

BAB III

MEKANISME PENERAPAN JUAL BELI AKAD ISTISHNA DI PT. HUQY PROPERTI SYARIAH JAMBI

A. Profil PT. Huqy Properti Syariah Jambi

1. Sejarah PT. Huqy Properti Syariah Jambi

PT Huqy Properti Syariah adalah perusahaan yang bergerak di bidang pengembangan tanah kavlingan, perusahaan ini berdiri pada tanggal 23 Februari 2018. Proyek awal dari PT Huqy Properti Syariah adalah BABUSSALAM KAVLING dan FIRDAUS KAVLING yang berlokasi di Paal 13 Pondok Meja, kenapa di daerah tersebut kami membuka lokasi kavlingan karena Pondok Meja Paal 13 merupakan wilayah yang akan berkembang pesat dan rancangan dari tata Kota Jambi akan menjadikan wilayah Paal 13 tersebut masuk kedalam pengembangn kota Jambi. Di daerah kawasan kavlingan kami juga terdapat fasilitas umum seperti SPN, Taman Wisata Aek Kito, Kampus Unja Fakultas Pertanian dan Kesehatan, hal ini merupakan salah satu faktor yang menentukan lokasi Paal 13 ini adalah daerah yang sedang berkembang.

Kedepannya, perusahaan ini diharapkan agar semakin berkembang serta dapat menguasai pasar yang telah ada dengan cara memberi produk yang memiliki kualitas dan fasilitas yang nyaman. Dimana semakin kesini masyarakat muslim juga pasti menginginkan dan membutuhkan hunian dengan konsep syariah yang memiliki kualitas baik, harga yang

terjangkau, fasilitas yang memadai dan lingkungan yang nyaman sehingga mereka melakukan ibadah pun juga akan merasa senang dan hubungan dengan Allah pun juga semakin dekat.

2. Visi dan Misi Properti Syariah Jambi

a. Visi

Menghadirkan hunian/tanah kavlingan dan peradapan syariah penuh keberkahan di Kota Jambi.

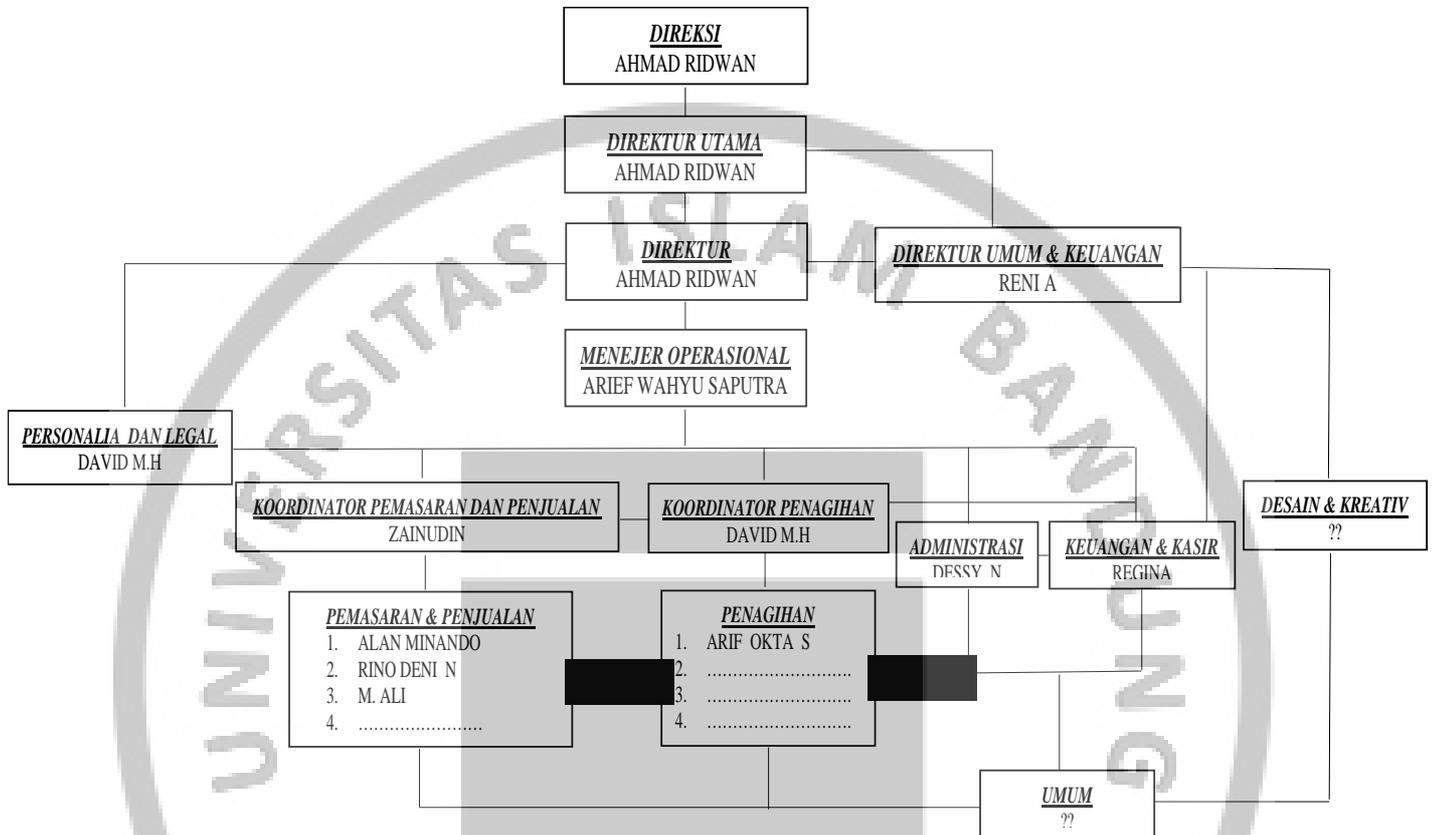
b. Misi

Menghadirkan hunian/tanah kavlingan berkonsep islami dan
Menghadirkan kepemilikan properti tanpa RIBA

c. Tujuan

1. Memberikan informasi properti yang lengkap dan *ter up to date*.
2. Memberikan pelayanan kontraktor dan design yang berkualitas dan terjangkau.
3. Memberikan kemudahan bertransaksi dan mempercepat proses transaksi.
4. Berusaha menjadi konsultant properti dan kontraktor yang terbaik untuk masyarakat.

3. Struktur Organisasi PT. Huqy Properti Syariah



Tabel 3.1 Susunan Pengurus PT. Huqy Properti Syariah³⁸

Susunan Pengurus dan Uraian Tugas PT. Huqy Properti Syariah

1. Direksi Deskripsi Tugas :
 - a. Mengambil keputusan dan memutuskan segala peraturan serta kebijakan perusahaan
 - b. Memiliki kewajiban untuk memimpin perusahaan serta menjalankan perusahaan

³⁸ Standart Operasional Prosedur PT. Huqy properti syariah jambi

- c. Memiliki kewajiban atas segala keuntungan maupun kerugian yang dialami oleh perusahaan
- d. Mengatur dan memantau semua kegiatan perusahaan
- e. Mengangkat serta memberhentikan karyawan perusahaan

2. Direktur

- a. Mengatur dan memegang kendali segala kegiatan di bidang administrasi keuangan, kepegawaian dan kesekretariatan
- b. Mengatur segala pendapatan perusahaan, hasil penagihan rekening atau semua yang berhubungan dengan keuangan
- c. Menyusun dan menumbuhkan sumber-sumber pendapatan serta pembelanjaan dan kekayaan perusahaan

3. Direktur Umum dan Keuangan

- a. Bertanggung jawab atas segala permasalahan yang menyangkut keuangan
- b. Sebagai sumber informasi kepada semua divisi tentang posisi keuangan perusahaan
- c. Mengevaluasi laporan keuangan tahunan perusahaan

4. Manajer Operasional

- a. Memantau kegiatan operasional perusahaan
- b. Menjalankan aktivitas perusahaan berdasarkan visi dan misi perusahaan
- c. Memonitoring proses penganggaran dana perusahaan
- d. Mengatur segala kebijakan perusahaan

- e. Mengatur pengeluaran anggaran perusahaan
 - f. Ikut serta dalam acara yang diadakan oleh perusahaan
5. Personalia dan Legal
- a. Memelihara hubungan baik antara perusahaan dengan investor
 - b. Mengelola segala bentuk perizinan perusahaan
 - c. Menjalin hubungan dengan para vendor atau supplier barang
 - d. Mengadakan, melaksanakan, dan mengoperasikan sistem kerja atau prosedur atas pengadaan serta pemeliharaan fasilitas penunjang kerja perusahaan
6. Administrasi
- a. Mengelola administrasi perusahaan
 - b. Mengatur kegiatan perusahaan
7. Keuangan dan Kasir
- a. Bertanggung jawab atas segala permasalahan yang menyangkut keuangan
 - b. Sebagai sumber informasi kepada semua divisi tentang posisi keuangan perusahaan
8. Desain dan Kreatif
- a. Membuat ide-ide dan konsep-konsep baru
 - b. Mengembangkan desain interaktif
 - c. Bekerja sebagai bagian dari tim dengan *copywriter, fotografer, ilustrator, pengembang web, penata dan spesialis pemasaran.*

9. Pemasaran dan Penjualan

- a. Berkoordinasi dengan direktur mengenai ketetapan harga produk
- b. Mengevaluasi kinerja seluruh sales team melalui survei terhadap kepuasan pelanggan
- c. Mengatur kas perusahaan
- d. Mengelola pembayaran yang dilakukan konsumen

10. Penagihan

- a. Bertugas melakukan penagihan kepada pembeli secara berkala
- b. Melaporkan segala bentuk kegiatan dilapangan kepada manajer operasional.

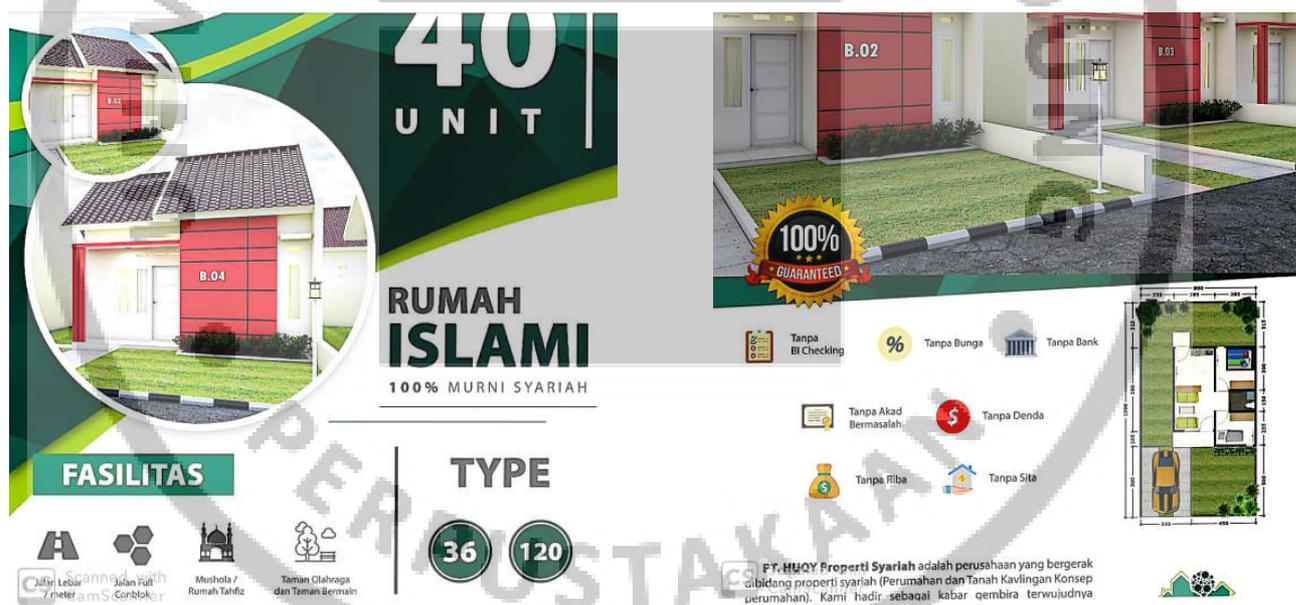
4. Strategi Pemasaran Properti Syariah Jambi

Untuk mencapai atau menggapai visi dan misi yang telah dibuat perusahaan, sebuah perusahaan harus memiliki strategi pemasaran. Dimana digunakan untuk meningkatkan *market share* perusahaan sehingga akan berpengaruh pada penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Strategi pemasaran perusahaan sangatlah penting guna dapat memutuskan serta mengambil suatu kebijakan yang tepat dalam menghadapi persaingan di pasar.

Berikut merupakan strategi pemasaran PT. Huqy Properti Syariah :

1. Kualitas Bangunan

PT. Huqy Properti Syariah sebagai perusahaan developer properti yang berbasis syariah, memiliki kewajiban untuk menyediakan rumah dengan menggunakan material yang berkualitas supaya terbebas dari penipuan pada konsumen. Dengan kualitas bangunan yang baik dapat memberikan dampak yang besar pula terhadap minat konsumen untuk membeli rumah pada developer properti syariah karena aman dari penipuan.



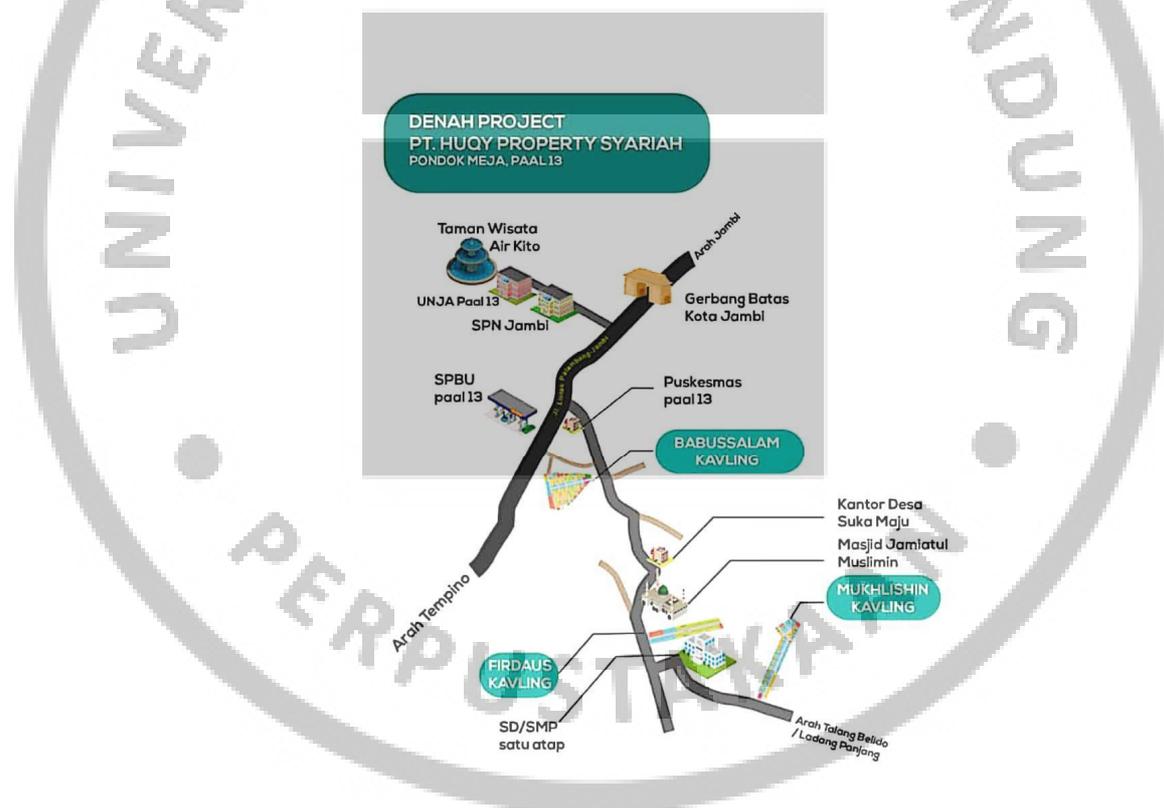
Gambar 3.1 Contoh Gambar Rumah PT. Huqy Properti Syariah³⁹

2. Lokasi

Dalam pemilihan lokasi, calon konsumen memiliki pertimbangan dalam penentuan pemilihan rumah. Karena lokasi atau letak sangat

³⁹ Standart Operasional Prosedur PT. Huqy properti syariah jambi

berhubungan dengan akses ke tempat yang menjadi keinginan calon konsumen dalam segala aktifitasnya diluar rumah PT. Huqy Properti Syariah memiliki lokasi yang cukup strategis. Adapula lokasi yang tidak ditengah kota merupakan pilihan dari konsumen sendiri, karena tidak semua calon konsumen nyaman tinggal di tengah kota atau jalan besar. Kesimpulannya, pemilihan lokasi-lokasi tersebut menjadi nilai lebih bagi calon konsumen yang memilih tempat tinggal sesuai dengan kebutuhannya masing-masing.



CS Scanned with CamScanner

Gambar 3.2 Lokasi Tanah dan Bangunan PT. Huqy⁴⁰

⁴⁰ Standart Operasional Prosedur PT. Huqy properti syariah jambi

3. Harga

Harga merupakan komponen penting sebagai pertimbangan calon konsumen dalam memilih. Sementara, harga yang ditawarkan oleh PT. Huqy Properti Syariah sendiri adalah harga penawaran tertinggi. Artinya, perusahaan memperkenankan konsumen melakukan penawaran terhadap harga tersebut untuk disepakati bersama serta akan dihitung pula untuk angsurannya. Dalam penentuan harga juga, perusahaan menghitung semua biaya yang dikeluarkan dalam pembangunan rumah tersebut meliputi: biaya material, biaya kuli bangunan, biaya pembelian tanah sampai dengan memasukkan jumlah laba atau margin yang diinginkan perusahaan sesuai dengan tingkat kerumitan bangunan dan luas proyek.

4. Pelayanan

Pelayanan merupakan strategi yang paling utama untuk memikat konsumen supaya calon konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan. Karena pelayanan yang terbaik akan membangun sebuah kepercayaan dan kenyamanan calon konsumen. Sehingga jika calon konsumen sudah memberikan kepercayaan dan sudah merasa nyaman pada PT. Huqy Properti Syariah, maka potensi untuk membeli di PT. Huqy Properti Syariah juga sangat tinggi. Pelayanan suatu perusahaan juga menjadi *brand image* yang dibangun untuk keberlangsungan perusahaan. Meskipun lokasi yang dimiliki perusahaan sudah strategis, kualitas rumah juga baik, harga juga sudah

sesuai namun jika pelayanan yang diberikan oleh perusahaan kurang baik, konsumen juga akan berfikir ulang untuk membeli rumah tersebut. Sehingga para marketing harus bisa menempatkan konsumen seperti halnya raja.

5. Media Promosi

Media promosi merupakan sarana yang digunakan perusahaan ataupun badan usaha untuk promosi baik secara offline maupun online. PT. Huqy Properti Syariah menggunakan media promosi melalui media online maupun offline. Media online yang dipakai adalah melalui website, youtube, instagram, whatsapp, dan facebook. Sedangkan untuk media promosi offline dilakukan dengan penawaran langsung dan melalui gathering atau door to door.

6. Transaksi Jual Beli

Untuk transaksi jual beli yang dilakukan PT. Huqy Properti Syariah menggunakan akad yang sesuai dengan syariat Islam yaitu menggunakan akad *ba'i al-Istishna'*. Dalam akad ini, jual beli yang dilakukan merupakan murni syariah, dimana PT. Huqy Properti Syariah tidak bekerjasama dengan pihak lembaga keuangan seperti bank dalam pendanaan untuk pembangunan rumah. Sedangkan jika konsumen ingin mengangsur rumah yang sudah dibeli, bisa melalui rekening PT. Huqy Properti Syariah atau juga bisa datang langsung ke kantor pemasaran. Dan jika konsumen ingin melunasi angsuran rumah sebelum jatuh tempo yang ditetapkan sesuai dengan kesepakatan awal

akan diberi diskon atau potongan harga. PT. Huqy Properti Syariah juga memberikan angsuran dengan nominal yang tetap kepada konsumen dari awal hingga akhir pelunasan.

7. Lingkungan

Lingkungan perusahaan sangat strategis karena berada di tepi jalan raya Kota Jambi. Keadaan kantor yang nyaman dan bersih juga menjadi dampak positif untuk perusahaan. Kantor pemasaran yang ada di Kota Jambi juga dekat dengan lokasi Hunian PT. Huqy Properti Syariah sehingga jika ada yang ingin melihat contoh bangunan dapat dilihat oleh masyarakat yang ingin membeli rumah.

8. Segmentasi Pasar

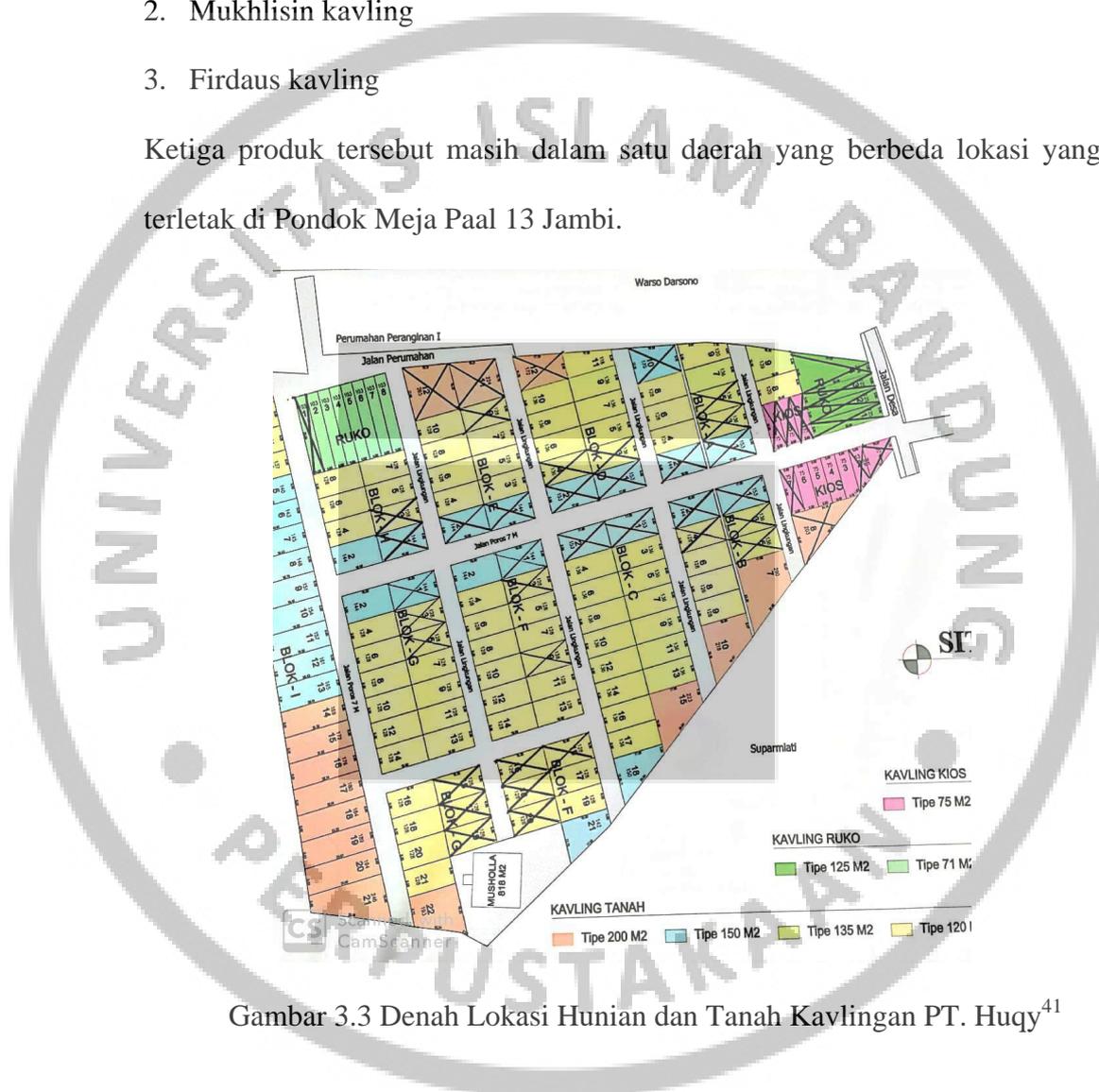
Segmentasi pasar adalah bagaimana perusahaan menentukan pangsa pasarnya. Segmentasi pasar PT. Huqy Properti Syariah adalah menengah keatas dan menengah kebawah, jika dilihat dari harga yang ditawarkan. Namun, owner PT. Huqy Properti Syariah menuturkan bahwa segmen pasar yang utama adalah orang yang suka dan ingin mengkonsumsi produk berbasis syariah, orang muslim yang membutuhkan rumah, dan orang yang memiliki kemampuan secara financial untuk membeli rumah. Adapun pembeli yang membeli rumah atau hunian di PT. Huqy Properti Syariah berusia 20 hingga 45 tahun yang mayoritas berkeluarga. Target pasar yang dibidik oleh perusahaan untuk sekarang ini lebih kepada pasangan muda baik yang mau menikah ataupun yang sudah menikah

B. Produk-produk di PT. Huqy Properti Syariah Jambi

Ada 3 produk yang terdapat di PT. Huqy Properti Syariah yaitu :

1. Babussalam kavling
2. Mukhlisin kavling
3. Firdaus kavling

Ketiga produk tersebut masih dalam satu daerah yang berbeda lokasi yang terletak di Pondok Meja Paal 13 Jambi.



Gambar 3.3 Denah Lokasi Hunian dan Tanah Kavling PT. Huqy⁴¹

⁴¹ Standart Operasional Prosedur PT. Huqy properti syariah jambi

C. Skema Jual Beli di PT. Huqy Properti Syariah Jambi

Konsep jual beli rumah yang telah diterapkan oleh PT. Huqy Properti Syariah dari mulai awal proses transaksi telah menggunakan akad berdasarkan prinsip syariah yaitu akad *istishna'*. Sebagaimana telah dijelaskan pada bab sebelumnya, bahwa akad *istishna'* merupakan akad jual beli dimana barang yang diperjualbelikan masih belum ada dan akan diserahkan secara tangguh, sementara pembayarannya dilakukan dengan cara tempo atau tunai.

Dalam transaksi jual beli *istishna'* ini spesifikasi serta harga barang yang dipesan sudah disepakati di awal akad. Penjual disini yang berperan adalah perusahaan atau biasa yang disebut dengan *al-mustashni'* yaitu sebuah badan usaha yang menerima pesanan dari pembeli atau konsumen untuk membuat suatu barang tertentu. Dengan kata lain, PT. Huqy Properti Syariah yang berperan sebagai penjual menerima pesanan berupa sebuah unit rumah yang dipesan oleh pembeli atau konsumen.

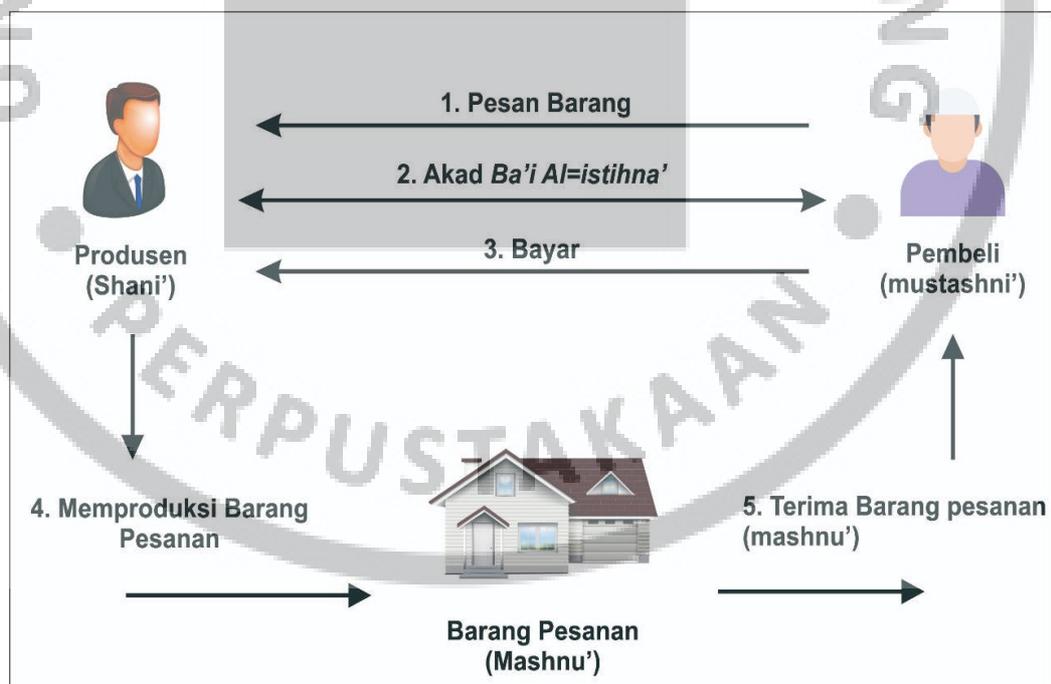
Sedangkan pembeli disini adalah konsumen perorangan atau sebuah badan usaha yang melakukan pemesanan untuk dibuatkan suatu barang tertentu. Dalam hal ini pembeli atau konsumen memesan sebuah unit rumah pada PT. Huqy Properti Syariah, untuk kriteria calon pembeli atau konsumen adalah bebas, bebas maksudnya disini ialah muslim ataupun nonmuslim diperbolehkan untuk mengajukan pembelian. Namun dengan syarat khusus untuk nonmuslim yaitu tidak boleh mengadakan kebaktian atau upacara

keagamaan dalam rumah serta tidak boleh memelihara hewan seperti anjing ataupun babi.

Adapun *al-mustashna' fih* atau *al-mustashni'* merupakan barang atau objek yang dipesan. Jenis objek barang yang akan diperjualbelikan adalah berupa rumah dengan kriteria sebagai berikut:

1. Jumlah unit rumah
2. Tipe rumah
3. Lokasi rumah
4. Luas tanah

Berikut merupakan gambaran mengenai alur atau skema akad yang diterapkan oleh PT. Huqy Properti Syariah :



Gambar 3.1 skema akad *istishna'* PT. Huqy properti syariah⁴²

⁴² Standart Operasional Prosedur PT. Huqy properti syariah jambi

Penjabaran mengenai skema akad *istishna'* yang dilakukan oleh PT. Huqy Properti Syariah adalah sebagai berikut:

1. Calon pembeli mengajukan jual beli dengan melengkapi berkas-berkas yang telah disyaratkan oleh penjual atau perusahaan serta melakukan negosiasi harga rumah serta prakiraan biaya angsuran. Berkas-berkas yang dibutuhkan untuk pengajuan pembiayaan adalah sebagai berikut:
 - a. Mengisi formulir yang telah disediakan oleh developer. Formulir dapat diserahkan kepada petugas yang melayani. Setelah dokumen diterima petugas wajib melakukan penelitian atas kelengkapan persyaratan yang telah diserahkan calon pembeli serta dokumen-dokumen lain yang diperlukan. Kelengkapan atas dokumen-dokumen tersebut tertulis didalam formulir pengajuan pembiayaan *check list* dokumen calon pembeli.
 - b. Kartu identitas calon pembeli serta pasangan jika sudah menikah (KTP atau SIM). Dokumen ini dibutuhkan untuk mengetahui legalitas calon pembeli dan alamat tempat tinggalnya. Terkait dalam hal ini adalah alamat calon pembeli guna sewaktu-waktu pembeli mengalami kredit macet untuk penyerahan surat peringatan serta penyelesaian masalah yang lain dikemudian hari. Selain itu KTP juga berfungsi untuk verifikasi atas tanda tangan akad atau perjanjian oleh calon pembeli.

- c. Kartu keluarga Kartu keluarga diperlukan guna mengetahui berapa jumlah tanggungan keluarga dari calon pembeli serta untuk melakukan verifikasi data alamat dengan KTP calon pembeli.
- d. Surat nikah Data ini diperlukan guna transparansi terhadap pengeluaran tambahan bagi sebuah keluarga calon pembeli. Untuk memastikan bahwa pasangan calon pembeli mengetahui bahwa pasangannya memiliki tanggungan pembiayaan.
- e. Foto copy buku tabungan enam bulan terakhir Rekening koran diperlukan untuk mengetahui transaksi apa saja yang dilakukan calon pembeli selama enam bulan terakhir.

2. Pihak penjual atau perusahaan melakukan survei kepada calon pembeli dari dokumen-dokumen yang menjadi persyaratan. Jika sudah sesuai atau sudah memenuhi kriteria maka perusahaan akan meng acc atau menerima pengajuan oleh calon pembeli. Kemudian perusahaan dan pembeli menentukan tanggal untuk pembayaran, Setelah perjanjian tersebut kepemilikan rumah telah berpindah kepada pembeli, sehingga penjual sudah tidak berhak atas kepemilikan rumah atau tanah yang akan dibangun tersebut. Serta setelah pembayaran DP atau angsuran pertama ada dua opsi skema akad yang ditawarkan oleh oleh PT. Huqy Properti Syariah. Konsumen memilih sistem pembayaran yang sesuai dengan kemampuan daya belinya baik secara kredit atau secara Tunai (*Cash*).

3. Perusahaan melakukan serah terima rumah dengan pembeli. Untuk serah terima bangunan akan dilakukan setelah pembangunan rumah tersebut selesai. Dan untuk pembelian secara kredit serah terima bangunannya, dapat dilakukan sebelum pembeli melunasi angsuran atau sebelum angsuran rumah selesai. Sehingga pembeli dapat menempati rumah yang telah dipesan sebelum rumah tersebut dilunasi.

