

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Penelitian Relevan

Sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian, maka akan dicantumkan penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh peneliti lain yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis.

1. Penelitian dalam bentuk jurnal yang dilakukan oleh Bayu Ilham Cahyono, Darminto dan Nila Firdausi Nuzula mahasiswa Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang Tahun 2015 yang mengangkat judul “*Analisis Sistem dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (KPRS) Murabahah Untuk Mendukung Pengendalian Intern (Studi pada PT. BTN Syariah Cabang Jombang)*”. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang berupaya mendeskripsikan atau memberikan gambaran terhadap suatu fenomena maupun peristiwa yang terjadi. Analisa dilakukan terhadap aspek-aspek mulai dari tahap permohonan pembiayaan, tahap pencairan pembiayaan, dan tahap pengawasan pembayaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa masih terdapat beberapa kekurangan dalam pelaksanaan sistem dan prosedur KPR Syariah yang dijalankan PT. BTN Syariah Cabang Jombang terutama dalam aspek petugas yang kompeten.¹

Oleh karena itu, PT BTN Syariah Cabang Jombang masih perlu

¹Bayu Ilham Cahyono, Darminto dan Nila Firdausi Nuzula “Analisis Sistem dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (KPRS) Murabahah untuk Mendukung Pengendalian Intern (Studi pada PT. BTN Syariah Cabang Jombang)” *Administrasi Bisnis*25, no. 1 (2015).

mengadakan perbaikan dalam sistem dan prosedur yang diterapkan agar dapat mendukung pengendalian intern dengan baik.

2. Penelitian dalam bentuk skripsi yang dilakukan oleh Azka Amany mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta yang mengangkat tema “*Analisis Pengaruh Pembiayaan Pemilikan Rumah Sistikim Akad Murabahah, Pembiayaan Pemilikan Rumah Sistikim Akad Istishna’ dan Non Performing Financing terhadap Profitabilitas Bank Syariah (Studi Pada Bank Tabungan Negara Syariah Periode Maret 2008- Juni 2016)*”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian *purposive sampling* untuk pengambilan sampelnya. Sampel perusahaan yang digunakan adalah 34 data keuangan BTN Syariah periode Maret 2008 sampai Juni 2016. Metode analisis data yang digunakan menggunakan analisis regresi berganda dengan menggunakan bantuan program *Eviews 9.0*. hasil penelitian ini menunjukkan bahwa model penelitian ini layak digunakan karena telah memenuhi asumsi klasik. Berdasarkan uji koefisien determinasi, bahwa besarnya kemampuan prediksi dari ketiga variable independen terhadap profitabilitas sebesar 33,27%. Berdasarkan uji F menunjukkan bahwa model layak digunakan karena memiliki nilai signifikan yang kurang dari taraf nyata 5%. Berdasarkan uji t menunjukkan bahwa, pembiayaan pemilikan rumah berdasarkan sistim akad *Murabahah* berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, pembiayaan pemilikan rumah berdasarkan sistim akad *Istishna’* berpengaruh negatif dan tidak signifikan

terhadap profitabilitas dan *non performing financing* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas.²

3. Penelitian dalam bentuk skripsi yang dilakukan oleh Ratnaningrum mahasiswa Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta yang mengangkat tema “*Penerapan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah di Indonesia*”. Penelitian ini merupakan penelitian kepustakaan yaitu pencarian data-data yang berasal dari buku-buku serta artikel dengan menggunakan metode deskriptif analisis yaitu memaparkan seluruh data hasil penelitian, kemudian meninjau hasil tersebut dari sudut pandang hukum Islam, sehingga pendekatan yang dipakai adalah pendekatan normatif. Dengan kajian hukum Islam mencoba menggambarkan, menganalisis, dan menjawab masalah yang berkaitan dengan kredit pemilikan rumah (KPR) pada Bank Konvensional dan Bank Syariah. KPR pada perbankan Syariah saat ini telah menerapkan prinsip pembiayaan sesuai syariah di setiap transaksi kreditnya dengan memperhatikan akad, harga jual beli, persyaratan peminjaman (kredit), waktu pembayaran, cara pembayaran cicilan, dan memperhatikan prinsip kehati-hatian yaitu 5C (*prudential principle*). Dengan menggunakan konsep akad *Murabahah*, akad yang lazim digunakan oleh beberapa bank syariah selain akad *Ijarah Muntahia Bi Tamlik* (IMBT) dan *Ba’I Bithaman Ajil* (BBA), KPR Syariah mencoba membantu masyarakat menengah ke

²Azka Amany, “Analisis Pengaruh Pembiayaan Pemilikan Rumah Sistem Akad Murabahah, Pembiayaan Pemilikan Rumah Sistem Akad Istishna dan Non Performing Financing terhadap Profitabilitas Bank Syariah: Studi pada Bank Tabungan Negara Syariah Periode Maret 2008- Juni 2016” (Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2016).

bawah untuk memperoleh hunian yang layak melalui pembayaran kredit yang jangka waktunya semakin relatif panjang kepada para nasabah pada saat pembelian barang.³

Beberapa uraian penelitian sebelumnya yang relevan dengan penelitian ini, terdapat persamaan dan perbedaan. Persamaannya ialah sama-sama meneliti tentang pembiayaan perumahan, kemudian perbedaannya terletak pada tempat, waktu dan objek penelitian. Dimana peneliti sebelumnya lebih terfokus pada pembahasan sistem pembiayaan perumahan pada instansi lembaga keuangan syariah atau produk pembiayaan perbankan (Kredit Pemilikan Rumah Syariah). Sedangkan dalam penelitian ini, peneliti secara spesifik lebih memfokuskan penelitian pada sistem pembiayaan perumahan berbasis syariah dengan objek penelitian adalah *developer* perumahan (penyedia atau penjual rumah), yaitu Perumahan Griya Kota Bangun yang bertempat di desa Kota Bangun kecamatan Ranomeeto kabupaten Konawe Selatan.

B. Perumahan (*Developer*)

Kata “Rumah” dalam kamus besar bahasa Indonesia mengandung arti (a) bangunan untuk tempat tinggal dan (b) bangunan pada umumnya (seperti gedung dan lain sebagainya).⁴ Sedangkan kata “Perumahan” mengandung arti (a) kumpulan beberapa buah rumah; rumah-rumah tempat tinggal, (b) perihal

³Ratnaningrum, “*Penerapan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah di Indonesia*” (Skripsi Sarjana Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2009).

⁴Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia, op.cit.*, h. 1323.

memberi atau menyediakan rumah, (c) tanah kosong (untuk mendirikan rumah), (d) kayu tempat mata ketam (serut) dan (e) *ask* pendirian.⁵

Definisi rumah dalam Undang-undang nomor 4 tahun 1992 tentang Perumahan dan Pemukiman, dalam pasal 1 menyebutkan bahwa rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau hunian dan sarana pembinaan keluarga.⁶ Pengertian rumah secara luas bukan hanya sebuah bangunan (*structural*), melainkan juga tempat kediaman yang memenuhi syarat-syarat kehidupan yang layak, dipandang dari berbagai segi kehidupan masyarakat.⁷

Rumah dapat dimengerti sebagai tempat perlindungan untuk menikmati kehidupan, beristirahat dan bersuka ria bersama keluarga. Di dalam rumah, penghuni memperoleh kesan pertama dari kehidupannya di dunia.⁸ Rumah harus menjamin kepentingan keluarga, yaitu untuk tumbuh, memberi kemungkinan untuk hidup bergaul dengan tetangganya, dan lebih dari itu, rumah harus memberi ketenangan, kesenangan, kebahagiaan, dan kenyamanan pada segala peristiwa hidupnya. Sebagai suatu kebutuhan paling pokok dalam kehidupan manusia, rumah harus dapat dijadikan sebagai tempat berlindung dari segala cuaca

⁵*Ibid.*, h. 1325.

⁶Republik Indonesia, "Undang-undang R.I. Nomor 4 Tahun 1992 tentang Perumahan dan Pemukiman," (Jakarta: Sekretaris Negara, 1992), h. 2.

⁷Suprayitno Marlan Kuswati, *Cara Gampang Membeli Rumah Tanpa Modal*, (Jakarta: Perpustakaan Nasional, 2015), h. 7.

⁸*Ibid.*

sekaligus sebagai tempat tumbuh kembang komunitas terkecil manusia, yaitu keluarga.⁹

Bila dikaji melalui pengertian yang tertuang dalam Undang-undang nomor 4 tahun 1992 tentang Perumahan dan Pemukiman di atas, definisi perumahan adalah kelompok rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau lingkungan hunian yang dilengkapi dengan sarana dan prasarana lingkungan.¹⁰ Sedangkan pihak yang menjalankan pembangunan perumahan atau *real estate* adalah pengembang atau sering juga disebut dengan nama *developer*.¹¹

C. Pembiayaan

Kata “Biaya” dalam kamus besar bahasa Indonesia mengandung arti sebagai uang yang dikeluarkan untuk mengadakan (mendirikan, melakukan, dan sebagainya) sesuatu; ongkos, belanja, dan pengeluaran. Sedangkan kata “Pembiayaan” mengandung arti segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya.¹²

Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan, yang di maksud dengan pembiayaan atau pembiayaan syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang di persamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan

⁹*Ibid.*, h. 8.

¹⁰Republik Indonesia, *loc. cit.*

¹¹Galih Ps Putri, *Hunian Urban Bergaya Townhouse*, (Jakarta: Transmedia Pustaka, 2013), h. 1.

¹²Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), h. 196.

uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹³

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang di persamakan dengan itu berupa: (a) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, (b) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamik*, (c) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*, dan (d) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qard*.¹⁴

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I believe, I Trust*, saya percaya, saya menaruh kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang berarti (*trust*) mengandung arti yaitu lembaga pembiayaan selaku *sahib al-mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.¹⁵

1. Jenis-jenis Pembiayaan

Secara umum jenis-jenis terbagi menjadi tiga yaitu pembiayaan dilihat dari tujuannya, jangka waktunya, dan penggunaannya. Sebagaimana pada uraian dibawah ini;

¹³Republik Indonesia, “Undang-undang R.I. Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan atas Undang-undang R.I. Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan.” (Jakarta: Sekretaris Negara, 1998), h. 2.

¹⁴Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), h. 40-41.

¹⁵Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 3.

a. Tujuan Pembiayaan

1) Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk tujuan konsumtif yang hanya dinikmati oleh pemohon.¹⁶ Menurut Adiwarman A. Karim, secara definitif menyebutkan bahwa konsumsi adalah kebutuhan individu meliputi kebutuhan baik barang maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Dengan demikian yang dimaksud pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perseorang.¹⁷

Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan konsumtif dapat dibagi menjadi lima, yaitu; (a) pembiayaan konsumen akad *Murabahah*, (b) pembiayaan konsumen akad *Ijarah Muntahiyah Bittamlik*, (c) pembiayaan konsumen akad *Ijarah*, (d) pembiayaan konsumen akad *Istishna*, dan (e) pembiayaan konsumen akad *Qard* dan *Ijarah*.¹⁸ Begitupun skim yang digunakan untuk pembiayaan konsumtif yaitu melalui akad *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahiyah bittamlik*, *istishna*, dan *qardh*.¹⁹

Penerapan akad dalam pembiayaan konsumtif, terdapat langkah-langkah yang perlu dilakukan bank atau badan lain ialah *pertama*, apabila pembiayaan yang dibutuhkan nasabah adalah untuk kebutuhan konsumtif semata, maka harus dilihat dari sisi apakah pembiayaan tersebut berbentuk pembelian barang atau jasa. *Kedua*, jika untuk pembelian barang, faktor selanjutnya yang harus dilihat

¹⁶Yusak Laksmna, *Cara Mudah Mendapatkan Pembiayaan di Bank Syariah*, (Jakarta: Elex Media, 2009), h. 37.

¹⁷Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), h. 244.

¹⁸*Ibid.*

¹⁹Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah: Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*, (Jakarta: Kencana, 2014), h. 419.

adalah apakah barang tersebut berbentuk *ready stock* atau *goods in process*. Jika *ready stock*, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *murabahah*. Namun, jika berbentuk *goods in process*, yang harus dilihat berikutnya adalah dari sisi apakah proses barang tersebut memerlukan waktu dibawah 6 bulan atau lebih. Jika di bawah 6 bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *salam*. Jika proses barang tersebut memerlukan waktu lebih dari 6 bulan, maka pembiayaan yang diberikan adalah *istishna*. Kemudian yang *ketiga*, jika pembiayaan tersebut dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan nasabah dibidang jasa, pembiayaan yang diberikan adalah *ijarah*.²⁰

2) Pembiayaan produktif

Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang dimanfaatkan untuk kegiatan produksi yang menghasilkan suatu barang atau jasa, atau dengan kata lain pembiayaan produktif dimaksudkan untuk biaya oprasional perusahaan atau biaya kegiatan usaha.

b. Jangka Waktu Pembiayaan

- 1) Pembiayaan jangka pendek (*short term financing*), yaitu pembiayaan yang berjangka waktu maksimal 1 (satu) tahun.
- 2) Pembiayaan jangka menengah (*medium term financing*), yaitu pembiayaan yang berjangka waktu 1 sampai dengan 3 tahun.
- 3) Pembiayaan jangka panjang (*long term financing*), yaitu pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari 3 (tiga) tahun.²¹

²⁰*Ibid.*, h. 245.

²¹Yusak Laksmna, *Cara Mudah Mendapatkan Pembiayaan di Bank Syariah*, *op.cit.*, h. 37-38.

c. Penggunaan Pembiayaan

1) Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk kebutuhan modal kerja bagi kelancaran kegiatan usaha, antara lain untuk pembelian bahan baku, bahan penolong, dan biaya produksi seperti upah tenaga kerja, biaya distribusi dan sebagainya.²² konsep modal kerja mencakup tiga hal, yaitu; (a) modal kerja (*working capital assets*) ialah modal lancar yang dipergunakan untuk mendukung operasional perusahaan sehari-hari sehingga perusahaan dapat beroperasi secara normal dan lancar. (b) modal kerja bruto (*gross working capital*) ialah keseluruhan dari jumlah aktiva lancar (*current assets*). (c) modal kerja neto (*net working capital*) merupakan kelebihan aktiva lancar atas utang lancar.²³

Pembiayaan modal kerja syariah, secara umum yang dimaksud dengan pembiayaan modal kerja syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Fasilitas pembiayaan modal kerja dapat diberikan kepada seluruh sektor maupun subsektor ekonomi yang dinilai prospek, tidak bertentangan dengan syariat islam dan tidak dilarang oleh ketentuan perundang-undangan yang berlaku serta yang dinyatakan jenuh oleh Bank Indonesia. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam melakukan analisis pemberian pembiayaan yaitu; (a) jenis usaha, (b) skala usaha, (c) tingkat kesulitan usaha

²²*Ibid.*

²³Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, op.cit., h. 231-232.

yang dijalankan, dan (d) karakter transaksi dalam sektor usaha yang akan dibiayai.²⁴

Berdasarkan akad yang digunakan dalam produk pembiayaan syariah, jenis akad pembiayaan modal kerja syariah dapat dibagi menjadi lima macam, yakni; (a) pembiayaan modal kerja *Mudharabah*, (b) pembiayaan modal kerja *Istishna*, (c) pembiayaan modal kerja *Salam*, (d) pembiayaan modal kerja *Murabahah*, dan (e) pembiayaan modal kerja *Ijarah*.²⁵

2) Pembiayaan investasi

Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan jangka menengah dan jangka panjang untuk melakukan investasi seperti pembelian barang-barang modal, serta jasa yang diperlukan untuk rehabilitas maupun ekspansi usaha yang sudah ada dengan pembelian mesin dan peralatan, serta pembangunan pabrik.²⁶

Menurut Adiwarman A. Karim, menyatakan bahwa yang dimaksud dengan investasi adalah penanaman dana dengan tujuan untuk memperoleh imbalan, manfaat, atau keuntungan dikemudian hari.²⁷ sedangkan yang dimaksud pembiayaan investasi adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan untuk pendirian proyek baru, rehabilitasi, modernisasi peralatan produksi, ekspansi perusahaan, dan relokasi proyek yang sudah ada.

²⁴*Ibid.*, h. 234.

²⁵*Ibid.*, h. 235.

²⁶Yusak Laksmama, *Cara Mudah Mendapatkan Pembiayaan di Bank Syariah*, *op.cit.*, h. 39

²⁷Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, *op.cit.*, h. 236.

Berdasarkan akad yang digunakan dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan investasi dapat dibagi menjadi empat, yakni; (1) pembiayaan investasi *Murabahah*, (2) pembiayaan investasi *Ijarah Muntahiyah Bittamlik*, (3) pembiayaan investasi *Salam*, dan (4) pembiayaan investasi *Istishna*.²⁸

3) Pembiayaan multi guna

Pembiayaan multi guna, yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah bagi perorangan untuk membeli berbagai keperluan individu atau dengan kata lain pembiayaan ini hampir sama dengan pembiayaan konsumtif.²⁹

D. Analisis Kelayakan Pembiayaan dan Manajemen Risiko Pembiayaan

1. Pendekatan Analisis Pembiayaan

Ada beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang diterapkan oleh para pengelola bank syari'ah atau badan lain dalam kaitannya dengan pembiayaan yang akan dilakukan yaitu:

- a. Pendekatan jaminan (agunan), artinya dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan (agunan) yang dimiliki oleh nasabah.
- b. Pendekatan karakter, artinya mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter atau akhlak dan perilaku nasabah.
- c. Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya menganalisis kemampuan nasabah dalam menunaikan kewajibannya atau melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.

²⁸*Ibid.*, h. 242-243.

²⁹Yusak Laksmna, *Cara Mudah Mendapatkan Pembiayaan di Bank Syariah*, op.cit., h. 39.

- d. Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah serta prospek usaha dimasa mendatang.³⁰

2. Penerapan Prinsip Analisis Pembiayaan

Prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C yaitu:

- a. *Character*, yaitu sifat atau karakter nasabah (kejujuran, tanggungjawab, integritas dan konsisten). Sifat atau watak dari orang-orang atau calon nasabah yang akan diberi kredit atau pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, tercermin dari latar belakang debitur baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi.
- b. *Capacity*, yaitu kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha. Debitur perlu dianalisis apakah dia mampu memimpin dengan baik dan benar usahanya. Jika dia mampu maka dia juga akan mampu untuk mengembalikan pinjaman sesuai dengan perjanjian dan perusahaannya tetap berjalan
- c. *Capital*, yaitu kondisi keuangan dari nasabah (pendapatan bersihnya). Modal yang besar maka menunjukkan besarnya kemampuan debitur untuk melunasi kewajibannya.
- d. *Colateral*, yaitu jaminan atau agunan yang dimiliki yang diberikan nasabah untuk memperoleh pembiayaan. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit atau pembiayaan yang diberikan. Jika terjadi gagal bayar, maka agunan inilah yang digunakan untuk membayar keredit atau pembiayaan tersebut.
- e. *Condition*, yaitu keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.

³⁰Rahmat Ilyas “Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah” *Penelitian*9, no. 1, Februari (2015), h. 197.

Prinsip 5C tersebut terkadang ditambahkan dengan 1C dan 1 S, yaitu *constraint*, artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha nasabah. Kemudian *syari'ah*, yaitu kesesuaian antara bisnis atau usaha yang di jalankan dengan prinsip syariah.³¹

3. Manajemen Risiko Pembiayaan

Menurut peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011 tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, pasal 1 ayat 5 yang dimaksud dengan risiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa (*events*) tertentu, ayat 6 yang dimaksud dengan manajemen risiko adalah serangkaian metodologi dan prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari seluruh kegiatan usaha bank, dan Ayat 7 yang dimaksud dengan risiko kredit atau pembiayaan adalah risiko akibat kegagalan nasabah (debitur) atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank (kreditur) sesuai dengan perjanjian atau akad yang telah disepakati.³²

Risiko pembiayaan (*financing risk*) adalah risiko akibat kegagalan nasabah pembiayaan (debitur) dalam memenuhi kewajiban kepada bank (kreditur) atau badan lain sesuai dengan akad pembiayaan yang telah disepakati.³³ Menurut Adiwarman A. Karim, risiko pembiayaan adalah risiko yang disebabkan oleh

³¹*Ibid.*, h. 198.

³²Bank Indonesia, "Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011 tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah," (Jakarta: Bank Indonesia, 2011), h. 3.

³³Ikatan Bankir Indonesia, *Strategi Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia, 2015), h. 93.

adanya kegagalan (*counter*) dalam memenuhi kewajibannya.³⁴ Potensi kerugian akibat terjadinya risiko pembiayaan adalah modal atau dana bank syariah atau badan lain akan hilang karena debitur tidak membayar angsuran.³⁵

Dalam penyaluran pembiayaan, terlebih dahulu pihak kreditur harus mampu menganalisis risiko yang mungkin terjadi dalam pemberian pembiayaan sehingga risiko tersebut dapat diminimalisir dan diperoleh kepastian bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan atau dilunasi sesuai dengan akad pembiayaan yang telah disepakati. Semakin tinggi risiko yang akan dihadapi nasabah pembiayaan, semakin tinggi pula risiko yang dihadapi bank atau badan lain sebagai pemberi pembiayaan.

Sebagai upaya untuk menangani risiko pembiayaan karena ketidakmampuan nasabah melakukan pelunasan adalah sebagai berikut:

1. Menganalisa penyebab kemacetan.
2. Menggali potensi pinjaman, yaitu menggali potensi pinjaman agar dana yang telah digunakan menjadi lebih efektif, dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - a) Melakukan perbaikan akad (*remedial*).
 - b) Memberi pinjaman ulang bisa berbentuk pembiayaan *al-Qhardul hasan*, *murabahah*, *mudharabah* dan lain-lain.
3. Penundaan pembayaran atau toleransi waktu pembayaran.
4. Memperkecil angsuran dengan memperpanjang masa angsuran.

³⁴Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, *op.cit.*, h. 20.

³⁵Muammar Arafat Yusmad, *Aspek Hukum Perbankan Syariah : dari Teori ke Praktik*, (Yogyakarta: Deepublish, 2017), h. 101.

5. Memperkecil margin bagi hasil.

E. Harga dan Margin Keuntungan dalam Pandangan Islam

Keuntungan adalah laba atau selisih nilai penjualan terhadap biaya yang telah dikeluarkan untuk menghasilkan atau memproduksi barang atau suatu jasa.³⁶

Sebagai prinsip, islam tidak cenderung menetapkan harga atau marjin keuntungan bagi para pedagang dan membiarkan mereka menyelesaikannya sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran. Nabi Muhammad ﷺ diriwayatkan memperbolehkan mekanisme harga yang kompetitif guna mengimbangi permintaan dan penawaran barang untuk memenuhi tuntutan keadilan ekonomi, manfaat akhir bagi masyarakat, dan alokasi sumber daya secara efisien. Batasannya hanyalah untuk memperhatikan beberapa persepsi dan aspirasi moral, religius, dan kebudayaan yang memberikan tempat penting bagi Negara dalam memastikan norma-norma yang diinginkan.³⁷

Namun, Islam memerintahkan transparansi berkenaan dengan karakteristik atau kualitas barang dagangan dan kejujuran dalam bertransaksi. Dalam pasar dimana penjual dan pembeli berdagang secara bebas, pihak-pihak yang ada dapat menawar dengan harga apa pun. Dalam Sunan Abu Daud, kita menemukan beberapa contoh yang sangat menarik. Nabi Muhammad ﷺ bersabda sebagaimana yang diriwayatkan imam Bukhari sebagai berikut.

³⁶Farid Poniman dan Yayan Hadiyat, *Manajemen HR STIFIn: Terobosan untuk Mendongkrak Produktivitas*, (Jakarta: : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), h. 12.

³⁷Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance: A-Z Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), h. 217-218.

عن عروة ان النبي ﷺ ، اعطاه دينارا يشتري له به شاة فاشترى له به شاتين فباع احدا هما
 بدينار وخاءه بدينار وشاة فدعا له بالبركة في بيعه وكان لو اشترى التراب لربح فيه (رواه
 بخري)

Artinya:

“Dari Urwah al Bariqi, bahwasannya Rasulullah saw memberinya satu dinar uang untuk membeli seekor kambing. Dengan uang satu dinar tersebut, dia memberi dua ekor kambing dan kemudian menjual kembali seekor kambing seharga satu dinar. Selanjutnya dia datang menemui Nabi saw dengan membawa seekor kambing dengan uang satu dinar. (Melihat hal ini) Rasulullah saw mendoakan keberkahan pada perniagaan sahabat urwah, sehingga seandainya ia membeli debu, niscaya ia mendapatkan laba darinya”. (HR. Bukhari, no 3443).³⁸

Penjelasan hadis di atas yang menceritakan kisah perniagaan Urwah ra. dengan modal satu dinar, ia mendapatkan untung satu dinar atau 100%. Pengambilan keuntungan 100% ini mendapatkan restu dari Nabi ﷺ dan bukan hanya merestui, dan beliau sangat senang dengan kejujuran dan keahliannya sehingga ia bahkan beliau shalallahu ‘alaihi wa Sallam berdo’a agar perniagaan sahabat Urwah senantiasa diberkahi Allah swt. Jadi berapa persen pun keuntungan yang ingin kita peroleh dalam bermuamamah itu diperbolehkan selama tidak bertentangan dengan ketentuan syariat Islam.³⁹

Selain hadis di atas dasar hukum dari diperbolehkannya mengambil keuntungan dalam praktik jual beli (muamamah) ialah sebagai berikut.

ان النبي ﷺ لما اراد الهجرة ابتاع ابو بكر رضي الله عنه بغير ين، فقال له النبي ﷺ : ولني احد
 هما ، فقال هو لك بغير شيء ، فقال عليه الصلاة والسلام اما بغير ثمن فلا.

³⁸ Abu Dzakwan, “Dalam Berdagang Berapa Persen Keuntungan yang Boleh Kita Ambil,” *Belajar Islam*, 21 Februari 2011, <http://abudzakwanbelajarislam.blogspot.co.id/2011/02/dalam-berdagang-berapa-keuntungan-yang.html> (27 Februari 2018).

³⁹ *Ibid.*

Artinya:

”Ketika Nabi saw hendak hijrah, Abu Bakar ra. membeli dua ekor unta, Nabi saw kemudian berkata kepadanya: ‘biar aku membayar harga salah satunya.’ Abu Bakar ra. menjawab: ‘ambilah unta itu tanpa harus membayarnya’, Nabi saw kemudian menjawab: ‘jika tanpa membayar harganya, maka aku tidak akan membawanya.’”⁴⁰

Berkenaan dengan penetapan harga, *Islamic Fiqh Council* dari OIC, dalam sesi kelimanya memutuskan hal-hal berikut:

1. Perinsip dasar dalam Al-Qur’an dan Sunah Nabi Muhammad SAW., adalah bahwa seseorang seharusnya bebas membeli dan menjual serta melepas kepemilikan dan uangnya, dalam kerangka syariah Islam.
2. Tidak ada batasan dalam persentase keuntungan yang dapat diambil oleh pedagang dalam transaksinya. Pada umumnya, hal ini diserahkan kepada pedagang, lingkungan bisnis, dan sifat dasar pedagang serta barangnya. Namun, perlu diperhatikan pula mengenai etika yang direkomendasikan oleh syariah, seperti kesederhanaan, pernyataan, kemurahan hati, dan kegemaran.
3. Teks-teks syariah menguraikan perlunya menjauhkan transaksi dari tindakan haram seperti kecurangan, penipuan, pembohongan, pemalsuan, menyembunyian manfaat aktual, dan monopoli yang dapat merusak masyarakat serta individu.
4. Pemerintah seharusnya tidak terlibat dalam penetapan harga kecuali jika terdapat kesulitan yang jelas dalam pasar dan harga yang diakibatkan oleh faktor artifisial. Dalam hal ini, pemerintah harus campur tangan dengan

⁴⁰Imam Mustofa, *Fiqh Mu’amalah Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h.70.

menerapkan cara yang memadai guna menghilangkan faktor tersebut, penyebab kerusakan, kenaikan harga yang berlebihan, dan penipuan.⁴¹

Syariah tidak memperbolehkan pengambilan keuntungan yang berlebihan (*Ghabn al-Fahisy*), yang berarti orang yang menjual komoditas dengan menyatakan secara eksplisit atau memberi kesan bahwa ia mengenakan harga pasar, padahal ia mengenakan harga terlalu tinggi dengan memanfaatkan ketidaktahuan pembeli. Jika pembeli kemudian mengetahui bahwa ia telah dikenai harga yang terlalu tinggi, ia memiliki pilihan untuk membatalkan kontrak (akad) dan mengambil kembali uangnya. Walaupun para ahli hukum pada umumnya tidak merekomendasikan tingkat keuntungan yang spesifik dalam perdagangan, kita menemukan kesimpulan dalam buku-buku bahwa tingkat keuntungan maksimum dalam perdagangan seharusnya adalah 5% untuk barang dagangan, 10% dalam kasus binatang, dan 20% dalam property.⁴²

Meskipun demikian, al-Ghazali menyarankan kepada setiap penjual agar tidak menetapkan tingkat keuntungan yang terlalu besar, sebaiknya antara 5% sampai 10% dari harga belinya. Barang siapa yang puas dengan keuntungan yang kecil niscaya banyak pembelinya, sehingga akhirnya ia mendapatkan untung yang besar dan mendapat berkah. Berkaitan dengan besarnya keuntungan, Abdurrahman bin Auf memiliki pengalaman tersendiri untuk mendapatkan rezeki. Menurutnya, ada tiga hal yang menyebabkan dia berhasil mendapatkan keuntungan, yaitu dia tidak pernah membatalkan penjualan; jika ada pembeli yang

⁴¹Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance: A-Z Keuangan Syariah*, op.cit., h. 218-219.

⁴²*Ibid.*

menginginkan binatang yang dia jual, dia segera menjualnya tanpa menunda; dan tidak menjual dengan harga berlipat. Menurut riwayat, ia menjual 1.000 ekor unta, namun ia tidak mendapatkan untung sedikit pun kecuali dari talinya. Ia menjual tali ikatan unta seharga 1 dirham, maka total keuntungannya sebesar 1.000 dirham. Selain itu, ia mendapat untung dari memberi nafkah kepada binatang sebesar 1.000 dirham sehari. Demikian al-Ghazali dalam kitabnya *Ihya Ulumuddin*.⁴³

Dari berbagai pendapat dan kisah tersebut di atas, memperlihatkan bahwa ada pengusaha yang berjualan dengan keuntungan yang sangat rendah, tetapi ada juga yang menghasilkan keuntungan yang relatif besar. Kedua cara penetapan keuntungan tersebut tidak bertentangan dengan ajaran Islam, sehingga dapat disimpulkan bahwa di dalam ajaran Islam tidak memiliki aturan baku tentang besarnya keuntungan. Ini berarti tingkat keuntungan diserahkan kepada penjual.

F. Jual Beli Bertahap (Kredit) dalam Islam

Kaidah muamalah menjelaskan bahwa pada dasarnya segala praktik jual beli (*mu'amalah*) itu diperbolehkan sampai adanya dalil yang mengharamkannya. Hal ini sesuai dengan kaidah dan prinsip dasar muamalah yaitu.

الأصل في المعاملات الإباحة حتى يدل دليل على خلافه.

Artinya:

"Hukum dasar mu'amalah adalah diperbolehkan, sampai ada dalil yang melarangnya".⁴⁴

⁴³Alimuddin, *Meretas Nilai-nilai Islam untuk Menetapkan Harga Jual*, (Jakarta: Kementerian Pendidikan Nasional, 2010), h. 7.

⁴⁴Imam Mustofa, *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*, *op.cit.*, h. 10.

Jadi berdasarkan dasar hukum diatas, maka pada dasarnya manusia diberi kebebasan untuk mengembangkan bentuk dan model muamalah. Implikasi kebebasan dalam hal muamalah ialah kebebasan dalam inovasi pengembangan produk. Meskipun ada legitimasi dalam pengembangan muamalah, langkah-langkah pengembangan model transaksi dan produk dalam konteks ekonomi Islam tetap harus mempunyai landasan dan dasar hukum yang jelas dari perspektif fiqih. Landasan hukum ini diperlukan agar pengembangan ekonomi Islam dengan segala produknya tidak berkembang liar dan keluar dari koridor Islam atau bahkan bertentangan dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah yang kental dengan nuansa moral *ilahiyah*.

Pendapat ulama mengenai hukum jual beli dengan sistem kredit (bertahap), sebagian besar para ulama memperbolehkan menambah harga sebagai ganti atas penundaan pembayaran. Ulama yang berpendapat demikian antara lain adalah jumhur ulama, termasuk ulama empat *madzhab*, ulama salaf dan ulama-ulama kontemporer. Imam Turmudzi mengatakan:

إذا قال البائع: ابيعك هذا الثوب بنقد عشرة وبنسيئة بعشرين فاذا فارقه على احد هما فلا بأس إذا كانت العدة على واحد منهما.

Artinya:

“Apabila sang penjual mengatakan: Aku jual baju ini dengan harga kontan 10 dan dengan harga 20 bila harga kredit atau tunda. Apabila keduanya membedakan dua transaksi tersebut, membuat kesepakatan dengan salah satu dari dua harga yang ditawarkan penjual maka tidak masalah”.⁴⁵

⁴⁵*Ibid.*, h. 53.

Hal ini sesuai dengan sabda Rasulullah ﷺ.

عن عائشة - رضي الله عنه - قلت جاءت بريرة فقالت اني كتبت اهلي على تسع اواق ، في كل عام وقية ، فاعينيني. (رواه بخري)

Artinya:

“Dari Aisyah ra. berkata ‘Burairah menebus dirinya dari majikan dengan membayar sembilan awaq setiap tahun, dan ini merupakan pembayaran secara kredit’. (H.R Bukhari, no 2563).⁴⁶

Islam memperbolehkan pihak yang membeli barang, kemudian menjualnya, baik secara *cash* maupun kredit atau angsuran. Melembihkan harga karena penundaan pembayaran (*ajal*) diperbolehkan berdasarkan hadits Nabi ﷺ yang diriwayatkan Amr bin ‘Ash:

عن عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما : ان رسول الله ﷺ امره ان يجهز جيشا فنفتد الابل ، فامرهم ان ياخذ على قلائص الصدقة . قال : فكننت اخذ البعير بالبعيرين الى ابل الصدقة.

Artinya:

“Dari Abdullah bin Amr bin al-‘As Radhiallahu ‘anhuma bahwa Rasulullah sallallahu ‘alaihi wa sallam menyuruhnya untuk menyiapkan pasukan tentara, tetapi unta-unta telah habis. Lalu beliau menyuruhnya agar menghutang dari unta zakat. Ia berkata: aku menghutang seekor unta akan dibayar dengan dua ekor unta zakat”.⁴⁷

Hadist di atas jelaslah bahwa jual beli secara kredit diperbolehkan, hal inipun sesuai dengan penjelasan yang dikemukakan al-Syantiqi yang memperbolehkan penambahan harga karena penundaan dan bukan merupakan riba, karena penambahan harga tersebut bukan merupakan suatu yang terukur,

⁴⁶Ibid., h. 56.

⁴⁷Ibid., h. 57.

seperti ditimbang, diukur dan sebagainya, dan juga bukan bagian praktik jual beli yang dipersyaratkan. Dengan demikian apabila seorang pengembang (*developer*) yang menjual satu unit rumah dengan harga *cash* 485 juta, kemudian dengan harga angsuran 624 juta, maka hal itu diperbolehkan, selama tidak ada kecurangan dan penipuan serta hal-hal lain yang dilarang dalam syariah Islam. Akan tetapi yang perlu digaris bawahi adalah pihak pembeli ataupun penjual hanya diperkenankan menggunakan satu metode transaksi jual beli antara kedua belah pihak dalam satu transaksi yaitu secara *cash* saja atau kredit saja.

G. Bai' as-Salam (*In-Front Payment Sale*)

1. Pengertian *Bai' As-Salam*

Bai' as-Salam yaitu akad jual beli dimana pembeli membayar uang (sebesar harga) atas barang yang telah disebutkan spesifikasinya, sedangkan barang yang diperjualbelikan itu akan diserahkan kemudian, yaitu pada tanggal atau waktu yang telah disepakati.⁴⁸

Secara sederhana pengertian *Bai' as-Salam* berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka.⁴⁹

2. Landasan Syariah

Landasan syariah transaksi *bai' as-salam* terdapat dalam Al-Qur'an dan al-hadist.

a. Al-Qur'an

Firman Allah swt., dalam Q.S al-Baqarah[2]:282;

⁴⁸Rahmat Ilyas, "Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah" *op.cit.*, h. 190-191.

⁴⁹Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 108.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ...

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.....” (Q.S al-Baqarah[2]:282).⁵⁰

Ibnu Abbas menjelaskan keterkaitan ayat tersebut dengan transaksi *bai as-salam*. Hal ini tampak jelas dari ungkapan beliau, ”saya bertransaksi bahwa *salaf* (*salam*) yang dijamin untuk jangka waktu tertentu telah dihalalkan oleh Allah swt., pada kitab-Nya dan diizinkan-Nya.” Ia lalu membaca ayat tersebut di atas.⁵¹

b. Al-Hadist

Ibnu Abbas meriwayatkan bahwa Rasulullah ﷺ datang ke Madinah dimana penduduknya melakukan jual beli *salaf* (*salam*) dalam buah-buahan (untuk jangka waktu) satu, dua, dan tiga tahun. Beliau bersabda,

مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فِي كَيْلٍ مَّعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَّعْلُومٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مَّعْلُومٍ (رواه ابن عباس)

Artinya:

“barang siapa yang melakukan *salaf* (*salam*), hendaknya ia melakukan dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula, untuk jangka waktu yang di ketahui” (HR Ibnu Abbas).⁵²

Dari Shalih bin Shuhaib r.a. bahwa Rasulullah ﷺ bersabda,

عن صالح بن صهيب عن ابيه قال قال رسول الله ﷺ ثلاث فيهن البركة البيع الى اجل والمقارضة

واخلاط البر با الشعر للبيت لا للبيع (رواه ابن ماجة)

⁵⁰Kementerian Agama Republik Indonesia, *Terjemahan dan Tafsir Al-Qur'an: Huruf Arab dan latin*, (Bandung: Fa. Sumatra, 1978), h. 95-96.

⁵¹Muhammad Syafii Antonio, *loc. cit.*

⁵²*Ibid.*, h. 109.

Artinya:

“Dari Shalih bin Shuhaib r.a bahwa Rasulullah ﷺ bersabda, tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk di jual.” (HR Ibnu Majah).⁵³

3. Rukun *Bai' as-Salam*

Pelaksanaan *bai' as-salam* harus memenuhi sejumlah rukun berikut ini.

- a. *Muslim* (المسلم) atau pembeli.
- b. *Muslim ilaih* (المسلم اليه) atau penjual.
- c. Modal atau utang.
- d. *Muslim fiihi* (المسلم فيه) atau barang.
- e. *Sighat* (الصيغة) atau ucapan.⁵⁴

4. Syarat *Bai' as-Salam*

Di samping segenap rukun yang harus terpenuhi, *bai' as-salam* juga mengharuskan tercukupinya segenap syarat pada masing-masing rukun. Dibawah ini akan diuraikan dua diantara rukun-rukun terpenting, yaitu modal dan barang.

a. Modal transaksi *Bai' as-Salam*

Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam modal *bai' as-salam* adalah sebagai berikut.

- 1) Modal harus diketahui

Barang yang akan disuplai harus diketahui jenis, kualitas dan jumlahnya.

Hukum awal mengenai pembayaran adalah bahwa ia harus dalam bentuk uang tunai.

- 2) Penerimaan pembayaran *bai' as-salam*

⁵³*Ibid.*

⁵⁴*Ibid.*

Kebanyakan para ulama mengharuskan pembayaran *salam* dilakukan di tempat kontrak. Hal tersebut dimaksudkan agar pembayaran yang diberikan oleh *al-muslim* (pembeli) tidak dijadikan sebagai utang penjual. Lebih khusus lagi, pembayaran *salam* tidak bisa dalam bentuk pembebasan utang yang harus dibayar dari *muslim ilaih* (penjual). Hal ini adalah untuk mencegah praktik riba melalui mekanisme *salam*.⁵⁵

b. *Al-Muslim Fiihi* (المسلم فيه) atau Barang

Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam *al-muslim fiihi* atau barang yang ditransaksikan dalam *bai' as-salam* adalah sebagai berikut.

1. Harus spesifik dan dapat diketahui sebagai utang.
2. Harus bisa diidentifikasi secara jelas untuk mengurangi kesalahan akibat kurangnya pengetahuan tentang macam barang tersebut (misalnya beras atau kain), tentang klasifikasi kualitas (misalnya kualitas utama, kelas dua, atau eks ekspor), serta mengenai jumlahnya.
3. Penyerahan barang dilakukan di kemudian hari.
4. Kebanyakan ulama mensyaratkan penyerahan barang harus ditunda pada suatu waktu kemudian, tetapi madzhab Syafi'i membolehkan penyerahan segera.
5. Boleh menentukan tanggal waktu di masa yang akan datang untuk penyerahan barang.
6. Tempat penyerahan, pihak-pihak yang berkontrak harus menunjuk tempat yang disepakati dimana barang harus diserahkan, jika kedua belah pihak

⁵⁵*Ibid.*

yang berkontrak tidak menentukan tempat pengiriman, maka barang tersebut harus dikirim ketempat yang menjadi kebiasaan, misalnya gudang si penjual atau bagian pembelian si pembeli.

7. Penggantian *muslam fiihi* dengan barang lain, para ulama melarang penggantian *muslam fiihi* dengan barang lainnya, penukaran atau penggantian barang *as-salam* ini tidak diperkenankan, karena meskipun belum diserahkan, barang tersebut tidak lagi milik si *muslam alaih*, tetapi sudah menjadi milik *muslam (fidz-dzimah)*. Bila barang tersebut diganti dengan barang yang memiliki spesifikasi dan kualitas yang sama, meskipun sumbernya berbeda, para ulama membolehkannya. Hal demikian tidak dianggap sebagai jual beli, melainkan penyerahan unit yang lain untuk barang yang sama.⁵⁶

H. Bai' al-Istishna' (*Purchase By Order or Manufacture*)

1. Pengertian *Bai' al-Istishna'*

Bai' al-istishna' yaitu kontrak jual beli dimana harga atas barang tersebut dibayar lebih dulu, tetapi dapat diangsur sesuai dengan jadwal dan syarat-syarat yang disepakati bersama, sedangkan barang yang dibeli diproduksi dan diserahkan kemudian.⁵⁷

Transaksi *bai' al-istishna'* merupakan kontrak penjualan antar pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada

⁵⁶*Ibid.*, h. 110.

⁵⁷Rahmat Ilyas, *op.cit.*, h. 192.

pembeli akhir. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem pembayaran apakah pembayaran dilakukan di muka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang.⁵⁸

Munurut jumhur fuqaha, *bai' al-istishna'* merupakan suatu jenis khusus dari akad *bai' as-Salam*. Biasanya, jenis ini dipergunakan di bidang manufaktur. Dengan demikian, ketentuan *bai' al-istishna'* mengikuti ketentuan dan aturan akad *bai' as-Salam*.⁵⁹

Transaksi jual beli *istishna'* dalam literatur fiqih klasik adalah masalah yang baru mencuat setelah menjadi bahasan madzhab Hanafi seperti yang dikemukakan dalam *Manjallat al-Ahkam al-Adliya*. Akademi Fiqih Islami pun menjadikan masalah ini sebagai salah satu bahasan khusus. Karena itu, kajian akad *bai' al-istishna'* ini didasarkan pada ketentuan yang dikembangkan oleh fiqih Hanafi, dan perkembangan fiqih selanjutnya dilakukan fuqaha kontemporer.

2. Landasan Syariah

Landasan syariah tentang akad atau transaksi *bai' al-istishna'*, mengingat *Bai' al-istishna'* merupakan lanjutan dari *bai' as-salam* maka secara umum landasan syariah yang berlaku pada *bai' as-salam* juga berlaku pada *bai' istishna'*. Sungguhpun demikian, para ulama membahas lebih lanjut “keabsahan” *bai' al-istishna'* dengan penjelasan berikut.

Menurut madzhab Hanafi, *bai' al-istishna'* termasuk akad yang dilarang karena bertentangan dengan syarat *bai'* secara qiyas. Mereka mendasarkan pada argumentasi bahwa pokok penjualan harus ada dan dimiliki oleh penjual.

⁵⁸Muhammad Syafii Antonio, *op.cit.*, h. 113.

⁵⁹*Ibid.*

Meskipun demikian, madzhab Hanafi menyetujui kontrak *istishna'* atas dasar *istishsan* karena alasan-alasan berikut ini.

- a. Masyarakat telah mempraktikkan *bai' al-istishna'* secara luas dan terus-menerus tanpa ada keberatan sama sekali. Hal demikian menjadikan *bai' al-istishna'* sebagai kasus ijma atau konsensus umum.
- b. Di dalam syariah dimungkinkan adanya penyimpangan terhadap qiyas berdasarkan ijma ulama.
- c. Keberadaan *bai' al-istishna'* didasarkan atas kebutuhan masyarakat. Banyak orang seringkali memerlukan barang yang tidak tersedia di pasar sehingga mereka cenderung melakukan kontrak agar orang lain membuat barang untuk mereka.
- d. *Bai' al-istishna'* sah sesuai dengan aturan umum mengenai kebolehan kontrak selama tidak bertentangan dengan nash atau aturan syariah.⁶⁰

Sebagian fuqaha kontemporer berpendapat bahwa *bai' al-istishna'* adalah sah atas dasar qiyas dan aturan umum syariah karena itu memang jual beli biasa dan si penjual akan mampu mengadakan barang tersebut pada saat penyerahan. Demikian juga kemungkinan terjadinya perselisihan atas jenis dan kualitas barang dapat diminimalkan dengan pencantuman atas spesifikasi dan ukuran-ukuran serta bahan material pembuatan barang tersebut.⁶¹

⁶⁰*Ibid.*, h. 114.

⁶¹*Ibid.*

Perbedaan antara *Bai' as-Salam* dan *Bai' al-Istishna*⁶²

Tabel.1 Perbedaan antara *Bai' as-Salam* dan *Bai' al-Istishna*'

Subjek	Salam	Istishna	Aturan Dan Keterangan
Pokok Kontrak	Muslim fiih	Mashnu'	Barang ditangguhkan dengan spesifikasi
Harga	Dibayar saat kontrak	Bisa saat kontrak, bisa diangsur, bisa kemudian hari	Cara penyelesaian pembayaran utama antara salam dan istishna'
Sifat Kontrak	Mengikat secara asli (thabi'i)	Mengikat secara ikutan (thaba'i)	Salam mengikat semua pihak sejak semula, sedangkan istishna' menjadi pengikat untuk melindungi produsen sehingga tidak ditinggalkan begitu saja oleh konsumen secara tidak bertanggung jawab

I. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI)

1. Fatwa DSN-MUI Nomor 5 Tahun 2000 Tentang Jual Beli Salam

Berdasarkan keputusan rapat pleno Dewan Syariah Nasional pada hari Selasa, tanggal 29 Dzulhijjah 1420 H atau bertepatan 04 April 2000 M tentang jual beli salam adalah sebagai berikut.

a. Ketentuan Tentang Pembayaran

- 1) Alat pembayaran harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang, atau manfaat.
- 2) Pembayaran harus dilakukan pada saat kontrak disepakati.

⁶²*Ibid.*, h. 116.

3) Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan hutang.⁶³

b. Ketentuan Tentang Barang

- 1) Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai hutang.
- 2) Harus dapat dijelaskan spesifikasinya.
- 3) Penyerahannya dilakukan kemudian.
- 4) Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
- 5) Pembeli tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.
- 6) Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.⁶⁴

c. Ketentuan Tentang Pararel Salam (السلم اموازي)

Dibolehkan melakukan salam pararel dengan syarat, akad kedua terpisah dari, dan tidak berkaitan dengan akad pertama.

d. Penyerahan Barang Sebelum Atau Pada Waktunya

- 1) Penjual harus menyerahkan barang tepat pada waktunya dengan kualitas dan jumlah yang telah disepakati.
- 2) Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih tinggi, penjual tidak boleh meminta tambahan harga.
- 3) Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih rendah, dan pembeli rela menerimanya, maka ia/pembeli tidak boleh meminta pengurangan harga (diskon).

⁶³Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia, “Fatwa DSN-MUI Nomor 05 Tahun 2000 Tentang Jual Beli Salam,” (Jakarta: DSN-MUI, 2000), h. 2-3.

⁶⁴*Ibid.*

- 4) Pejual dapat menyerahkan barang lebih cepat pada waktu yang disepakati dengan syarat kualitas dan jumlah barang sesuai dengan kesepakatan, dan ia tidak boleh menuntut tambahan harga.
- 5) Jika semua atau sebagian barang tidak tersedia pada waktu penyerahan, atau kualitasnya lebih rendah dan pembeli tidak rela menerimanya, maka ia/pembeli mempunyai dua pilihan;
 - a) Membatalkan kontrak dan meminta kembali uangnya.
 - b) Menunggu sampai barang tersedia.⁶⁵

e. Pembatalan Kontrak

Pada dasarnya pembatalan *salam* boleh dilakukan, selama tidak merugikan kedua belah pihak.

f. Perselisihan

Jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka persoalannya diselesaikan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

2. Fatwa DSN-MUI Nomor 6 Tahun 2000 Tentang Jual Beli Istishna'

Berdasarkan keputusan rapat pleno Dewan Syariah Nasional pada hari Selasa, tanggal 29 Dzulhijjah 1420 H atau bertepatan 04 April 2000 M tentang jual beli istishna' ialah sebagai berikut.

a. Ketentuan Tentang Pembayaran

- 1) Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang, atau manfaat.
- 2) Pembayaran dilakukan sesuai dengan kesepakatan.

⁶⁵*Ibid.*

- 3) Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan hutang.⁶⁶

b. Ketentuan Tentang Barang

- 1) Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai hutang.
- 2) Harus dapat dijelaskan spesifikasinya.
- 3) Penyerahannya dilakukan kemudian.
- 4) Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
- 5) Pembeli (*mustashni*) tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.
- 6) Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.
- 7) Dalam hal terdapat cacat atau barang tidak sesuai dengan kesepakatan, pemesan/pembeli memiliki hak *khiyar* (hak memilih) untuk melanjutkan atau membatalkan akad.⁶⁷

c. Ketentuan Lain

- 1) Dalam hal pesanan sudah dikerjakan sesuai dengan kesepakatan, hukumnya mengikat.
- 2) Semua ketentuan dalam jual beli salam yang tidak disebutkan di atas berlaku pula pada jual beli istishna'.
- 3) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan

⁶⁶Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia, “Fatwa DSN-MUI Nomor 06 Tahun 2000 Tentang Jual Beli Istishna’,” (Jakarta: DSN-MUI, 2000), h. 2.

⁶⁷*Ibid.*

melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.⁶⁸



⁶⁸*Ibid.*