seluruh kewajiban kedua pihak baik Pembeli dan Penjual, maka kedua pihak telah menyepakati untuk menyelesaikan perselisihan itu secara kekeluargaan melalui musyawarah dan mufakat dengan tetap mengacu kepada ketentuan hukum syara'.
6. Pembatalan Akad
 - a. Setelah akad ini disepakati, kedua pihak baik Pembeli maupun Penjual tidak boleh membatalkan akad, kecuali atas persetujuan pihak lain.
 - b. Uang Tanda Jadi yang telah dibayarkan menjadi milik penjual sebagai ganti rugi atas biaya yang telah dikeluarkan dalam kepengurusan.
 - c. Jika terjadi dharar yakni kerugian finansial pada salah satu pihak maka pihak yang dirugikan boleh menuntut ganti rugi.
 - d. Besarnya kerugian dan ganti rugi ditetapkan melalui kesepakatan diantara Pembeli dan Penjual.
 - e. Dalam hal tidak tercapai kesepakatan besarnya kerugian dan ganti rugi, maka penentuan kerugian dan ganti rugi tersebut dipercayakan kepada pihak ketiga yang disepakati oleh Pembeli dan Penjual.
7. Setiap pembayaran akan diberikan tanda terima (kwitansi) yang syah dari penjual
8. Pembeli / konsumen menyadari dan menyatakan setuju untuk membebaskan penjual dari segala tuntutan apapun apabila ada peraturan atau kebijaksanaan pemerintah atau Force Majure yang menyebabkan keterlambatan atau dibatalkannya akad jual beli, terkecuali keterlambatan yang disebabkan atas kesalahan penjual

KANTOR : JL. DANAU TOBA NO.19 TEGAL GEDE SUMBERSARI JEMBER | TELP. 081277440706

9. Pembeli / konsumen bersedia mematuhi / mengikuti segala peraturan dan persyaratan yang telah ditetapkan oleh penjual

10. Alamat, nomor telepon dan handphone yang tercantum diatas adalah benar, dan segala administrasi atau surat menggunakan alamat dan nomor telepon tersebut.

Catatan / Keterangan Khusus

.....
.....
.....

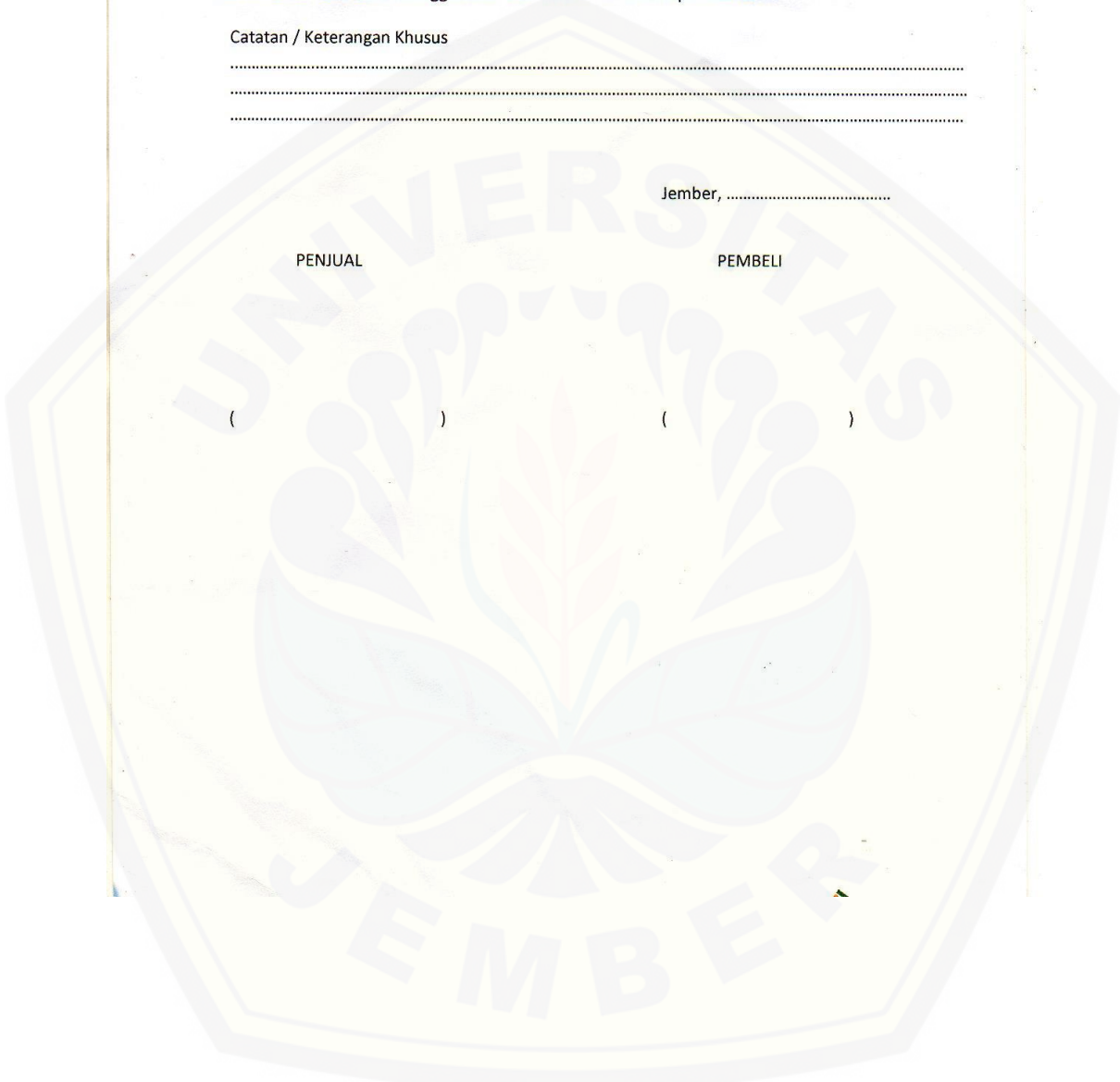
Jember,

PENJUAL

PEMBELI

()

()



Lampiran 5. Penetapan Harga dan Keuntungan

Contoh penetapan harga dan keuntungan Lukasya Land dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Penetapan harga dan keuntungan Lukasya Land lokasi Sanggar Mas, Jalan Rembangan Gang Sanggar Mas Baratan Patrang sebagai berikut :

Tabel 5.1 Penetapan Harga dan Keuntungan Lukasya Land

Luas Tanah		2,500	m2
Luas Fasum	35%	875	m2
Luas Komersil	65%	1,625	m2
Harga Tanah per m2		Rp 170,000	
Harga Tanah Total		Rp 425,000,000	
Nilai Tanah Komersil per m2		Rp 261,538	
Nilai Index		5.0	
Harga Jual Tanah Matang		Rp 850,000	
Luas Tanah per Kapling		80	m2
Luas (type) Bangunan			m2
Harga Borongan Kontraktor			per m2
Biaya Produksi Tanah		Rp 54,400,000	
Biaya Produksi Bangunan			
Harga Jual Rumah			
Total Unit Rumah		23	Unit
TOTAL OMSET		Rp 1,251,200,000	
Biaya Tanah		Rp 425,000,000	
Biaya Bangunan		Rp -	
Biaya Cadangan per m2 fasum		Rp 500,000	
Total Cadangan		Rp 437,500,000	
	1.00%	Rp 12,512,000	
ESTIMASI PROFIT		Rp 376,188,000	

Tabel 4.7 Penetapan Harga dan Keuntungan Lukasya Land

Luas Tanah		2,500	m2
Luas Fasum	35%	875	m2
Luas Komersil	65%	1,625	m2
<hr/>			
Harga Tanah per m2		Rp 170,000	
Harga Tanah Total		Rp 425,000,000	
Nilai Tanah Komersil per m2		Rp 261,538	
<hr/>			
Nilai Index		5.0	
Harga Jual Tanah Matang		Rp 850,000	
Luas Tanah per Kapling		80	m2
Luas (type) Bangunan			m2
Harga Borongan Kontraktor			per m2
Biaya Produksi Tanah		Rp 68,000,000	
Biaya Produksi Bangunan			
Harga Jual Rumah			
<hr/>			
Total Unit Rumah		23	Unit
TOTAL OMSET		Rp 1,251,200,000	
<hr/>			
Biaya Tanah		Rp 425,000,000	
Biaya Bangunan		Rp -	
Biaya Cadangan per m2 fasum		Rp 500,000	
Total Cadangan		Rp 437,500,000	
	1.00%	Rp 12,512,000	
<hr/>			
ESTIMASI PROFIT		Rp 376,188,000	

Keterangan:

Bagian berwarna hijau diisi sesuai kondisi yang ada

Penetapan harga dan keuntungan Lukasya Land lokasi Kedawung, Jalan Kasuari Gang VI Kedawung Cabang Patrang sebagai berikut :

Tabel 4.8 Penetapan Harga dan Keuntungan Lukasya Land

Luas Tanah		3,500	m2
Luas Fasum	35%	1,225	m2
Luas Komersil	65%	2,275	m2
Harga Tanah per m2		Rp 200,000	
Harga Tanah Total		Rp 700,000,000	
Nilai Tanah Komersil per m2		Rp 307,692	
Nilai Index		4.0	
Harga Jual Tanah Matang		Rp 850,000	
Luas Tanah per Kapling		77	m2
Luas (type) Bangunan			m2
Harga Borongan Kontraktor			per m2
Biaya Produksi Tanah		Rp 61,100,000	
Biaya Produksi Bangunan			
Harga Jual Rumah			
Total Unit Rumah		25	Unit
TOTAL OMSET		Rp 1,540,000,000	
Biaya Tanah		Rp 700,000,000	
Biaya Bangunan		Rp -	
Biaya Cadangan per m2 fasum		Rp 500,000	
Total Cadangan		Rp 612,500,000	
	1.00%	Rp 15,400,000	
ESTIMASI PROFIT		Rp 212,100,000	

Tabel 4.9 Penetapan Harga dan Keuntungan Lukasya Land

Luas Tanah		3,500	m2
Luas Fasum	35%	1,225	m2
Luas Komersil	65%	2,275	m2
Harga Tanah per m2		Rp 200,000	
Harga Tanah Total		Rp 700,000,000	
Nilai Tanah Komersil per m2		Rp 307,692	
Nilai Index		4.0	
Harga Jual Tanah Matang		Rp 800,000	
Luas Tanah per Kapling		72	m2
Luas (type) Bangunan			m2
Harga Borongan Kontraktor			per m2
Biaya Produksi Tanah		Rp 57,600,000	
Biaya Produksi Bangunan			
Harga Jual Rumah			
Total Unit Rumah		25	Unit
TOTAL OMSET		Rp 1,540,000,000	
Biaya Tanah		Rp 700,000,000	
Biaya Bangunan		Rp -	
Biaya Cadangan per m2 fasum		Rp 500,000	
Total Cadangan		Rp 612,500,000	
	1.00%	Rp 15,400,000	
ESTIMASI PROFIT		Rp 212,100,000	

Keterangan:

Bagian berwarna hijau diisi sesuai kondisi yang ada

Lampiran 6. Surat Ijin Penelitian



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Jl. Kalimantan 37 Jember, Telp (0331) 337818, 339385 Fax (0331) 337818
Email : penelitian.lp2m@unej.ac.id - pengabdian.lp2m@unej.ac.id

Nomor : 1586/UN25.3.1/LT/2018

2 Mei 2018

Perihal : Permohonan Ijin Melaksanakan Penelitian

Yth. **Pimpinan**

PT. Lukasya Land Property

Di

Jember

Memperhatikan surat dari Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Jember nomor 3470/UN25.1.4/LT/2018 tanggal 30 April 2018 perihal Ijin Penelitian,

Nama : Siti Halimah
NIM : 140810201050
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Jurusan : Manajemen
Alamat : Jl. Jawa No.37 Sumbersari-Jember
Judul Penelitian : "Kajian Akad dan Analisis Bisnis Pada Bidang Property Syari'ah : Studi Kasus Pada PT. Lukasya Land"
Lokasi Penelitian : PT. Lukasya Land Jember
Jl. Danau Toba No.19 Tegal Gede, Sumbersari-Jember
Lama Penelitian : 3 Bulan (8 Mei-30 Juli 2018) 2 bln.

maka kami mohon dengan hormat bantuan Saudara untuk memberikan ijin kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk melaksanakan kegiatan penelitian sesuai dengan judul tersebut diatas.

Demikian atas perhatian dan perkenannya disampaikan terima kasih.



Dr. Susanto, M.Pd.

NIP. 196306161988021001

Tembusan Yth

1. Dekan FEB Universitas Jember;
2. Mahasiswa ybs;
3. Arsip.



CERTIFICATE NO : QMS/173



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Jl. Kalimantan 37 Jember, Telp (0331) 337818, 339385 Fax (0331) 337818
Email : penelitian.lp2m@unej.ac.id - pengabdian.lp2m@unej.ac.id

Nomor : 1586/UN25.3.1/LT/2018

2 Mei 2018

Perihal : Permohonan Ijin Melaksanakan Penelitian

Yth. Pimpinan

PT. Lukasya Land Property

Di

Jember

Memperhatikan surat dari Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Jember nomor 3470/UN25.1.4/LT/2018 tanggal 30 April 2018 perihal Ijin Penelitian,

Nama : Siti Halimah
NIM : 140810201050
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Jurusan : Manajemen
Alamat : Jl. Jawa No.37 Sumbersari-Jember
Judul Penelitian : "Kajian Akad dan Analisis Bisnis Pada Bidang Property Syari'ah : Studi Kasus Pada PT. Lukasya Land"
Lokasi Penelitian : PT. Lukasya Land Jember
Jl. Danau Toba No.19 Tegal Gede, Sumbersari-Jember
Lama Penelitian : 2 Bulan (2 Agustus-30 Oktober 2018)

maka kami mohon dengan hormat bantuan Saudara untuk memberikan ijin kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk melaksanakan kegiatan penelitian sesuai dengan judul tersebut diatas.

Demikian atas perhatian dan perkenannya disampaikan terima kasih.

a.n. Ketua
Sekretaris II,

Dr. Susanto, M.Pd.
NIP. 196306161988021001

Tembusan Yth

1. Dekan FEB Universitas Jember;
2. Mahasiswa ybs; ✓
3. Arsip.



CERTIFICATE NO : QMS/173

Lampiran 7. Foto-Foto Penelitian

FOTO-FOTO PENELITIAN



Gambar 4.10 Foto saat wawancara dengan Pihak Perusahaan Bapak Lukman



Gambar 4.11 Foto dengan informan Bapak Imam



Gambar 4.12 Foto dengan informan Bapak Zuliyanto



Gambar 4.13 Foto dengan informan Ibu Lasmoni



Gambar 4.14 Foto dengan informan Bapak fajar



Gambar 4.15 Foto Lokasi proyek Jalan Rembangan Gang IV Sanggar Mas Baratan Patrang



Gambar 4.16 Foto pemasangan Poster Lukasya Land lokasi Gang IV Sanggar Mas Baratan Patrang



Gambar 4.17 Foto pembangunan rumah di lokasi Jalan Kasuari Gang IV kedawung Cabang Patrang



Gambar 4.18 Foto Tanah kavling lokasi Jalan Kasuari Gang IV edawung Cabang Patrang



Gambar 4.19 Foto pemasangan Poster Lukasya di lokasi sekitar daerah Jalan Kasuari Gang Kedawung Cabang Patrang



Gambar 4.20 Foto Tanah kavling lokasi Jalan Rasamala