

Studi Komparasi Aspek Keuangan Akad Istishna dan Murabahah pada Pembiayaan KPR di Bank Tabungan Negara Syariah Menggunakan Metode SOAR

Muhammad Faturrachman, Yayat Rahmat, Intan Manggala Wijayanti

Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah

Universitas Islam Bandung

Bandung, Indonesia

mfaturrachman79@gmail.com, yayatrahmat92@gmail.com, intanmanggala267@gmail.com

Abstract—Home loan are financing products provided by banks to customers for home purchases. There are several contracts used in Home loan financing, among them are istishna contract and murabahah contract. According to OJK data, the use of istishna contract is still a little compared to murabahah contract. This is due to the majority of Indonesian society want livable houses and cheaper installments. As for raising the potential of istishna contract to become a contract that is much in demand by the community can be measured using the SOAR method. The purpose of this research is to know the similarities and differences of istishna and murabahah contracts, to know the strengths, opportunities, aspirations and outcomes of both contracts, to know the strengths and opportunities for the aspirations and outcomes of the istishna contract. The research method used is qualitative. data sources are secondary and primary. The type of data is descriptive. Data collection techniques: library study, field observations, interviews. Data analysis using the SOAR method. The research shows the equation of istishna contract and murabahah contract is based on the requirements, time period and margin. While the difference lies in the object, the installment amount, payment terms, the type of object and the presence of other parties. The second strength of the contract of goods has not been and the goods have been done, there is no increase in installments, the bank channeled initial capital to indent to newly established developers. The second opportunity is for the developer to grow rapidly, the developer markets his development products. The second aspiration of the contract is that the customer has a commitment, the risk of failure to pay due to the building is damaged, the bank is asked to control the progress of development. As a result, the bank maximized its partnership with the developer, targeting Indent Home loan 169,671 Billions and Platinum Mortgage target of 380,263 Billions. BTN syariah uses SA, OA, SR and OR strategies to find out how to harness the potential of the istishna contract.

Keywords—Home Loan, Istishna Contract, Murabahah Contract

Abstrak—KPR merupakan produk pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah untuk pembelian rumah. Terdapat beberapa akad yang digunakan dalam pembiayaan KPR diantaranya adalah akad istishna dan akad murabahah. Menurut data OJK penggunaan akad istishna masih sedikit dibandingkan dengan akad murabahah. Hal ini disebabkan mayoritas masyarakat Indonesia menginginkan rumah siap huni

dan angsuran yang lebih murah. Adapun dalam memunculkan potensi akad istishna untuk menjadi akad yang banyak diminati oleh masyarakat bisa diukur menggunakan metode SOAR. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui persamaan dan perbedaan akad istishna dan murabahah, untuk mengetahui kekuatan, peluang, aspirasi dan hasil kedua akad, mengetahui kekuatan dan peluang untuk aspirasi dan hasil yang dimiliki akad istishna. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Sumber data berupa sekunder dan primer. Jenis datanya adalah deskriptif. Teknik pengumpulan datanya : study kepustakaan, observasi lapangan, wawancara. Analisis data dengan menggunakan metode SOAR. Hasil penelitian menunjukkan persamaan akad istishna dan akad murabahah terletak pada persyaratan, jangka waktu dan margin. Sedangkan perbedaannya terletak pada objeknya, jumlah angsuran, ketentuan pembayaran, jenis objeknya dan adanya pihak lain. Kekuatan kedua akad barang belum jadi dan barang sudah jadi, tidak ada kenaikan angsuran, bank menyalurkan modal awal untuk indent kepada developer yang baru berdiri. Peluang kedua akad tumbuh pesatnya developer, developer memasarkan produk pembangunannya. Asprasi kedua akad ialah nasabah memina komitmen, risiko gagal bayar karena bangunan rusak, bank diminta untuk mengontrol progres pembangunan. Hasilnya bank memaksimalkan kemitraan dengan developer, target KPR Indensya 169.671 M dan target KPR Platinum 380.263 M. Bank BTN Syariah menggunakan strategi SA, OA, SR dan OR untuk mengetahui memanfaatkan potensi yang ada pada akad istishna.

Kata Kunci—KPR, Akad Istishna, Akad Murabahah

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

KPR merupakan produk pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah untuk pembelian rumah. Namun pada perkembangannya oleh pihak perbankan fasilitas KPR saat ini dikembangkan menjadi fasilitas kredit yang juga dapat digunakan untuk keperluan renovasi dan/atau pembangunan rumah.

Bank Indonesia (BI) mendorong perbankan syariah memiliki produk yang lebih variatif salah satunya memaksimalkan akad istishna. Dalam penyaluran KPR. Keunggulan akad istishna membolehkan nasabah memiliki rumah meskipun pendirian bangunannya baru 5%.

Potensi pembiayaan KPR menggunakan akad *istishna* sangat besar karena pemerintah saat ini sedang mengarahkan energinya pada bidang properti dan perumahan. Menurut Chotib meskipun potensinya besar, penerapan akad ini masih jarang dilakukan oleh perbankan. Dengan alasan adanya kekhawatiran dalam menjaga amanah sesuai kriteria yang disepakati dan masih minimnya pengetahuan masyarakat tentang pengaplikasian akad *istishna* ini.

Bank Tabungan Negara Syariah merupakan salah satu bank yang memiliki produk pembiayaan Pemilikan Rumah (KPR) berbasis syariah. Tersedia beberapa model pembiayaan syariah yang ditawarkan oleh bank BTN Syariah, yaitu dengan akad *istishna* dan *murabahah*. Kedua akad tersebut merupakan akad yang paling umum digunakan dalam proses pembiayaan KPR. Jual beli *Istishna* yaitu akad jual beli dalam bentuk pesanan pembuatan barang dalam kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (*mustashni*) dan penjual (*shani*). Produk pembiayaan KPR BTN dengan sistem *istishna* dinamakan KPR BTN Indent iB. Sedangkan pada akad *murabahah* yaitu jual beli barang dengan menetapkan harga belinya kepada pembeli. Pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba (keuntungan). Produk KPR BTN menggunakan prinsip *murabahah* disebut KPR BTN Platinum iB.

Stavros, Cooperrider, dan Kelly menawarkan konsep SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, Results*) sebagai alternatif terhadap analisis SWOT, yang berasal dari pendekatan *AKPReciative Inquiry* (AI) dan dipopulerkan sejak tahun 1995 dalam buku *Towards Poitive Transformation and Change*. Analisis SOAR menempatkan suatu usaha sebagai angan-angan untuk menjadi yang terbaik dalam mewujudkan aspirasi usaha. Fokus pada bagaimana melakukan hal yang terbaik dari apa yang sudah dilakukan selama ini. *AKPReciatif* adalah bagian dari menanyakan visi ke depan dan membangun hubungan baik sebagai dasar-dasar penting seseorang dalam berbagai situasi dan kondisi usaha.

Dengan adanya perbedaan dari setiap produk baik dari segi akadnya dengan melihat persamaan, perbedaan, kekuatan, peluang, aspirasi dan hasil yang ada pada akad *istishna* untuk banyak digunakan dalam akad pembiayaan KPR Syariah. Atas dasar hal ini peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul penelitian **“STUDI KOMPARASI ASPEK KEUANGAN AKAD ISTISHNA DAN MURABAHAH PADA PEMBIAYAAN KPR DI BANK TABUNGAN NEGARA SYARIAH MENGGUNAKAN METODE SOAR”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu, bagaimana persamaan dan perbedaan akad *istishna* dan *murabahah*. Bagaimana Kekuatan, Peluang, Aspirasi dan Hasil antara akad *istishna* dan akad *murabahah* pada pembiayaan KPR di bank BTN Syariah. Bagaimana

memanfaatkan Kekuatan dan Peluang Untuk Aspirasi dan Hasil yang dimiliki akad *istishna* untuk menjadi akad yang diminati nasabah dalam Pembiayaan KPR Syariah dengan metode SOAR.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui perbedaan dan persamaan antara akad *istishna* dan *murabahah*, Untuk mengetahui Kekuatan, Peluang, Aspirasi dan Hasil antara akad *istishna* dan *murabahah* pada pembiayaan KPR di bank BTN Syariah, 3.

Untuk mengetahui Kekuatan dan Peluang untuk Aspirasi dan Hasil yang dimiliki akad *istishna* untuk menjadi akad yang diminati nasabah dalam Pembiayaan KPR Syariah dengan metode SOAR.

II. LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan KPR

Secara etimologi, kata kredit berasal dari bahasa Yunani yaitu *“credere”* yang dalam Bahasa Indonesia adalah kredit, mempunyai arti kepercayaan. Pihak yang memberikan kredit percaya kepada pihak yang menerima kredit bahwa kredit yang diberikan pasti akan terbayar. Dengan demikian dasar dari kredit adalah kepercayaan.

Kredit dalam syariah lebih dikenal dengan sebutan pembiayaan. Hal ini sebagaimana diatur didalam UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah
2. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan *istishna*;
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh; dan
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah, tanpa imbalan, atau bagi hasil”.

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) merupakan produk kredit yang diberikan oleh bank kepada nasabah untuk pembelian rumah. Namun pada perkembangannya oleh pihak perbankan fasilitas KPR saat ini dikembangkan menjadi fasilitas kredit yang juga dapat digunakan untuk keperluan renovasi dan/atau pembangunan rumah.

KPR adalah jenis pembiayaan yang diberikan bank

kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan dalam pembangunan rumah. KPR muncul karna banyaknya permintaan kebutuhan rumah yang semakin lama semakin tinggi namun belum dapat mengimbangi kemampuan daya beli kontan dari masyarakat.

B. Akad Istishna dan Murabahah

Istishna merupakan jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual-beli. *Istishna* berarti minta dibuatkan/dipesan. Akad yang mengandung tuntutan agar tukang/ahli (*shani*) membuat suatu pesanan dengan ciri-ciri khusus. Dengan demikian *istishna* adalah jual beli antara pemesan dan penerima pesanan, dimana spesifikasinya dan harga barang disepakati di awal sedangkan pembayaran dilakukan secara bertahap sesuai kesepakatan.

Secara etimologis, *istishna* berasal dari kata (*shana'a*) yang berarti membuat sesuatu dari bahan dasar. Kata (*Shana'a – Yashna'u*) mendapat imbuhan hamzah dan ta' sehingga menjadi *istishna* yang berarti meminta dibuatkan. Secara terminologis akad jual beli *istishna* adalah meminta mengerjakan sesuatu kepada produsen pada sesuatu yang khusus atas hal yang khusus pula, atau *istishna* adalah akad di mana seorang produsen mengerjakan sesuatu yang dinyatakan dalam perjanjian, yakni akad untuk membeli sesuatu yang dibuat oleh seorang produsen dan barang serta pekerjaan dari pihak produsen tersebut.

Imam Malik, Syafi'i, dan Ahmad berpendapat, bahwa *istishna*, diperbolehkannya akad *salam*, dimana barang yang menjadi objek transaksi atau akad belum ada. Rasulullah Saw. juga pernah memesan sebuah cincin dan mimbar.

Murabahah merupakan produk finansial yang berbasis bai' atau jual beli. Murabahah adalah produk pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah di dalam kegiatan usaha. Secara etimologi, kata murabahah berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) sehingga murabahah berarti saling menguntungkan. Sedangkan dalam pengertian terminologis, murabahah adalah jual-beli suatu barang dengan menambahkan keuntungan sesuai dengan kesepakatan.

Murabahah merupakan akad jual beli yang diperbolehkan, hal ini berdasarkan dalil-dalil yang terdapat dalam Al-Qur'an, Al-Hadist, ataupun ijma ulama. Berikut ini dalil (landasan syariah) yang memperbolehkan praktik akad jual beli *murabahah* yaitu sebagai berikut :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh

dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (QS. An-nisa:29).

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Persamaan dan Perbedaan Akad Istishna dan Akad Murabahah Pada Pembiayaan KPR di Bank BTN Syariah

Bank BTN Syariah dalam penerapan pembiayaan KPR-nya yang menggunakan akad *istishna* dan akad *murabahah* memiliki beberapa persamaan dan perbedaan. Persamaan akad kedua produk ini diantaranya terdapat pada persyaratan baik persyaratan umum maupun persyaratan wajib. Sedangkan perbedaannya terdapat pada istilah akadnya, objek bangunannya, jumlah angsuran, ketentuan pembayaran angsuran dan jenis objek.

	Akad Istishna	Akad Murabahah
Harga Jual	Rp. 200.000.000	Rp. 200.000.000
Jangka Waktu	10 Tahun	10 Tahun
Margin /tahun	7,9173 %	7,9173 %
Grace priod	6 bulan	-
Angsuran /bulan	Rp. 3.143.386	Rp. 2.986.217

TABEL 1. PERBEDAAN ASPEK KEUANGAN KPR BTN SYARIAH

B. Kekuatan, Peluang, Aspirasi dan Hasil Antara Akad Istishna dan Akad Murabahah Pada Pembiayaan KPR di Bank BTN Syariah

1. Kekuatan (Strength) Akad Istishna Dan Akad Murabahah.
 - Akad Istishna :
 - a. Nasabah dapat memesan rumah sesuai keinginannya
 - b. Mendapatkan jaminan harga
 - c. Memiliki grace priode
 - d. Tidak ada kenaikan angsuran
 - e. Pembiayaan bank maksimal 80 %
 - f. Bank menyokong modal bagi developer
 - Akad Murabahah :
 - a. Kepastian jumlah angsuran yang harus dibayar
 - b. Tidak ada grace priode
 - c. Tidak ada kenaikan angsuran
 - d. Beban yang dikeluarkan nasabah setiap bulannya sudah pasti
 - e. Pembiayaan bank maksimal 80 %
 - f. Bangunan ready stok atau siap huni.
2. Peluang (Oppurtunities) Akad Istishna dan Akad Murabahah
 - Akad Istishna :
 - a. Melesatnya pertumbuhan developer
 - b. Developer memasarkan produk pembangunannya.
 - Akad Murabahah :
 - a. Adanya program sejuta rumah dari pemerintah.
3. Aspirasi (Aspirations) Akad Istishna dan akad Murabahah

- a. Nasabah menginginkan bank hadir dalam proses pembangunan.
 - b. Risiko gagal bayar dari nasabah
 - c. Nasabah meminta komitmen
 - d. Bank memberikan promo bagi nasabahnya.
4. Hasil (Result) Akad Istishna dan Akad Murabahah
 - a. Memaksimalkan kemitraan dengan developer
 - b. Target KPR Indent sebesar 169.671 M
 - c. Target KPR Platinum sebesar 380.263 M.
- C. *Memanfaatkan Kekuatan dan Peluang Untuk Aspirasi dan Hasil Yang Dimiliki Akad Istishna Agar Menjadi Akad Yang Diminati Nasabah Dalam Pembiayaan KPR Syariah Dengan Metode SOAR*

Setelah menganalisa kekuatan (*Strength*), peluang (*Oppurtunities*), Aspirasi (*Aspirations*) dan Hasil (*Results*) dari akad *istishna* dalam pembiayaan produk KPR Syariah, bank BTN syariah melakukan strategi sebagai berikut :

1. Strategi SA
 - a. Untuk memenuhi komitmen, bank memberikan jaminan harga pada saat akad dan tidak ada kenaikan angsuran
 - b. Untuk meminimalisir risiko gagal bayar, bank memberikan *grace priode*
 - c. Untuk bekerja sama dengan developer yang berkualitas dan profesional, bank memberikan pembiayaan 80% harga beli rumah dari developer.
 - d. Untuk memberikan promo kepada nsabahnya bank tidak menaikkan angsuran perbulannya dan memberikan *grace period*.
2. Strategi SR
 - a. Untuk memaksimalkan kemitraan dengan developer bank mengeluarkan pembiayaannya 80% dari harga beli rumah kepada developer
 - b. Untuk memenuhi target pencapaian laba, bank memberikan jaminan harga pada saat akad dan tidak ada kenaikan angsuran
3. Strategi OA
 - a. Untuk memenuhi komitmen nasabah, bank bekerja sama dengan developer yang terpercaya dan berkualitas
 - b. Untuk meminimalisir risiko gagal bayar, developer lebih selektif dalam memasarkan produknya.
 - c. Seiring melesatnya pertumbuhan developer, bank dapat bekerja sama dengan developer sebagai penyalur modal awal
 - d. Untuk memberikan promo kepada nsabahnya, bank bekerja sama dengan developer dan memberikan pesrsyaratan yang longgar.
4. Strategi OR
 - a. Untuk memaksimalkan kemitraan ekosistem di sektor property dan perumahan, developer dapat memasarkan produk pembangunannya kepada nasabah secara langsung.
 - b. Untuk memenuhi target akad *istishna*, bank

bekerja sama dengan developer sebagai penyalur dana modal awal.

IV. KESIMPULAN

Bank BTN syariah dalam produk pembiayaan KPR menggunakan akad *istishna* dan akad *murabahah*. Kedua akad tersebut memiliki persamaan dan perbedaan. Diantara persamaannya adalah syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah, jangka waktu dan margin keuntungan. Sedangkan untuk perbedaannya adalah terletak pada objek akad. yakni akad *istishna* bangunannya belum ada sedangkan akad *murabahah* bangunannya ready stok, jumlah angsuran setiap bulannya, ketentuan pembayaran angsuran, jenis objeknya, dan pihak ketiga dalam akad.

Produk pembiayaan KPR di bank BTN Syariah menggunakan akad *istishna* dan akad *murabahah* memiliki kekuatan, peluang, aspirasi dan hasil. Kekuatan akad *istishna* diantaranya adalah konsep bangunan ditentukan sendiri, dapat memilih developer yang terpercaya, mendapatkan jaminan harga, memiliki *grace priode*, tidak ada kenaikan angsuran, bank menyokong pendanaan pembiayaan kepada developer sebagai modal awal. Sedangkan untuk kekuatan akad *murabahah* diantaranya adalah kepastian jumlah angsuran setiap tahunnya, lebih murah, tidak ada kenaikan angsuran, pengalokasian pengeluaran nasabah terbantu, bangunan rumah siap huni. Peluang akad *istishna* dan akad *murabahah* adalah dengan melesatnya pertumbuhan developer, bank bertindak sebagai penyokong modal awal, developer ikut memasarkan produk atau jenis bangunannya, dan adanya program sejuta rumah yang bersubsidi untuk masyarakat menengah ke bawah. Adapun aspirasi yang terhimpun diantaranya adalah nasabah menginginkan pihak bank untuk benar-benar controlling progres setiap bulannya. Risiko gagal bayar karena bangunan rusak, nasabah meminta komitmen penyelesaian bangunan. Setelah menganalisa kekuatan, peluang dan aspirasi, bank BTN Syariah membuat target kedua akad tersebut diantaranya adalah memaksimalkan kemitraan dengan developer, menargetkan KPR Platinum sebesar 380.263 milyar dan KPR Indensya sebesar 169.671 milyar.

Bank BTN Syariah memanfaatkan kekuatan dan peluang untuk aspirasi dan hasil pada akad *istishna* dalam produk pembiayaan KPR, bank BTN melakukan strategi SA berdasarkan kekuatan untuk mencapai aspirasi, kemudian strategi SR berdasarkan kekuatan yang dirancang untuk memenuhi hasil, strategi OA berdasarkan peluang yang berorientasi pada aspirasi dan strategi OR yang dibuat berdasarkan peluang yang berorientasi pada pada kesempatan untuk mencapai visi.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] (2020, Juli 3). (Ramdan, Interviewer)
- [2] Adam, P. (2017). *Fikih Muamalah Maliyah*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- [3] Ain, A. K. (2014). *Analisis Akad Jual Beli Istishna dan Murabahah PAda Produk Pembiayaan KPR*. Malang: Skripsi

Universitas Islam Negeri Malik Ibrahim.

- [4] Antonio, M. S. (2011). *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- [5] Edi Setiadi, A. K. (2013, Agustus 13). Retrieved from BI Dorong Bank Syariah Maksimalkan Akad istishna: www.kontan.co.id, <https://keuangan.kontan.co.id/news/bi-dorong-bank-syariah-maksimalkan-akad-istishna>
- [6] Kontan.co.id. (2013, Agustus 20). *BI Dorong Bank Syariah Maksimalkan Akad Istishna*. Retrieved from <https://keuangan.kontan.co.id/news/bi-dorong-bank-syariah-maksimalkan-akad-istishna>.
- [7] OJK, T. P. (2017). *Kajian Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)*. Jakarta : Departemen Perlindungan Konsumen OJK.
- [8] *Pembahasan Lengkap Teori Analisis SOAR menurut Para Ahli dan Contoh Tesis Analisis SOAR*. (2020, Mei 8). Retrieved from Idtesis: <https://idtesis.com/pembahasan-lengkap-teori-analisis-soar-menurut-para-ahli-dan-contoh-tesis-analisis-soar/>
- [9] Stavros, C. K. (2003). Strategic Inquiry With Appreciative Intent: Inspiration to SOAR! AI Practitioner . *International Journal of Appreciative Inquiry*, Vol .5 No.4 , 10-17.