

**PENGENDALIAN RESIKO PENERAPAN
AKAD MURABAHAH PADA JUAL BELI NON-BANK
PRODUK PROPERTI CV. SPK
DUSUN GLURAN DESA PLOSO KECAMATAN BENJENG
KABUPATEN GRESIK**

SKRIPSI



NIM : E20182227

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

APRIL 2022

**PENGENDALIAN RESIKO PENERAPAN
AKAD MURABAHAH PADA JUAL BELI NON-BANK
PRODUK PROPERTI CV. SPK
DUSUN GLURAN DESA PLOSO KECAMATAN BENJENG
KABUPATEN GRESIK**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam

Program Studi Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh :

MUHAMMAD ZAINUL HAQ
NIM : E20182227

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

APRIL 2022

**PENGENDALIAN RESIKO PENERAPAN
AKAD MURABAHAH PADA JUAL BELI NON-BANK
PRODUK PROPERTI CV. SPK
DUSUN GLURAN DESA PLOSO KECAMATAN BENJENG
KABUPATEN GRESIK**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam

Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh :

MUHAMMAD ZAINUL HAQ

NIM : E20182227

Disetujui Pembimbing

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Retna Anggitaningsih, S.E, M.M

NIP. 197404201998032001

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

APRIL 2022

**PENGENDALIAN RESIKO PENERAPAN
AKAD MURABAHAH PADA JUAL BELI NON-BANK
PRODUK PROPERTI CV. SPK
DUSUN GLURAN DESA PLOSO KECAMATAN BENJENG
KABUPATEN GRESIK**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

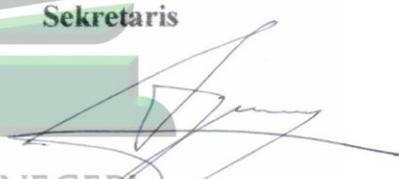
Hari : Kamis
Tanggal : 21 April 2022

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris


Toton Fanshurna, M.E.I.
NIP. 198112242011011008


Agung Parmono, S.E, M.Si
NIP. 197512162009121002

Anggota :

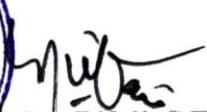
1. Dr. Roni Subhan, M.PD
2. Retna Anggitaningsih, S.E, M.M.

()
()

Menyetujui



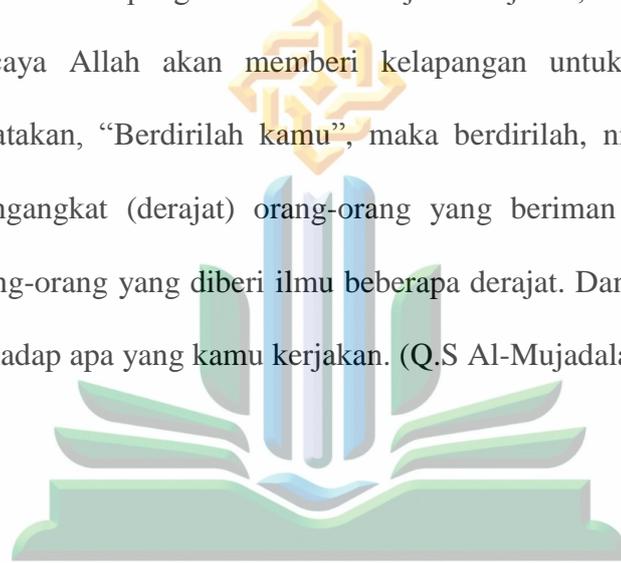
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Khondan Rifa'i, S.E., M.Si.
NIP. 196808072000031001

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحَ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ
 انشُرُوا فَانشُرُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا
 تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

Artinya : Wahai orang-orang yang beriman! Apabila dikatakan kepadamu, “Berilah kelapangan di dalam majelis-majelis”, maka lapangkanlah, niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan, “Berdirilah kamu”, maka berdirilah, niscaya Allah akan mengangkat (derajat) orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat. Dan Allah Maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan. (Q.S Al-Mujadalah 58:11)¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 J E M B E R

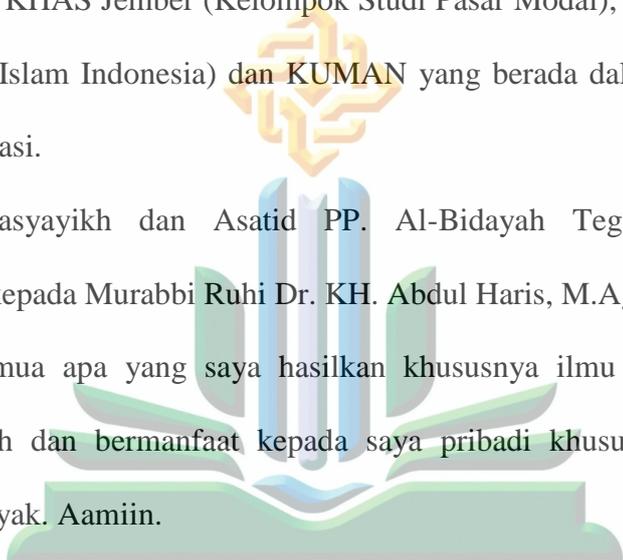
¹ Al-Qur'an, Al-Mujadalah 58:11.

PERSEMBAHAN

Waktu demi waktu saya bisa menyelesaikan skripsi ini, beribu ucapan terimakasih saya panjatkan kepada Allah SWT, yang sudah memerikan berkah serta ma'unah kepadaku. Skripsi ini saya hadiahkan teruntuk:

1. Kedua orang tua saya Aba Munif Abdul Majid dan Umi Istianatul Khoir, yang senantiasa setia mendoakan dan memberikan motivasi kepadaku dalam segala hal, sehingga saya bisa kuliah di UIN KHAS Jember.
2. Kakak Lulu' Nurul Qomariyah serta suaminya Rodi Aminullah dan adek Fashihul Lisan yang selalu setia menjadi saudara.
3. Paman Helmi Rusydi beserta bibi Ida yang telah membantu memberikan sumbangsinya dalam mengumpulkan dan memperoleh data obyek penelitian Skripsi.
4. Seluruh saudara-saudariku dari bani Abdul Majid Sampang dan Imam Asyari Jember
5. Semua Bapak dan Ibu Dosen khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang sudah memberikan ilmunya kepadaku mulai dari semester awal hingga semester akhir.
6. Ibunda Retna Anggitaningsih, S.E, M.M. yang telah semangat mengajari dan memberikan bimbingan kepadaku dalam menuntaskan skripsi ini.
7. Sahabat-sahabatku (Khataman Khotmil Qur'an dan Keluarga Dewek), Maulana, Barqil, Mutdasir, Irvan, Arif, Faruq, Rohman, Ridzal dan Dayat yang selalu setia menjadi teman diskusi dan ngopi.

8. Seluruh senior yang tak bisa saya sebutkan satu persatu khususnya, mbak Rofa, mbak Aisyah, cak Mahrus dan cak Nuril.
9. Mbak Rofa dan mbak Aisyah yang selalu rela meluangkan waktunya dalam memberikan arahan kepada saya dalam menyelesaikan skripsi.
10. Seluruh teman-teman FoSSEI Nasional dan Jatim (Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam), KSEI UIN KHAS Jember (Kelompok Studi Ekonomi Islam), KSPM UIN KHAS Jember (Kelompok Studi Pasar Modal), PMII (Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia) dan KUMAN yang berada dalam kepemimpinan atau organisasi.
11. Seluruh Masyayikh dan Asatid PP. Al-Bidayah Tegal Besar-Jember, khususnya kepada Murabbi Ruhi Dr. KH. Abdul Haris, M.Ag.
Semoga semua apa yang saya hasilkan khususnya ilmu yang saya dapat bernilai barokah dan bermanfaat kepada saya pribadi khususnya dan kepada masyarakat banyak. Aamiin.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

Segala puja dan puji syukur kehadirat Allah SWT, tuhan Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Yang mengajar manusia dengan perantara kalam. KEPADANYA, stiap hamba mengharap pancaran hidayah dan inayah di tiap jengkal kehidupan. Begitupun rahmat-Nya, tidak ada hentinya dilimpahkan kepada hambanya. Sehingga penulis dapat menuntaskan penelitian dengan tema “Pengendalian Risiko Penerapan Akad Murabahah Pada Jual Beli Non-Bank Produk Properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik”. Kemudian shalawat beserta salam tidak ada hentinya saya curahkan kepada Manusia Terkasih, nabi yang Ummiy, Baginda Muhammad SAW. Juga kepada para keluarga dan sahabatnya yang mulia. Semoga kita dapat mengikuti jejak hidupnya yang mulia, dan mendapatkan syafa’at yang agung darinya kelak di hari kebangkitan, amin ya rabbal alamin.

Tersungguhnya skripsi ini mustahil tanpa adanya dukungan moril maupun materil dari berbagai pihak baik secara langsung atau tidak langsung. Sehingga sepatutnya penulis melafalkan syukur dan apresiasi kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., M.M. Selaku Rektor UIN KHAS Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifai, S.E., M.SI. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember.
3. Ibu DR. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember.

4. Bapak M.F. Hidayatullah, M.H.I Selaku Kaprodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember.
5. Ibunda Retna Anggitaningsih, S.E, M.M. sebagai dosen pembimbing skripsi, yang senantiasa membimbing dan mengarahkan dengan penuh kesabaran sehingga saya bisa menuntaskan penelitian ini dengan baik.
6. Seluruh bapak dan ibu dosen UIN KHAS Jember yang telah mengajarkan ilmu kepada penulis. Semoga ilmu yang diajarkan menjadi ilmu yang barokah dan manfaat, sekaligus menjadi amal yang tiada henti mengalirkan kebaikan.
7. Bapak Ismanu dan Hadi Iswanto selaku pemilik CV. SPK dan seluruh jajaran struktur CV. SPK bapak M. Helmi Rusydi, Ahmad Zakariya, Poniran, ibu Wiwin Iswandari, S.E dan Dwi Wardani yang telah memberikan waktu, ilmu dan pengalamannya. Bapak Ali Siagin, Hadi Pranoto dan ibu Siti Maimunah selaku pembeli atau konsumen yang telah bersedia di wawancarai.

Dengan segala kerendahan hati, penulis panjatkan doa dan permohonan kepada Allah SWT, semoga kebaikan dari semua pihak yang sudah membimbing dan mendoakan penulis dalam merampungkan skripsi ini memperoleh pahala paling baiknya ganjaran disisi Allah SWT. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada pembacanya, terutama bagi penulis sendiri. Aamiin.

Jember, 21 April 2022

Muhammad Zainul Haq
E20182227

ABSTRAK

Muhammad Zainul Haq, Retna Anggitaningsih, S.E, M.M.,2021:
Pengendalian Risiko Penerapan Akad Murabahah Pada Jual Beli Non-Bank Produk Properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

Pengendalian risiko adalah suatu proses yang dilakukan pemimpin atau manajer setelah menentukan kegiatan, pengukuran dan perbaikan atas semua yang berpotensi risiko atau kerugian dalam rangka memastikan tujuan dan rencana perusahaan atau organisasi berjalan dengan baik. Dengan kata lain pengendalian risiko merupakan sebuah tindakan atau usaha untuk menyelamatkan perusahaan dari kerugian. Sedangkan penerapan adalah suatu perbuatan yang mempraktekkan sebuah teori, metode, dan hal lain untuk mencapai tujuan tertentu dan untuk suatu kepentingan yang diinginkan oleh suatu kelompok atau golongan. Dan murabahah sebagai salah satu bentuk akad jual beli yang mengharuskan penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas (harga pokok pembelian) dan tambahan keuntungan yang ditetapkan dalam bentuk harga jual kemudian. Dengan adanya pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti yang di usung oleh CV. SPK ini memberikan jalan atau solusi atas dari segala permasalahan yang ada ditengah masyarakat, dimana mereka menerapkan akad murabahah pada jual beli non-bank pada produk propertinya secara langsung kepada pembeli tanpa melibatkan pihak ketiga "Bank" baik bank Syariah maupun konvensional, yang beralamatkan di Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

Tujuan penelitian ini yaitu, 1) Untuk mendeskripsikan atau menjelaskan penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik. 2) Untuk mendeskripsikan atau memberikan pemahaman tentang pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

Penelitian ini menggunakan pendekatan metode kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Dalam penentuan subjek penelitian menggunakan purposive serta menggunakan pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini yaitu, pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti CV. SPK ini memberikan jalan dan solusi atas dari segala permasalahan yang ada ditengah masyarakat, dimana mereka menerapkan akad murabahah yang mereka buat sendiri pada jual beli non-bank produk propertinya secara langsung kepada pembeli tanpa melibatkan pihak ketiga "Bank" baik bank Syariah maupun konvensional, yang beralamatkan di Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

Kata kunci: Pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti

ABSTRACT

Muhammad Zainul Haq, Retna Anggitaningsih, S.E, M.M., 2021: Risk Control of Murabahah Contract Implementation in Non-Bank Sale and Purchase of Property Products CV. SPK Dusun Gluran Ploso Village, Benjeng District, Gresik Regency.

Risk control is a process carried out by the leader or manager after determining activities, measuring and improving all potential risks or losses in order to ensure that the goals and plans of the company or organization are running well. In other words, risk control is an action or effort to save the company from losses. While the application is an act that practices a theory, method, and other things to achieve certain goals and for an interest desired by a group or class. And murabahah as a form of sale and purchase contract that requires the seller to provide information to the buyer about the costs incurred to obtain the commodity (cost of purchase) and additional profits set in the form of a later selling price. With the risk control of the implementation of the murabahah contract in the sale and purchase of non-bank property products carried by CV. This SPK provides a way or solution to all the problems that exist in the community, where they apply murabahah contracts to non-bank buying and selling of their property products directly to buyers without involving third parties "Banks" both Islamic and conventional banks, which are located at Dusun Gluran, Ploso Village, Benjeng District, Gresik Regency.

The aims of this study are, 1) To describe or explain the application of murabahah contracts in non-bank buying and selling of CV property products. SPK Dusun Gluran Ploso Village, Benjeng District, Gresik Regency. 2) To describe or provide an understanding of risk control for the implementation of murabahah contracts in non-bank sale and purchase of CV property products. SPK Dusun Gluran Ploso Village, Benjeng District, Gresik Regency.

This study uses a qualitative method approach with a descriptive type of research. In determining the research subject using purposive and using data collection through observation, interviews and documentation.

The results of this study, namely, controlling the risk of implementing murabahah contracts in the sale and purchase of non-bank property products CV. This SPK provides a way and a solution to all the problems that exist in the community, where they apply the murabahah contract that they make themselves in the sale and purchase of non-bank property products directly to buyers without involving third parties "Banks" both Islamic and conventional banks, which The address is at Gluran Hamlet, Ploso Village, Benjeng District, Gresik Regency.

Keywords: Risk control of murabahah contract implementation in non-bank sale and purchase of property products

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Kajian	8
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Definisi Istilah	10
F. Sistematika Pembahasan	13
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	15
A. Penelitian Terdahulu	15
B. Kajian Teori	22
BAB III METODE PENELITIAN	35
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	35
B. Lokasi Penelitian	36

C. Subyek Penelitian	37
D. Teknik Pengumpulan Data	38
E. Teknik Analisis Data	40
F. Teknik Keabsahan Data	41
G. Tahap-tahap Penelitian	42
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	44
A. Gambaran Obyek	44
B. Penyajian Data dan Analisis	50
BAB V PENUTUP	62
A. Kesimpulan	62
B. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN-LAMPIRAN	67
Matrik Penelitian	67
Jurnal Kegiatan Penelitian	69
Pedoman Wawancara	70
Surat Permohonan Izin Penelitian	72
Surat Keterangan Selesai Melakukan Penelitian	73
Pernyataan Keaslian Tulisan	74
Foto Dokumentasi	75
Biodata Penulis	81

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam merupakan agama yang universal, dimana problematika pembasahasan yang dikaji sangat menyeluruh disetiap aspek kehidupan, seperti halnya didalam syariat, ibadah dan akhlak. Islam tidak hanya mengatur dan membuat aturan antara manusia dengan tuhan nya saja, melainkan juga mengatur hubungan sesama manusia seperti contohnya bisnis. Manusia merupakan pemimpin yang dipercayakan oleh Allah untuk mengatur bumi dan menundukkan alam semesta ini atas izin dari Allah untuk kepentingan hidupnya di dunia dan akhirat, agar bisa memanfaatkan sumber alamnya dengan baik seperti halnya berbisnis. Bisnis dibutuhkan oleh manusia karena mereka tidak bisa hidup untuk memenuhi kebutuhannya tanpa bantuan atau peran orang lain.²

Didalam jati diri manusia terdapat kecenderungan menyukai harta benda dan menjadikannya sebagai suatu kebahagiaan untuk memuaskan keinginan dan kebutuhannya.³ Hal ini ditegaskan dalam firman-Nya:

² Kwat Ismanto, *Manajemen Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006), 45.

³ *Ibid.*, 254.

زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ
وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ۗ ذَٰلِكَ مَتَاعُ الدُّنْيَا ۗ وَاللَّهُ عِنْدَهُ
حُسْنُ الْمَآبِ

Artinya: “Dijadikan terasa indah dalam pandangan manusia cinta terhadap apa yang diinginkan, berupa perempuan-perempuan, anak-anak, harta benda yang bertumpuk dalam bentuk emas dan perak, kuda pilihan, hewan ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia dan disisi Allah lah tempat kembali yang baik” (Q.S. Ali Imran: 14).⁴

Manusia merupakan makhluk yang paling banyak menggunakan jenis barang, baik barang yang sederhana maupun canggih atau mewah. Seperti halnya rumah, pakaian dan kebutuhan pokok lainnya. Rumah merupakan kebutuhan pokok dasar manusia selain makanan dan minuman yang tidak bisa dipisahkan. Hal ini telah tercantum pada undang-undang dasar tahun 1945 pasal 28h angka amandemen nomor dua tahun 2000, didalamnya menyatakan bahwasanya “Masing-masing manusia mempunyai hak untuk hidup sejahtera baik secara dzohir dan batin, memiliki tempat tinggal dan lingkungan yang baik untuk hidup sehat dan serta hak mendapatkan layanan kesehatan.”⁵

Selanjutnya telah ditetapkan pada UUD nomor 4 tahun 1992 pasal 5 perihal permukiman dan perumahan bahwasanya “Setiap rakyat negara memiliki hak untuk menempati dan menikmati hunian yang baik dan layak

⁴ Hamka, Tafsir Al-Azhar, jilid 1, (Jakarta: Gema Insani, 2002), 586.

⁵ Indonesia, Undnag-undang dasar tahun 1945 amandemen kedua tahun 2000 pasal 28h ayat 1.

untuk ditinggali”.⁶ Berdasarkan ketentuan dua hukum undang-undang tersebut sudah tidak dapat dipungkiri bahwasanya hunian yang layak adalah kebutuhan manusia yang tidak bisa dipisahkan dengan kebutuhan sekunder lainnya.

Lambatnya perkembangan ekonomi nasional mulai mengakibatkan dampak negatif terhadap bisnis properti nasional, khususnya dibagian sektor ekonomi menengah ke atas. *Real estat* sebagai patner pemerintahan Indonesia dalam pekerjaan membangun penyusunan negara memperkirakan menyerap hunian perumahan sepanjang masa waktu periode ke I (Januari-Juni) tahun 2015 mengalami penurunan 20-30% dibandingkan dengan masa periode yang sama tahun lalu. Jika dibandingkan dengan periode ke II (Juli-Desember) tahun 2014, penjualan properti mengalami penurunan sampai 40%, faktor penyebab turunnya jumlah pembelian dikarenakan melambungnya harga tanah yang sangat drastis tidak terkontrol beserta naiknya harga bahan bangunan yang tidak menentu beserta nilai jual objek pajak yang sangat tinggi. Pada setiap tahunnya kebutuhan hunian masyarakat terus mengalami kenaikan, sehingga menyebabkan rakyat mengalami kesulitan untuk memperoleh hunian yang baik, layak ditempati dan pas dikantong. Masyarakat percaya terhadap kebijakan yang telah dibuat oleh pemerintah mengenai perumahan, namun kebijakan penyediaan hunian sampai saat ini tidaklah jelas yang diberikan terhadap setiap individu, sehingga saat tahun 1970 PT. Perumnas berdiri, namun sampai detik ini tindakan yang dilakukannya untuk memenuhi perumahan rakyat tidak membuahkan hasil prestasi yang baik.

⁶ Indonesia, Undang-undang tentang Perumahan dan Pemukiman, UU No. 4 tahun 1992, LN No. 23 tahun 1992, TLN No. 343669, Pasal 5.

Isu perumahan rakyat yang sering diambil dan dijadikan pembahasan pemerintah, namun pada akhirnya justru diberikan kepada kalangan pasar. Pada hakikatnya manusia memang perlu dilayani dan kepentingan pertamanya belum terealisasikan didalam proyek pembangunan.⁷ Dengan begitu perlu adanya suatu tindakan dari berbagai belah pihak dalam membangun hunian masyarakat agar terus terlaksana, dengan maksud mencukupi kebutuhan hunian masyarakat dikalangan ekonomi menengah kebawah dengan harga yang terjangkau. Dengan adanya pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti yang di usung oleh CV. SPK yang beralamatkan di Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik bisa mengatasi masalah diatas. Kalangan swasta dan pemerintah berusaha merealisasikan keinginan rakyat akan hak kepemilikan rumah dengan menggunakan produk sistem Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR). Dimana pada bank konvensional disebut dengan istilah Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang sistem caranya menggunakan tambahan biaya (bunga), sementara pada bank syariah disebut Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) serta menerapkan transaksi jual beli akad murabahah untuk mendapatkan keuntungan yang telah disepakati. CV. SPK membuat aturan konsep tersendiri perihal akad murabahah yang mana pihak CV. SPK tidak melibatkan pihak ketiga seperti bank syariah maupun konvensional dalam pembiayaannya,

⁷ [https://print.kompas.com/baca/2015/08/22/harga tanah bergerak liar](https://print.kompas.com/baca/2015/08/22/harga_tanah_bergerak_liar), diakses pada tanggal 28 Oktober 2020

sehingga untuk transaksi atau pembelian perumahan cukup dilakukan oleh dua belah pihak yakni pembeli dan penjual (Developer dan Konsumen).⁸

Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) dijelaskan sebagai pembiayaan hunian yang mekanisme caranya berdasarkan akad transaksi jual beli tabadduli, dimana pihak CV. SPK sebagai penjual (*al-bai'u*) sementara nasabah sebagai pembeli (*musytari*).⁹ Jadi, Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) merupakan produk yang ditawarkan oleh pihak CV. SPK secara langsung kepada nasabah agar bisa memenuhi keinginan rakyat akan produk konsumtif, khususnya rumah hunian. Untuk cara pembayarannya menggunakan akad jual beli yang diperbolehkan atau halal di dalam ajaran syariat Islam yakni akad murabahah. Murabahah merupakan salah satu cara akad jual beli yang didalamnya penjual menggunakan keuntungan yang telah ditambahkan atas biaya barang yang didapatkannya dan telah diketahui oleh kedua belah pihak.¹⁰ Pembiayaan sistem akad murabahah bisa digunakan dengan tunai ataupun dicicil.

Pada saat ini, kondisi perekonomian Indonesia dan Suku bunga Bank Indonesia relatif naik turun. Sehingga mengakibatkan tarif yang dikenakan oleh bank kepada peminjam menjadi tidak pasti. Disisi itu pemasukan hasil dari laba dan pengeluaran dari kerugian bank konvensional mendapatkan bunga yang melambung sangat tinggi. Pada sistem *floating rate* mengakibatkan orang yang

⁸ Mch. Helmi Rusydi "Bagian Administrasi", wawancara online via WWA, Jember-Gresik 26 Oktober 2020 dan wawancara offline ke lokasi kantor 19 Agustus 2021. Pak Ismanu "Pemilik CV", wawancara offline ke lokasi kantor, Gresik, 18 Agustus 2021.

⁹ <https://digilib.uin-suka.ac.id/gdl.php/mod=browse&op=read&id=digilib-uinsuka-ratnaningr4255>

¹⁰ Arcayana dan Diana Yurmanita, Bank Syariah: Gambaran umum (Jakarta: Pusat Pendidikan dan kebanksentralan (PPSK) BI 2005), 27.

memiliki hutang atau debitur dituntut agar bisa membayar cicilan dengan membayar angsuran tiap bulan yang telah disesuaikan dengan suku bunga yang tidak menentu. Ketidakpastian fluktuasi tentang naik turunnya suku bunga, mengakibatkan kebanyakan rakyat mulai memikirkan cara agar mereka berada di titik teraman didalam membayar cicilan rumah yang di inginkan.¹¹

Pihak properti CV. SPK ini memberikan solusi atas dari segala permasalahan yang ada ditengah masyarakat, dimana mereka menerapkan akad murabahah pada jual beli non-bank pada produk propertinya secara langsung kepada pembeli tanpa melibatkan pihak ketiga (Bank) yang beralamatkan di Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.¹² Sistem bunga atau riba yang sangat jelas tidak diperbolehkan (Haram) dalam syariat Islam membuat rakyat muslim takut dan khawatir untuk melakukan transaksi. Didalam firmanNya Allah SWT menyatakan bahwasanya sudah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, sebagaimana yang terdapat pada surat Al-Baqarah ayat 275:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ ذَٰلِكَ
بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ
مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ
النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

¹¹ Irjayanti Mardin, Skripsi Analisis perlindungan debitur dalam perjanjian kredit kepemilikan rumah (KPR) di bank konvensional X dan akad pembiayaan murabahah (KPR Syariah) di bank syariah Y (Universitas Indonesia tahun 2011), 3.

¹² Moch. Helmi Rusydi "Bagian Administrasi", wawancara Online Via WA , Jember-Gresik, 26 Oktober 2020 dan wawancara offline ke lokasi kantor 19 Agustus 2021. Pak Ismanu "Pemilik CV", wawancara offline ke lokasi kantor, Gresik, 18 Agustus 2021

Artinya: Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah memperbolehkan (Halal) jual beli dan melarangnya (Haram) riba. Barang siapa memperoleh suatu peringatan dari tuhan, kemudian dia berhenti, maka apa yang sudah diperolehnya terdahulu menjadi miliknya dan urusannya terserah pada Allah. Dan barang siapa yang mengulanginya, maka mereka adalah penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.¹³

Asal mula anggaran dalam membeli hunian melewati sarana PPR tidak hanya terdapat pada bank konvensional dan syariah saja, akan tetapi bisa dari pihak CV atau PT (non-bank) langsung yang menerapkan tatacara pembiayaan syariah yang bermacam-macam tergantung akadnya. Letak perbedaannya yakni, jika bank konvensional anggaran pinjaman yang diberikan berupa bunga sedangkan bank syariah dan non bank yang beralaskan dasar syariah menyebutnya sebagai pembiayaan dalam mendapatkan keuntungan.¹⁴

Model fiqih yang sering digunakan oleh CV atau PT non-bank yang berasaskan akad Islam dalam menggunakan sistem produk PPR adalah model transaksi akad murabahah. Dengan diterapkannya akad murabahah ini, kedua belah pihak (penjual dan pembeli) langsung bisa akad dan bertransaksi sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Pembelian dengan sistem murabahah,

¹³ PT. Insan Media Pustaka, *Kitab Al-Qur'an Surat Al-Fathih dengan alat peraga tajwid kode Arab* (Jakarta: PT. Media Insan Pustaka, 2012), 47.

¹⁴ Taufik Hidayat, *Buku Pintar Investasi Syariah* (Jakarta: PT. Trans Media, 2011), 165.

sesungguhnya telah tercantum didalam pendapat dewan syariah No. 4/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 April 2000.¹⁵

Usaha dengan menggunakan cara islami akan membawa pengusaha muslim menuju kesejahteraan didunia maupun akhirat dengan selalu melengkapinya standar etika berbisnis yang baik, yaitu: dengan bertakwa, amanah dan ramah.¹⁶ Ketakwaan seorang pengusaha muslim harus tetap mengingat Allah dalam segala kegiatan bisnisnya, sehingga dia akan menjauhi kecurangan atau menipu dan sifat buruk lainnya. Orang yang bertakwa selalu meyakini bahwasanya Allah selalu ada untuk membantu usaha bisnisnya.

Dari latar belakang permasalahan yang sudah dijelaskan diatas tersebut, maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih jauh lagi tentang “Pengendalian Risiko Penerapan Akad Murabahah Pada Jual Beli Non-Bank Produk Properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik”.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik?
2. Bagaimana pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik?

¹⁵ Adrian Suteti, *Perbankan Syariah: Tinjauan dan beberapa segi hukum* (Jakarta: Hghalia Indonesia, 2009), cet, 95.

¹⁶ Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah (Kaya di Dunia Terhrmat di Akhirat)* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 87.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian termasuk komponen terpenting di dalam suatu penelitian dikarenakan berisi tentang gambaran dan arahan yang diinginkan oleh peneliti ketika melaksanakan penelitian. Dari sumber fokus penelitian yang sudah dipaparkan sebelumnya, maka tujuannya sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan mengenai penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.
2. Untuk mendeskripsikan mengenai pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

D. Manfaat Penelitian

Sebuah penelitian sangat lebih berguna jika bisa memberikan faedah terhadap banyak orang, kemanfaatan tersebut bisa yang bersifat teoritis dan praktis. Manfaat penelitian teoritis bisa berguna dalam pengembangan wawasan keilmuan sedangkan manfaat praktis berfungsi dalam memecahkan suatu problematika permasalahan. Adapun kegunaan dari penelitian ini sebagai berikut:¹⁷

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan bisa memberikan tambahan wawasan pengetahuan terhadap masalah yang akan diteliti. Khususnya mengenai pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank

¹⁷ Babun Suharto dkk, *pedoman penulisan karya ilmiah* (Jember: IAIN Jember, 2018), 45

produk properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik, dan juga dapat digunakan sebagai tambahan referensi bagi pihak lain yang ingin melakukan penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi peneliti

Bisa memberikan tambahan wawasan pengetahuan secara benar serta bisa berguna didalam mengembangkan implementasi mata kuliah yang sudah didapatkan oleh penulis dibangku pendidikan. Khususnya pengetahuan mengenai produksi dan manajemen, serta penelitian ilmiah ini bisa menjadi persyaratan bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir laporan agar bisa memperoleh gelar Sarjana Srata (S1).

b. Bagi instansi terkait

Hasil penelitian ini diharapkan bisa dijadikan sebagai koleksi yang bermanfaat bagi para pembaca khususnya mahasiswa, baik sebagai pengetahuan maupun sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

c. Bagi masyarakat dan mahasiswa secara keseluruhan

Diharapkan dapat memberikan tambahan wawasan ilmu pengetahuan bagi para pembaca dan bisa memberikan pemahaman mengenai pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti.

E. Definisi Istilah

Merupakan penjelasan mengenai istilah yang dianggap luar biasa dan merupakan fokus dari obyek penelitian sendiri. Dan berfungsi untuk

menghindari terjadinya perbedaan mengenai arti yang dimaksudkan oleh peneliti¹⁸

Adapun definisi istilah berdasarkan fokus penelitiannya yang didefinisikan sebagai berikut:

1. Pengendalian Risiko

Mengendalikan merupakan salah satu cara manajemen. Artinya untuk mengukur serta meningkatkan segala aktivitas supaya tujuan dari perusahaan bisa berjalan lancar tanpa hambatan sedangkan risiko bisa diartikan sebagai kemungkinan terjadinya kerugian. Manajemen risiko adalah suatu cara yang diterapkan oleh administrator sesudah aktivitas ditetapkan dari potensi risiko atau kerugian telah diukur dan ditingkatkan untuk bisa memastikan tujuan dari organisasi atau perusahaan sudah ada dan berjalan dengan lancar. Sehingga fungsi manajemen risiko merupakan upaya atau sarana untuk mencegah perusahaan mengalami kerugian.¹⁹

2. Penerapan Akad Murabahah

Penerapan didalam KBBI merupakan suatu perbuatan yang mengerjakan atau melakukan, sedangkan menurut pendapat beberapa ahli, penerapan adalah tindakan yang menerapkan isi dari teori agar bisa meraih keinginan yang dicita-citakan oleh suatu golongan.²⁰ Sedangkan kata akad didalam KBBI merupakan kesepakatan atau perjanjian.²¹

¹⁸ Ibid., 73.

¹⁹ Sabardi Agus, *Manajemen Pengantar edisi revisi, akademika manajemen perusahaan YKPN*, (Jakarta: 2001), 210.

²⁰ [https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/10672/05.2%20bab%202.pdf?sequence=5&isAllowed=y#:~:text=Menurut%20Kamus%20Besar%20Bahasa%20Indonesia%20\(KBBI\)%2C%2](https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/10672/05.2%20bab%202.pdf?sequence=5&isAllowed=y#:~:text=Menurut%20Kamus%20Besar%20Bahasa%20Indonesia%20(KBBI)%2C%2)

Kata murabahah berawal dari kata “Ribh” yang artinya tumbuh. Sedangkan murabahah menurut ulama Utsmani ialah suatu cara dalam melakukan transaksi perdagangan yang mewajibkan pedagang untuk memberitahukan semua informasi kepada konsumen tentang semua biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh komoditas dan keuntungan yang didapatkan setelah menetapkan bentuk harga jual kemudian.²²

3. Jual Beli Non-Bank Produk Properti

Didalam KBBI jual beli merupakan kesepakatan yang saling mengikat satu sama lain (Baik penjual dengan pembeli). Dimana penjual menyerahkan barangnya terhadap pembeli, kemudian pembeli membayar harga barang yang dibelinya dari penjual.²³ Non bank merupakan sebuah badan lembaga keuangan yang menyediakan jasa layanan pinjaman uang selain yang diterapkan oleh bank. Lembaga ini berdiri mempunyai fungsi untuk mendorong kemajuan perkembangan pasar, pasar modal dan memberikan peminjaman modal kepada suatu perusahaan, terutama para pengusaha yang mengalami kekurangan modal.²⁴ Sedangkan yang dimaksud bank ialah badan usaha dalam bidang keuangan yang menarik

Opengertian%20penerapan%20adalah,oleh%20suatu%20kelompok%20atau%20golongan (28 Oktober 2020)

²¹ Kamus besar bahasa Indonesia Online diakses di <https://kbbi.web.id/akad.html> (29 Oktober 2020)

²² <https://blog.syarq.com/apa-itu-murabahah-e73e6a04a30a> (28 Oktober 2020)

²³ <https://kbbi.web.id/jualbeli.html> (29 Oktober 2020)

²⁴ <https://www.kanal.web.id/pengertian-lembaga-keuangan-bukan-bank-ikbb> (29 Oktober 2020)

dan menyalurkan peredaran uang kepada masyarakat, terutama dalam memberikan jasa kredit pinjaman uang.²⁵

Sedangkan produk menurut Kotler adalah segala sesuatu yang ditawarkan, digunakan ataupun dikonsumsi, sehingga bisa mencukupi keinginan seseorang termasuk didalamnya berupa fisik, tempat, properti, jasa dan lainnya.²⁶ Sedangkan yang dimaksud properti ialah harta yang berupa tanah beserta bangunan dan sarana-prasarana yang dimiliki oleh seseorang.²⁷

Jadi kesimpulan dari judul pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik ini, pihak CV. SPK membuat konsep atau aturan tersendiri perihal pengendalian risiko penerapan akad murabahahnya dimana pihak CV. SPK tidak melibatkan pihak ketiga seperti bank syariah maupun konvensional di dalam pembiayaannya. Sehingga untuk transaksi atau akadnya konsumen atau pembeli perumahan (Lahan kapling) cukup dilakukan oleh dua belah pihak saja, yakni pembeli dan penjual.

F. Sistematika Pembahasan

Supaya ulasan yang dibahas tidak melenceng dari hal yang sudah ditetapkan dan susunannya bisa tertata atau lebih sistematis, maka peneliti

²⁵ <https://kbbi.web.id/bank.html> (29 Oktober 2020)

²⁶ M. Anang Firmansyah, *Pemasaran Produk dan Merek* (planning dan strategi), (Qiara Media, 2019), 5.

²⁷ <https://kbbi.web.id/properti> (9 september 2020)

harus memberikan pencerahan sistematis mengenai ulasan yang akan diteliti, yakni sebagai berikut:

Pertama, yakni pra lapangan. Dimana pada tahapan ini peneliti melaksanakan pengamatan pada CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

Kedua, yakni menyusun rencana penelitian. Sehingga dalam menentukan keperluan yang dibutuhkan dalam proses penelitian pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Bejeng Kabupaten Gresik.

Ketiga, yakni penelitian diawali dengan mengumpulkan data melalui cara observasi, wawancara dan dokumentasi melalui informan yang telah ditetapkan seperti pemilik CV, manajer pemasaran, administrasi, bagian keuangan, koordinator lapangan, staff kantor dan konsumen.

Keempat, yakni tahapan akhir menuliskan hasil temuan penelitian. Seperti menulis dan menyimpulkan hasil dari penelitian dokumen data yang sudah ditemukan saat melakukan penelitian.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Berikut di dalam pengkajian ini, peneliti cantumkan beberapa perolehan dari penelitain sebelumnya yang mempunyai kaitan dengan penelitian yang akan dilaksanakan, selanjutnya meringkas baik itu penelitian yang terpublikasi maupun yang masih belum terpublikasi seperti skripsi, tesis, disertasi dan hal lainnya.²⁸ Dengan menerapkan cara ini, peneliti bisa melihat sudah sampai sejauh mana orsinilitas dan posisi peneliti dalam melakukan penelitiannya mengenai penggunaan akad murabahah dan bagi hasil keuntungan yang disepakati. Berikut beberapa penelitian terdahulu yaitu:

Penelitian yang dilakukan oleh Suci Hayati yang berjudul, *Sanksi atas nasabah murabahah mampu yang menunda-nunda pembayaran hutang studi fatwa DSN*.²⁹ Dari penyelidikan ini peneliti menghasilkan temuan, bahwasanya sanksi denda yang didapatkan oleh nasabah mampu dalam membayar cicilan akan tetapi dengan sengaja curang dalam menunda membayar hutangnya. Berdasarkan dasar hukum ta'zir, dimana denda ta'zir memiliki tujuan agar bisa memberikan arahan kepada nasabah supaya bisa disiplin dalam membayar hutang. Akan tetapi hukuman dalam bentuk denda

²⁸ Tim Revisi Buku Pedoman Karya Tulis Ilmiah IAIN Jember, *Pedoman penulisan karya tulis ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press), 45.

²⁹ Suci Hayati, *Sanksi atas nasabah murabahah mampu yang mnunda-nunda pembayaran hutang studi fatwa DSN*, Jurnal Tapis vol 12, no 2 (2017). ISSN: 1693-0703.

nominal uang ini tidak diperbolehkan untuk dijadikan sebagai pendapatan bank, melainkan denda nominal uang tersebut diperuntukkan untuk dana sosial. Misalnya pembelanjaan di dalam transaksi qardul hasan (Akad pinjaman dana kepada nasabah dengan ketentuan nasabah wajib mengembalikan pokok pinjaman yang diterima pada waktu yang telah disepakati baik secara sekaligus maupun dicicil). Kekurangan yang didapatkan bank, seharusnya dibebankan terhadap nasabah mampu yang nakal melakukan penundaan cicilan pembayaran hutangnya. Hal ini bisa kita simpulkan bahwasanya keberadaan sanksi yang diterapkan pihak DSN menyebabkan kerugian pada bank syariah.

Penelitian ini diambil dari penelitian Saparuddin Siregar.³⁰ Yang berjudul, *Character Debitur Bank syariah yang memenuhi kewajibannya*. Penelitian sosiologis religius dengan menggunakan analisis statistik deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah bank syariah di Sumatra Utara dan sample penelitian ini diambil di BPRS Puduarta Insani yang bertempat di Kabupaten Deli Serdang. Sumber data pada penelitian ini terdiri dari wawancara dan dokumentasi berupa daftar pembiayaan bermasalah posisi bulan Agustus 2011. Hasil penelitian ini menemukan bahwasanya faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah dari karakter nasabah yang tidak baik, kondisi yang tidak mendukung nasabah, kekurangan *colleteral* dan lemahnya faktor *capacity*. Namun penurunan pembiayaan bermasalah bisa diantisipasi dengan melakukan cara

³⁰ Saparuddin Siregar, *Character Debitur bank syariah dalam memenuhi kewajibannya*, Tsaqafah, Vol. 9, No. 1, April 2017. ISSN: 2460-0006

pendekatan keagamaan, kegigihan, maupun *pressure* yang kuat, dapat memberikan dampak yang positif terhadap penyelesaian kewajiban nasabah. Hal ini menunjukkan bahwa teori Weber berkorespondensi dengan fakta empiris di bank syariah.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Metode	Hasil
1	Mulyani, F, dkk tahun 2017	Analisis Fatwa DSN MUI No. 77/DSN-MUI/V/2010 tentang cicilan emas akad murabahah pada produk cicilan emas di bank syariah mandiri (BSM) KCP Suramati	Metode penelitian deskriptif analisis secara kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwasanya analisa fatwa DSN MUI No. 77/DSN-MUI/V/2010 terhadap pelaksanaan pembiayaan cicilan emas di BSM Surapati sudah sesuai.
2	Amrullah tahun 2016	Analisis penerapan PSAK No. 102 tentang akutansi murabahah studi kasus di lembaga keuangan mikro syariah baitul qiradh afdhal cabang Kota Lhokseumawe.	Metode analisis deskriptif	Dari hasil penelitian menunjukkan bahwasanya penerapan akutansi murabahah pada lembaga keuangan mikro baitul qiradh afdhal cabang Kota Lhokseumawe dengan PSAK No. 102 perihal akutansi murabahah belum sepenuhnya diterapkan sesuai dengan aturan yang sudah berlaku.
3	Habibah, M dan Nikmah, A tahun 2016	Analisis penerapan akutansi syariah berdasarkan PSAK 102 pada pembiayaan murabahah di BMT sekabupaten Pati.	Metode kualitatif	Dari hasil penelitian mengidentifikasi bahwasanya masih ada BMT yang melakukan pengakuan persediaan yang seharusnya tidak

				perlu dilakukan. Karena praktik yang dilakukan yakni transaksi pembayaran murabahah bukan transaksi murabahah berbasis jual beli.
4	Parno dan Tikawati tahun 2016	Analisis penerapan PSAK No. 102 terhadap pembiayaan murabahah di IAIN Samarinda.	Metode Kuantitatif	Dari hasil penelitian yang diperoleh, bahwasanya penerapan akuntansi murabahah yang terdapat pada KPN IAIN Samarinda yang berkaitan dengan pengakuan, penyajian, pengukuran, dan pengungkapan belum sepenuhnya sesuai dengan PSAK No. 102. Dimana secara umum pengakuan akuntansi yang diterapkan oleh KPN IAIN Samarinda telah sesuai dengan prinsip akuntansi yang diterima kalangan umum yakni PSAK No. 102. Akan tetapi masih ada saja yang belum sesuai yakni ketika terdapat tunggakan angsuran dan penerimaan angsuran tunggakan.
5	Rejeki, F.Y.S (2016)	Akad pembiayaan murabahah dan praktiknya pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Manado.	Metode penelitian yang digunakan yakni hukum normatif dan penelitian lapangan.	Dari hasil penelitian yang diperoleh, bisa disimpulkan bahwasanya prosedur dan persyaratan dalam penyaluran dana berupa akad pembiayaan murabahah tidak

				hanya diterapkan berdasarkan ketentuan hukum bank syariah beserta ketentuan khusus yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Mandiri.	
6	Agil Bahsoan tahun 2017	Masalah sebagai maqasidul syariah (Tinjauan perspektif islam).	sebagai syariah dalam ekonomi	Pada penelitian ini letak perbedaannya terdapat dari segi aspek tujuan penelitian dan penelitian yang akan dilakukan. Penelitian ini memiliki tujuan untuk bisa melihat maqasidul syariah dari segi ekonomi Islam. Sedangkan tujuan dari penelitian yang akan dilakukan yakni menganalisis penerapan fatwa DSN No. 17 tahun 2000 dari perspektif maqasidul syariah.	Akhir dari tujuan ekonomi syariah yakni sebagaimana tujuan dari hukum Islam sendiri (Maqasidul Syariah), yakni untuk mencapai kehidupan dunia dan akhirat melewati tatanan kehidupan yang baik dan terhormat (Hayyan Thayyiban). Dan untuk menyesejahterakan kehidupan manusia yang hakiki sesuai dengan (Masalahahul Ibad), oleh karena itu termasuk dari tujuan ekonomi Islam sendiri.
7	Suci Hayati pada tahun 2017.	Sanksi atas nasabah murabahah mampu yang menunda-nunda pembayaran hutang (Studi fatwa DSN).	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dikerjakan selain berbeda dari segi objeknya juga berbeda dari segi subjeknya. Dimana pada objek penelitian berdasarkan fatwa DSN MUI,	Sanksi denda yang diberikan kepada nasabah mampu yang melakukan kecurangan dalam menunda-nunda pembayaran hutang berdasarkan prinsip ta'zir memiliki tujuan agar nasabah bisa disiplin untuk menunaikan kewajibannya. Denda	

		 <p>UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER</p>	<p>sementara pada penelitian yang akan dilakukan obyek penelitiannya yaitu selain penerapan fatwa dan objek penelitian ini juga menggunakan objek kajian maqasidul syariah terhadap penerapan fatwa DSN tersebut. Sedangkan perbedaan yang terdapat pada subjek penelitian terdapat pada kajian kepustakaan dan yang terdapat pada penelitian yang akan dilakukan terdapat pada penelitian lapangan BPS BDW Yogyakarta.</p>	<p>uang yang diberikan bank terhadap nasabah untuk besarnya sesuai dengan kesepakatan, akan tetapi denda tersebut tidak bisa disebut sebagai pendapatan bank. Jadi kesimpulannya bahwasanya nasabah yang mampu dalam membayar hutang akan tetapi dengan sengaja melakukan kecurangan dalam membayarnya itu menyebabkan bank mengalami kerugian.</p>
8	Luluk Hidayatullah tahun 2020	Peranan marketing account officer pada mekanisme pembiayaan dan pengembalian dana konsumtif UMKM dengan menggunakan akad murabahah pada BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Jember.	Penelitian ini merupakan penelitian <i>field reseach</i> dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Adapun dalam mengumpulkan data pada penelitian ini menggunakan cara observasi, dokumentasi dan wawancara.	Hasil penelusuran yang dilakukan oleh Luluk Hidayatullah adalah bahwasanya untuk pemasaran pembiayaan pada BPRS Bhakti Sumekar yakni dengan menggunakan penyebaran brosur terhadap para rakyat dan usahawan. Tugas utama dari account officer Sebelum memberi pinjaman

				<p>uang yakni melakukan pendekatan terhadap calon nasabah kemudian menanyakan tujuan nasabah tersebut meminjam pembiayaan, kemudian account officer melakukan survei untuk mempertimbangkan pengajuan nasabah tersebut.</p>
9	<p>Wiwik Purnamasari tahun 2016</p>	<p>Implementasi akad murabahah pada produk pembiayaan kepemilikan rumah di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Banyuwangi Rogojambi.</p>	<p>Metode pendekatan kualitatif dan jenis penelitian deskriptif.</p>	<p>Hasil penelitian yang dilakukan oleh Wiwik Purnamasari adalah pelaksanaan murabahah yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri telah sesuai dengan aturan murabahah yang telah diizinkan dalam Islam. Implementasi akad murabahah digunakan dalam pembiayaan untuk membeli rumah bekas ataupun baru dan memperbaiki rumah. Sedangkan proses pembiayaan sendiri yakni nasabah telah menentukan objek, melengkapi dokumen dan persyaratan lainnya, lalu mengajukannya pada bank syariah mandiri. Setelah itu BSM menjalankan analisis, pencarian dan monitoring.</p>

Sumber: Diolah dari data penelitian terdahulu

Berdasarkan penelitian terdahulu diatas, maka dapat dikatakan bahwa penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian-penelitian terdahulu diatas. Kemudian dalam penelitian ini memperbaiki penelitian-penelitian sebelumnya dengan menambahkan atau memberikan beberapa instrumen yang belum dilakukan oleh penelitian-penelitian sebelumnya. Sebagai penekanan dalam penelitian ini penulis mempunyai argumen yang mendasar terhadap penelitian sebelumnya baik secara substansi maupun dalam pengembangan praktek dilapangan. Sehingga dengan adanya pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti yang di usung oleh CV. SPK ini memberikan solusi dari segala permasalahan yang ada ditengah masyarakat, dimana mereka menerapkan akad murabahah pada jual beli non-bank pada produk propertinya secara langsung kepada pembeli tanpa melibatkan pihak ketiga “Bank” baik bank Syariah maupun konvensional, yang beralamatkan di Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

B. Kajian Teori

Kajian teori merupakan sebuah penjelasan yang tersusun rapi dan teratur yang terdapat pada suatu penelitian. Dimana dalam menentukan teori yang akan dikaji sangatlah berguna dalam menyelesaikan penelitian. Adapun kajian teori yang digunakan dalam penelitian ini yakni sebagai berikut:

1. Pengendalian Risiko

Mengendalikan merupakan satu cara didalam manajemen. Artinya agar bisa mengukur serta meningkatkan segala aktivitas supaya tujuan dari perusahaan bisa berjalan lancar, sedangkan risiko sendiri merupakan kerugian yang tidak bisa dipastikan kedatangannya. Jadi manajemen risiko adalah upaya segala cara yang diterapkan oleh administrator ketika segala aktivitas sudah ditetapkan dan potensi risiko atau kerugian telah diukur serta ditingkatkan untuk memastikan keinginan dari suatu organisasi berjalan dengan lancar tanpa mengalami hambatan. Sehingga manajemen risiko merupakan prasarana untuk mencegah perusahaan mengalami kerugian.³¹

Cara Dalam Mengendalikan Risiko

Dalam mencegah terjadinya risiko diperlukan segala upaya yang harus diambil dan diterapkan untuk menimalisir terjadinya kerugian diantaranya:³²

1. Mengurangi dan mengambil tindakan antisipasi dari segala hal yang mengakibatkan terjadinya kerugian, seperti harus membeli barang yang berkualitas tinggi agar kuat, tahan lama dan tidak mudah rusak.
2. Menyiapkan dana cadangan, tujuannya untuk menimalisir terjadinya kerugian yang tak terduga disaat perusahaan beroperasi.

³¹ Sabardi Agus, *Manajemen pengantar edisi revisi* (Jakarta: Akademisi manajemen perusahaan YKPN, 2001), 210.

³² Djojosoedarso Soeisno; *Prinsip-Prinsip Manajemen Risiko dan Asuransi* (Jakarta: Salemba Empat, 2003), 4.

3. Selalu mengontrol manajemen risiko terhadap risiko yang mudah terjadi. Tujuannya tak lain agar perusahaan dijauhkan dari hal-hal yang tidak diinginkan dan merugikan.
4. Mentransfer risiko dan bekerjasama dengan pihak lain, seperti bekerjasama dengan perusahaan asuransi. Tujuannya untuk memperkecil terjadinya kerugian yang sangat besar dilapangan jika mengalami kecelakaan kerja.

Adapun fungsi utama manajer risiko yaitu untuk memilih dan menentukan strategi jitu yang akan digunakan oleh perusahaan dalam menghadapi suatu risiko. Seorang manajer pada dasarnya menerapkan dua cara pendekatan dalam menangani risiko, yaitu:

1. Menangani Risiko

Beberapa cara yang bisa diterapkan dalam menangani risiko antara lain:

- a. Menjauhi Risiko

Risiko alami merupakan menjauhi harta benda dan kerumunan dari eksposur. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menghindari risiko:

- 1) Bisa terjadi tidak ada kemungkinan menjauhi risiko. Contoh:
Jika ingin bergaya maka harus bermodal, jika tidak bermodal maka tidak bisa bergaya.

- 2) Memberikan manfaat dari keuntungan yang bisa diterima karena hak milik atas harta dari suatu kegiatan, bisa menghilang jika menjauhi risiko.
- 3) Semakin kecil terjadinya risiko yang dihadapi, itu tidak bisa menjamin dalam menghindari terjadinya risiko yang baru .
Contoh: Risiko mengambil alih pengiriman barang dengan kereta api dan menggantikannya dengan truk, bisa menyebabkan risiko baru yaitu risiko kemacetan di jalan.

b. Mengendalikan Kerugian

Fungsinya agar bisa memperkecil kerugian jika mengalami permasalahan kecil yang terjadi. Ada 4 manajemen risiko yakni:

- 1) Melaksanakan langkah antisipasi dan menguranginya.
- 2) Memprogram mengendalikan risiko berdasarkan sebabnya.
- 3) Mengendalikan risiko menurut obyeknya
- 4) Mengendalikan waktu

c. Memisahkan Risiko

Pemisahan yaitu memisahkan suatu harta benda yang sama dari hal-hal yang mengalami risiko. Kegunaannya agar bisa memperkecil kerugian yang disebabkan oleh bahaya yang terjadi.

d. Kombinasi

Merupakan penambahan banyak unit eksposur agar perusahaan bisa dibatasi dan dikendalikan. Tujuannya supaya kerugian bisa

diminimalisir dan dikira-kira. Contohnya: Pemerintah membangun jalan tol supaya bisa memperkecil kecelakaan dan kemacetan.

e. Mengendalikan Kerugian

Bisa diterapkan menggunakan cara:

- 1) Memindahkan harta milik yang terkena risiko ke pihak lain
- 2) Memindahkan risikonya sendiri

f. Penanguhan Risiko

Penundaan risiko mencakup menunda suatu pekerjaan yang sedang berlangsung sampai kemungkinan terjadinya risiko mengecil.³³

2. Pembiayaan Risiko

Hal-hal yang bisa diterapkan antara lain:

a. Memindahan risiko dengan pembiayaan

1) Transfer Pembiayaan Risiko

Dengan menggunakan cara pemindahan risiko, maka penanggung mencari dana pinjaman agar bisa melunasi kerugian yang didapatkan oleh tertanggung yang memang benar terjadi sebab bahaya yang ditransferkan. Ada dua cara dalam menggunakan pemindahan, yaitu:

- a) Memindahkan risiko dengan mengansurakan perusahaan asuransi.

³³ Ibid hlm 61-67

b) Memindahkan risiko terhadap perusahaan lainnya atau bukan perusahaan asuransi.

b. Menerapkan Retensi

1) Meretensi

Maksudnya perusahaan mengendalikan sendiri risiko yang sedang dihadapi. Dalam proses mengendalikan ada yang direncanakan dan tidak direncanakan.³⁴

c. Menentukan kombinasi cara yang akurat, untuk menangani risiko yang merugikan.

Intinya dalam menangani risiko itu ada 4 cara yaitu:³⁵

1. Menghindari risiko
2. Meretensi
3. Mengasuransikan
4. Dan mengurangi terjadinya kerugian

Adapun tugas manajer risiko yaitu dengan menentukan satu cara yang sangat efektif agar bisa menangani dan menyelesaikan permasalahan risiko yang dihadapi. Cara menentukan penanggulangan yang tepat yakni:

1. Probabilitas tinggi, dampak tinggi : jenis risiko pada umumnya dihindari ataupun dipindahkan.
2. Probabilitas rendah, dampak tinggi: respons yang tepat dalam jenis risiko yaitu menghindari.

³⁴ Ibid hlm 67-68

³⁵ Ibid hlm 14-15

3. Probabilitas tinggi, dampak rendah: mitigasi risiko dan kembangkan rencana kontinjensi.
4. Probabilitas rendah, dampak rendah: hal tersebut bisa diperkecil namun harus membutuhkan biaya yang sangat besar, jadi lebih baik bisa terima apa yang sudah terjadi.
5. Rencana darurat: dalam hal ini rencana darurat dan dana darurat sangatlah dibutuhkan oleh setiap perusahaan, karena hal tersebut memang berada diluar perkiraan kita, adapun salah satu penyebabnya karena terjadinya perubahan dalam pekerjaan yang sedang dikerjakan.

d. Keefektifitasan sistem pengendalian yang sangat berkualitas

Berikut ini beberapa ciri dari sistem pengendalian yang sangat efektif yaitu:

1. Ketepatan, sangat berguna didalam sistem pengendalian agar bisa memperoleh informasi yang akurat.
2. Harus tepat waktu, memiliki fungsi dalam membantu manajer untuk mengendalikan terjadinya penyimpangan sebelum terjadinya masalah.
3. Berhemat, maksudnya didalam mengendalikan harus bisa berhemat supaya dalam pengaplikasiannya berjalan lancar.
4. Harus fleksibel, supaya mudah dalam menepatkan segala transisi yang mudah berubah.
5. Mudah dijangkau oleh konsumennya.

6. Patokan yang logis.
7. Menentukan lokasi yang tepat, sehingga manajer mudah untuk mengontrol dan mengamati proyek dalam tugasnya.
8. Melakukan tekanan terhadap pengecualian, sehingga manajer mudah untuk mengontrol atas segala suatu problematika yang sulit dikendalikannya.
9. Multikriteria, berguna untuk mendukung kinerja manajer dalam pemberian nilai yang sangat akurat.
10. Selalu melakukan langkah koreksi setiap saat, hal ini berfungsi agar manajer bisa mengendalikan penyimpangan yang terjadi dan memberikan masukan saran atas pemnyimpangan yang telah terjadi sebelumnya.

2. Penerapan Akad Murabahah

Penerapan didalam KBBI merupakan suatu perbuatan yang melakukan pekerjaan, sedangkan menurut beberapa ahli penerapan ialah segala tindakan yang menerapkan isi dari materi yang diperoleh agar bisa meraih keinginan yang dicita-citakan oleh salah satu golongan.³⁶ Sedangkan kata akad didalam KBBI merupakan kesepakatan atau perjanjian.³⁷

³⁶[https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/10672/05.2%20bab%202.pdf?sequence=5&isAllowed=y#:~:text=Menurut%20Kamus%20Besar%20Bahasa%20Indonesia%20\(KBBI\)%2C%20pengertian%20penerapan%20adalah,oleh%20suatu%20kelompok%20atau%20golongan%20\(28%20Oktober%202020\)](https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/10672/05.2%20bab%202.pdf?sequence=5&isAllowed=y#:~:text=Menurut%20Kamus%20Besar%20Bahasa%20Indonesia%20(KBBI)%2C%20pengertian%20penerapan%20adalah,oleh%20suatu%20kelompok%20atau%20golongan%20(28%20Oktober%202020))

³⁷[https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/10672/05.2%20bab%202.pdf?sequence=5&isAllowed=y#:~:text=Menurut%20Kamus%20Besar%20Bahasa%20Indonesia%20\(KBBI\)%2C%20pengertian%20penerapan%20adalah,oleh%20suatu%20kelompok%20atau%20golongan%20\(28%20Oktober%202020\)](https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/10672/05.2%20bab%202.pdf?sequence=5&isAllowed=y#:~:text=Menurut%20Kamus%20Besar%20Bahasa%20Indonesia%20(KBBI)%2C%20pengertian%20penerapan%20adalah,oleh%20suatu%20kelompok%20atau%20golongan%20(28%20Oktober%202020))

Awal mula kata murabahah berasal dari kata “*rihb*” yang artinya berkembang. Sedangkan murabahah berdasarkan ulama Utsmani ialah suatu bentuk transaksi yang mewajibkan pedagang untuk memberitahukan semua informasi terhadap konsumen tentang biaya yang dikeluarkan dalam memperoleh komoditas dan tambahan keuntungan yang ditetapkan dalam bentuk harga jual kemudian.³⁸

Adapun Rukun dan Persyaratan Murabahah Sebagai Berikut:

a. Rukun

Rukun adalah tindakan yang harus dikerjakan yang berada didalam transaksi jual beli dan lainnya. Karena apabila tidak dilaksanakan maka hal-hal yang diinginkan tidak akan bisa berjalan dan terwujud. Berdasarkan madzab Hanafi rukun berdagang yaitu ijab serta kabul. Sedangkan pendapat jumbuh ulama menyebutkan kalau rukun berdagang itu ada empat, yaitu:

1. Adanya penjual.
2. Pembeli.
3. Terdapatnya sighthat antara pedagang dengan konsumen.
4. Yang terakhir harus ada benda yang akan diperdagangkan.

Berbeda dengan pendapat Madzab Hanafi, beliau menjelaskan bahwasanya ijab merupakan suatu tindakan yang menetapkan perilaku tertentu supaya bisa memperlihatkan keikhlasan yang keluar pertama kali diucapkan diantara pedagang dan konsumen yang melakukan

³⁸ <https://blog.syarq.com/apa-itu-murabahah-e73e6a04a30a> (28 Oktober 2020)

transaksi jual beli. Sedangkan kabul merupakan tanggapan jawaban dari pembicaraan yang dikeluarkan oleh orang kedua kepada orang sebelumnya (pembeli kepada penjual). Sedangkan menurut pendapat jumbuh ulama, ijab merupakan orang yang memiliki dan memberikan haknya kepada orang lain meskipun munculnya terakhir, kabul yaitu orang yang menerima hak dari benda yang dibelinya dari penjual walaupun muncul pertamakali.³⁹

b. Syarat-syarat Murabahah

Murabahah termasuk aplikatif yang terdapat pada transaksi jual beli pada umumnya, sehingga murabahah ialah transaksi perdagangan yang halal dengan harus memenuhi syarat yang sudah disepakati oleh ulama yakni dengan tidak memperjual belikan barang yang diharamkan oleh syariat. Adapun dalil ulama atas disyariatkannya perdagangan sebagai berikut:⁴⁰

1. Harus memprioritaskan dan mengutamakan dalil hukum syariat yang telah memperbolehkan jual beli pada umumnya.
2. Ijma' ulama. Karena transaksi akad jual beli ini telah digunakan oleh orang muslim terdahulu seperti yang telah dicontohkan oleh baginda nabi Muhammad SAW.
3. Orang yang tidak mempunyai keahlian dalam transaksi jual beli bisa bekerjasama dengan orang lain yang telah ahli dalam

³⁹ Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 69.

⁴⁰ Abdullah Al Mushlih dan Shalah Ash Shawi, *Fikih ekonomi keuangan islam* (Jakarta: Darul Haq, 2004), 195.

berbisnis, sehingga dirinya bisa merasakan kesenangan dan ketentraman karena dirinya juga bisa membeli dan menjual barang dan meraih laba sesuai kesepakatan.

Syarat rukun berdagang yaitu:

- a. Orangnya harus berakal dan baligh, karena apabila yang melakukan transaksi jual beli orang gila dan belum ballig (mempunyai ilmu wawasan dalam bidangnya) maka transaksinya tidaklah sah.
- b. Persyaratan ijab kabul yaitu:
 - 1) Yang melakukannya harus mempunyai akal dan baligh
 - 2) Dibeli sesuai kesepakatan
 - 3) Ijab kabul dilaksanakan ditempat yang sama
- c. Persyaratan benda yang akan diperdagangkan, yaitu:
 - 1) Barangnya harus berada ditempat, namun jika tidak berada ditempat penjual harus bisa menyanggupi kesempatan untuk mendatangkan barang yang diinginkan oleh pembeli.
 - 2) Bisa bermanfaat dan diambil manfaatnya oleh orang
 - 3) Milik pribadi atau juga bisa milik orang lain asalkan dia mendapatkan izin atau amanah dari orang yang memiliki barang.
 - 4) Bisa diberikan ketika transaksi sedang berlangsung dan sesuai kesempatan yang telah disepakati secara bersama.⁴¹
 - 5) Penjual harus membeberkan semua informasi yang berkaitan dengan pembelian. Secara prinsip, jika persyaratan a, b, dan c

⁴¹ Osmad Muthaher, *Akutansi Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 60.

tidak terpenuhi, maka pembeli mempunyai pilihan sebagai berikut:

- (1) Tetap akan meneruskan pembelian seperti apa adanya
- (2) Mengembalikan kepada penjual atas ketidaksetujuan dari barang yang dibelinya kepada penjual.
- (3) Mengurungkan kesepakatan

d. Persyaratan Bai' Al-Murabahah

- a. Pedagang memberitahukan semua biaya modal pada nasabah.
- b. Kesepakatan yang dibuat diawal haruslah sah sesuai rukun yang telah ada.
- c. Kesepakatan jual beli bersih dari unsur riba.
- d. Pedagang wajib menginformasikan terhadap konsumen jika barang yang akan dibelinya terdapat kecacatan.

3. Jual Beli Non-Bank Produk Properti

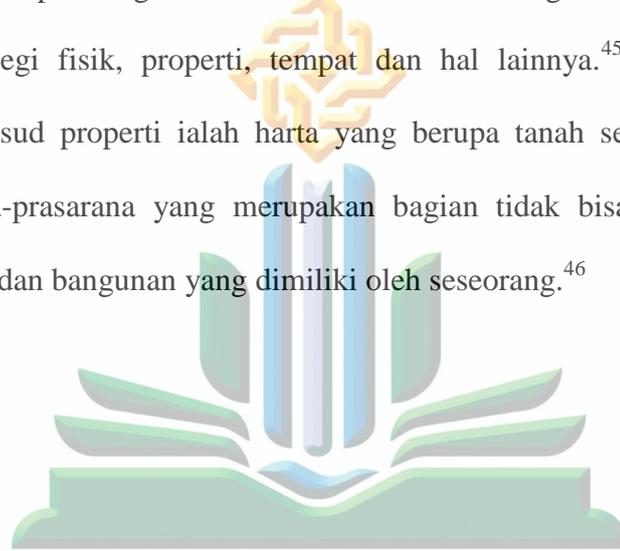
Jual beli didalam KBBI merupakan persetujuan yang saling mengikat antara penjual dengan pembeli. Dimana penjual menyerahkan barangnya kepada pembeli, kemudian pembeli membayar harga barang yang dibelinya kepada penjual.⁴²

Non bank merupakan sebuah badan lembaga keuangan yang menyediakan layanan jasa keuangan selain yang diselenggarakan oleh bank. Lembaga ini berdiri mempunyai misi untuk mendorong kemajuan pasar dan pasar modal, dan juga membantu permodalan perusahaan,

⁴² <https://kbbi.web.id/jualbeli.html> (29 Oktober 2020)

terutama para pengusaha lemah.⁴³ Sedangkan yang dimaksud bank ialah badan usaha di bidang keuangan yang menarik dan mengeluarkan uang kepada masyarakat, terutama memberikan kredit dan jasa lalu lintas pembayaran dan peredaran uang.⁴⁴

Sedangkan produk menurut Kotler ialah segala sesuatu yang ditawarkan, dimiliki dan dipergunakan ataupun dipakai, sehingga bisa mencukupi keinginan dan kebutuhan seseorang termasuk didalamnya dari segi fisik, properti, tempat dan hal lainnya.⁴⁵ Sedangkan yang dimaksud properti ialah harta yang berupa tanah serta bangunan dan sarana-prasarana yang merupakan bagian tidak bisa terpisahkan dari tanah dan bangunan yang dimiliki oleh seseorang.⁴⁶



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

⁴³ <https://www.kanal.web.id/pengertian-lembaga-keuangan-bukan-bank-lkbb> (29 Oktober 2020)

⁴⁴ <https://www.kanal.web.id/pengertian-lembaga-keuangan-bukan-bank-lkbb> (29 Oktober 2020)

⁴⁴ <https://kbbi.web.id/bank.html> (29 Oktober 2020)

⁴⁵ M. Anang Firmasyah, *Pemasaran produk dan merek (Planning dan strategi*, (Qicara Media, 2019), 5.

⁴⁶ <https://kbbi.web.id/proerti> (9 September 2020)

BAB III

METODE PENELITIAN

Pada dasarnya metode penelitian merupakan cara ilmiah agar bisa memperoleh data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Maksud dari cara ilmiah disini yaitu semua kegiatan penelitian ini didasarkan pada ciri-ciri keilmuan yang rasional dan sistematis. Rasional disini mempunyai arti kegiatan penelitian dilakukan dengan cara yang masuk akal dan logis, sehingga bisa diterima dan dicerna oleh akal manusia. Empiris memiliki arti cara yang bisa dikerjakan dan diamati oleh indera manusia, sehingga cara yang diambil bisa diketahui oleh orang banyak.

Seorang peneliti sebelum melakukan proyek penelitian dia dituntut agar bisa mengetahui dan memahami cara dari metode serta sistematika dalam penelitian, karena dia ingin mengutarakan fakta melewati kegiatan penelitian ilmiahnya. Penelitian ini menggunakan beberapa cara atau teknik penelitian sebagai berikut:

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini memakai penelitian kualitatif. Dimana penelitian kualitatif ini merupakan sebuah penelitian yang menggunakan pendekatan naturalistik agar bisa mencari dan memperoleh pengertian atas pemahaman tentang fenomena dalam suatu latar belakang yang berkontek khusus. Dan juga penelitian kualitatif ini menjelaskan problematika berdasarkan data yang sudah ada, selanjutnya dianalisa lebih mendalam supaya bisa menarik kesimpulan. Pada penelitian kualitatif, peneliti adalah orang yang sangat

penting dan sebagai patokan utama dalam melakukan penelitian yang dikerjakan.

Pendekatan di dalam melakukan penelitian memakai cara pendekatan deskriptif, yang dimana dengan mencari informasi dari hasil wawancara dan dokumentasi yang didapatkan saat turun lapangan secara langsung via *online (Video Call)* dan *offline (Terjun ke lokasi langsung)* dan langsung mewawancarai bagian internal dan eksternal CV. SPK properti meliputi pemilik CV, manajer pemasaran, bagian administrasi, bagian keuangan, koordinator lapangan, staff kantor dan beberapa konsumen atau pembeli. Pada penelitian ini jenis yang dipakai bersifat deskriptif. Penelitian studi kasus adalah pendekatan kualitatif dalam meneliti kehidupan nyata. Dimana dalam proses mencari dan mengumpulkan datanya sangat banyak melibatkan informan yang banyak dalam melakukan pengawasan, wawancara, dokumentasi dan berbagai laporan.

B. Lokasi Penelitian

Obyek penelitian ini berlokasi di Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik Provinsi Jawa Timur 61172, dalam hal ini adalah CV. SPK Properti. CV. SPK Properti ini merupakan milik perusahaan perorangan (Swasta). Penentuan obyek lokasi penelitian ini berdasarkan fakta bahwasanya CV. SPK Properti merupakan perusahaan properti yang sukses dalam menerapkan akad murabahah pada jual beli non-bank. Berkat kesuksesannya dalam merintis bisnis properti, banyak

masyarakat dalam kota maupun luar kota yang berminat membeli dan berinvestasi tanah kaplingan.

C. Subyek Penelitian

Didalam memilih subjek penelitian yakni dengan memakai cara *purposive*. Dimana dalam penentuan cara tersebut, peneliti melakukan peninjauan terhadap informan tertentu untuk mencari informan atau orang yang paling paham mengenai informasi CV. SPK Properti serta pihak-pihak terkait secara struktural. Adapun subjek penelitian yang terlibat dalam mengatasi permasalahan yang dibahas oleh peneliti sebagai berikut:

- a. Pemilik CV. SPK Properti Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik, tentunya yang membuat kebijakan dan mengetahui langsung proses kebijakan yang di terapkannya (Bapak Ismanu).
- b. Manajer Pemasaran, administrasi, koordinator lapangan, keuangan dan staff kantor CV. SPK Properti Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik, tentunya mengetahui proses manajemen yang diawasi dan di terapkannya (Bapak Abdad, Helmi, Poniran, Ibu Wiwin dan Dwi).
- c. Konsumen produk Properti CV. SPK Dusun Gluran, Desa Ploso, Kecamatan Benjeng, Kabupaten Gresik. Sebagai pembeli perumahan hunian akad Islami beliau mengetahui pelaksanaan dan kegiatan-kegiatan dalam proses pembelian atau akadnya (Bapak Hadi, Ali dan Ibu Siti).

D. Teknik Pengumpulan Data

Cara dalam mengumpulkan data yang dipakai peneliti dengan menggunakan tiga cara, yakni observasi, wawancara dan dokumentasi. Dari ketiga cara tersebut masing-masing memberikan peranan yang sangat penting dalam mencari informasi yang dibutuhkan oleh peneliti. Adapun cara pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti yakni:

a. Observasi

Pengamatan atau observasi adalah aktivitas dalam mencatat dan mengumpulkan data, yang mana mempunyai ciri-ciri yang sangat spesifik bila dibandingkan dengan teknik lainnya seperti wawancara dan kuisioner. Dimana kalau wawancara dan kuisioner selalu berkomunikasi dengan orang, berbeda dengan observasi yang tidak terbatas dengan orang saja, melainkan juga pada obyek-obyek lainnya. Di dalam penelitian ini observasi yang dilakukan peneliti adalah observasi nonpartisipatif, dikarenakan peneliti tidak terjun langsung melainkan hanya mengamati secara mandiri. Tujuan dari observasi tidak lain, karena ingin memperoleh data sebagai berikut:

- 1) Cara pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.
- 2) Cara pengurusan dan akad pembelian properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

- 3) Kinerja manajer pemasaran dalam menjual produk properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

b. Wawancara

Wawancara merupakan proses percakapan dengan maksud untuk mendapatkan informasi mengenai objek yang akan diteliti dan juga sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang akan diteliti. Pada tahap ini peneliti ini memanfaatkan jenis wawancara semiterstruktur, yang dimana peneliti sudah membuat pedoman pertanyaan wawancara, akan tetapi proses wawancara tidak terikat penuh dengan pedoman yang sudah dibuat atau bersifat terbuka. Peneliti menggunakan pedoman wawancara supaya bisa menghindari terjadinya kesalahan, kelupaan pada saat sesi tanya jawab dan pertanyaan yang akan diajukan selanjutnya.

Adapun data dari hasil wawancara yang diperoleh peneliti sebagai berikut:

- 1). Mengenai Pengendalian Risiko Penerapan Akad Murabahah Pada Jual Beli Non-Bank Produk Properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.
- 2). Mengenai Pengelolaan Penerapan Akad Murabahah Pada Jual Beli Non-Bank Produk Properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

- 3). Mengenai tata kelola Penerapan Akad Murabahah Pada Jual Beli Non-Bank Produk Properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah data mengenai peristiwa yang sudah terjadi. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Adapun yang akan didokumentasikan oleh peneliti antara lain:

- 1) Foto-foto saat melakukan wawancara
- 2) Foto obyek lokasi penelitian
- 3) Dan foto berkas-berkas yang dianggap penting oleh peneliti

E. Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses pengorganisasian data, untuk membaca pendahuluan di *database*, seperti mengenai tema, menyajikan data dan proses dalam menafsirkan data. Wolcott berpendapat bahwasanya yang sangat perlu diperhatikan dalam menganalisis data yang terdapat pada penelitian deskriptif, adalah dengan memanfaatkan penjelasan secara menyeluruh dan rinci tentang obyek terjadinya peristiwa dan para tokoh yang terlibat. Dalam hal ini peneliti memakai cara analisis deskriptif, dimana hal tersebut sangat mengarah dalam penggunaan kosa kata dan menjelaskan mengenai fenomena yang didapatkan. Adapun strategi dalam menganalisis data yang penulis jelaskan antara lain:

a. Kondensasi

Merupakan sistem dalam melakukan seleksi, menitik fokuskan dan memodifikasi data yang didapatkan saat menulis dilapangan. Dimana hal tersebut, sengaja dilakukan penulis untuk mempermudah dalam menggolongkan serta merangkum suatu data yang dianggap penting salng berkaitan dengan judul maupun fokus penelitian.

b. Menyajikan data

Dilaksanakan agar bisa menguraikan secara singkat dan padat berdasarkan struktur teori yang telah diutarakan sebelumnya. Dalam menyajikan data bisa dilakukan dengan menggunakan kalimat yang jelas supaya mudah untuk dimengerti.

c. Menarik kesimpulan

Awal mula dalam mengumpulkan data, seseorang menganalisis kualitatif untuk memulai dalam mencari makna dari suatu benda atau penjelasan. Dan penelitian yang kompeten bisa menangani kesimpulan dengan longgar dan terbuka.

F. Keabsahan Data

Adapun cara yang dipakai oleh peneliti agar bisa mendapatkan keabsahan data pada data temuan dilokasi supaya bisa mendapatkan hasil yang benar, maka diperlukan meneliti kredibilitasnya dengan memakai cara keabsahan data. Pemeriksaan keabsahan data diterapkan untuk membuktikan hasil temuan penelitian dengan kenyataan yang berada dilapangan. Pada tahapan ini peneliti menguji keabsahan data yang

didapatkan dengan memakai metode triangulasi, dimana pembuktian datanya diperoleh dari berbagai informan.

Uji keabsahan data penelitian kualitatif meliputi uji *credibility*, *transferability*, *realibilitas*, dan *obyektivitas*. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan uji kredibilitas yang terdiri dari perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif, dan *membercheck*. Akan tetapi pada penelitian ini, uji keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi sumber, yaitu dengan cara mencari kebenaran informasi data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber yang didapatkan. Beberapa teknik yang diterapkan peneliti dalam memperoleh keabsahan data melalui triangulasi sumber yakni sebagai berikut:

1. Memperbandingkan data hasil penyelidikan peneliti dengan wawancara.
2. Memperbandingkan hasil informasi yang didapat dalam penelitian dengan diluar penelitian
3. Membandingkan hasil wawancara dengan isi dari dokumen yang berkaitan

G. Tahapan-tahapan Dalam Penelitian

Sebagaimana pada kegiatan ilmiah, sebuah penelitian dilaksanakan dengan berbagai prosedur kerja yang tersusun rapi. Urutannya diperlihatkan dengan menggunakan cara penemuan masalah. Yang mana secara garis besar prosedur kerja melalui beberapa tahapan-tahapan yaitu:

Tahapan sebelum lapangan, dengan menyiapkan persiapan yang dibutuhkan sebelum melakukan penelitian, pada tahapan ini peneliti melaksanakan rencana penelitian, memilih lapangan tempat penelitian, mengurus perizinan, menjajaki dan menilai lapangan, memilih dan memanfaatkan informan dan menyiapkan perlengkapan penelitian yang dibutuhkan pada saat terjun kelapangan.

Tahapan selanjutnya yaitu tahapan lapangan, dimana pada tahapan lapangan merupakan tahap peneliti menyerasi untuk bisa mengerti latar belakang dari penelitian. Dan pada tahap ini, peneliti juga menelusuri dan menghimpun data yang diperlukan pada saat melakukan penelitian, dengan cara mengumpulkan data yang telah ditentukan sebelumnya. Selanjutnya memasuki lapangan dimana peneliti harus membangun keakraban hubungan dengan subyek penelitian, dan ikut berperan untuk mengempulkan data yang diperlukan.

Tahapan selanjutnya yaitu tahap analisis data, dimana pada bagian ini peneliti melakukan analisis data sesuai dengan teknik analisis yang digunakan, yakni analisis deskriptif, selanjutnya dilanjutkan dengan menyusun laporan yang telah didapatkan pada saat penelitian.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

Dari hasil pemaparan penelitian yang telah penulis terapkan menggunakan cara observasi, wawancara terhadap informan dan studi dokumentasi maka bisa diuraikan sebagai berikut:

1. Sejarah Singkat Berdirinya CV. SPK Properti

Sebelum terbentuknya CV. SPK Properti ini, dulu kita berdua (Bapak Ismanu dan Hadi) sama-sama membuka perorangan (Sendiri). Ternyata antusias konsumen dilapangan membludak, sehingga kita berdua (Bapak Ismanu dan Hadi) sama-sama mengalami kurang modal atau dana untuk membeli sebuah lahan. Sehingga kita berdua sepakat untuk bekerjasama atau menyatukan modal untuk membeli lahan yang luas agar bisa memenuhi keinginan konsumen di lapangan, dan alhamdulillah dari hal tersebut kita berdua bisa mendirikan CV. SPK Properti ini sampai berkembang pesat sampai saat ini. Awal mula berdirinya CV. SPK Properti ini kurang lebih sekitar lima tahunan dari tanggal 20 Juli 2016. Dan slogan CV. SPK Properti ini yakni “Tanah Kapling Syariah”

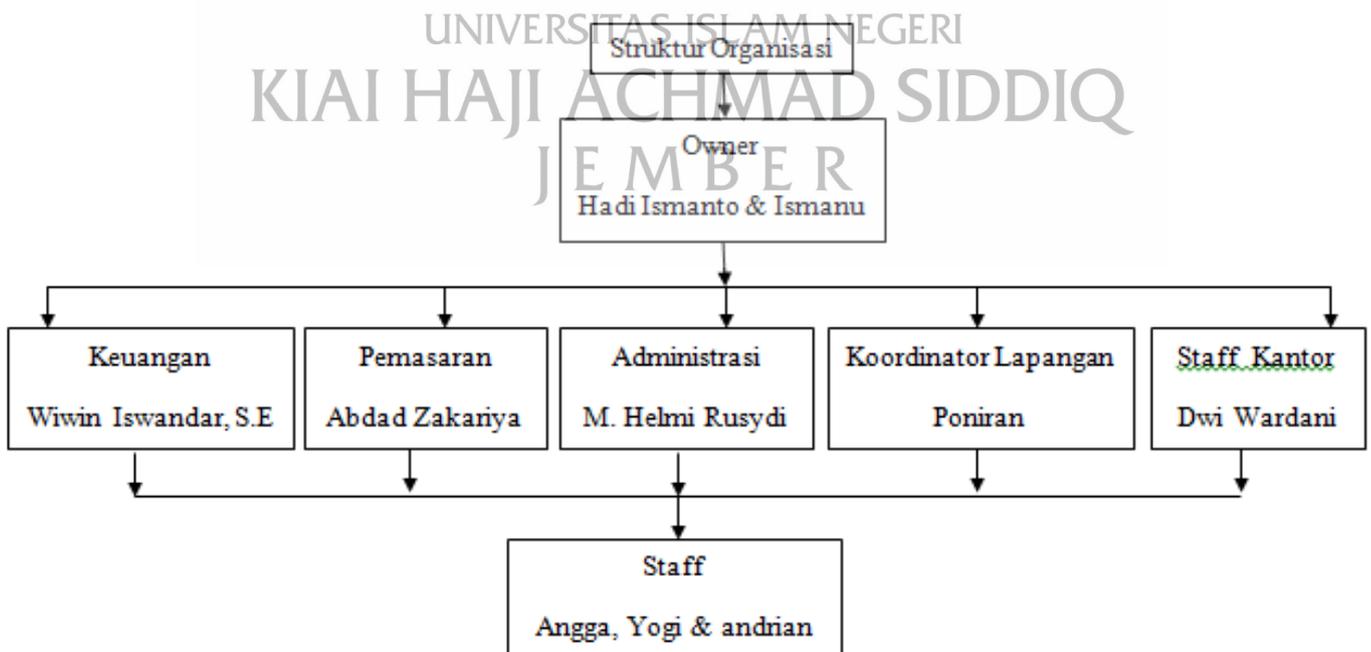
2. Letak Geografis CV. SPK Properti

Pada bagian ini dijelaskan lokasi obyek situasi sosial yang akan di teliti. Seperti halnya perusahaan, jalan, rumah, sekolah atau lembaga

pemerintahan dan lain-lainnya. Dalam penelitian ini, penulis melakukan penelitian di CV. SPK Properti yang terletak di Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik. Lokasinya terletak ditempat strategis dekat dengan jalan raya besar, pintu keluar-masuk toll dari arah Kabupaten Gresik, dekat dengan Surabaya dan berada diantara kabupaten Gresik, Mojokerto, Sidoarjo dan Surabaya. Untuk letak perbatasan lokasi dari arah Utara : Perbatasan dengan Cermih (Gresik); Selatan : Perbatasan dengan Kedamean (Sidoarjo); Barat : Perbatasan dengan Mojokerto; dan Timur : Perbatasan dengan Surabaya.

3. Struktur Organisasi CV. SPK Properti

Struktur organisasi adalah sebuah hal terpenting yang harus ada dan berjalan sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya dalam perusahaan. Adapun struktur sederhana CV. SPK Properti sebagai berikut:



Gambar 4.1 Sumber: CV. SPK Properti

4. Tugas dan Fungsi

- a. *Owner* CV. SPK Properti, memiliki tugas dan wewenang yaitu bertanggung jawab atas semua aktifitas kegiatan didalam perusahaan, mengambil kebijakan untuk memajukan perusahaan, mengatur pemasukan dan pengeluaran agar tetap seimbang, dan bertanggung jawab dalam membangun sinergitas dan alur manajemen perusahaan.
- b. Bagian keuangan, memiliki tugas dan wewenang yaitu mendata uang masuk dan keluar, melaporkan seluruh penggunaan anggaran kepada pemimpin dan bertanggung jawab dalam melakukan perencanaan kebutuhan keuangan.
- c. Pemasaran, memiliki tugas dan wewenang yaitu bertanggung jawab untuk melakukan promosi dan perencanaan penjualan, melakukan perencanaan target penjualan dengan dibantu oleh tim dari bagian pemasaran, memberikan informasi terkait produk *knowledge* dari properti kepada tim marketing dan bertanggung jawab terhadap *owner* dan tim marketing terkait visi dan misi dalam target penjualan.
- d. Administrasi, memiliki tugas dan wewenang yaitu bertanggung jawab terkait legalitas dari lahan yang di kembangkan, bertanggung jawab dalam hal pengajuan dan proses balik nama surat sesuai dengan pembeli, melakukan pembukuan dari data customer yang masuk dan proses pembangunan rumah atau lahan, dan bertanggung jawab terkait sinkronisasi data terkait izin pengeringan lahan dengan dinas pertanahan dan beberapa dinas terkait.

- e. Koordinator lapangan, memiliki tugas dan wewenang yaitu melakukan koordinasi dengan pemilik lahan terkait pembebasan lahan, bertanggung jawab untuk memonitoring atau mengawasi perkembangan pembangunan lahan atau rumah, bertanggung jawab terkait ketersediaan lahan baru untuk dilakukan perluasan atau pengembangan proyek dan bertanggung jawab terkait perawatan dan *maintenance* atau perawatan fasilitas yang berada dilapangan.
- f. Staff kantor, memiliki tugas dan wewenang dalam melayani customer yang datang, memberikan data dan pengetahuan kepada customer terkait properti yang diinginkan, melayani terkait pengajuan pembelian unit baik secara cash maupun kredit, membantu terkait administrasi kantor yang berhubungan dengan informasi penjualan dan ketersediaan unit, dan memberikan informasi kepada customer terkait perkembangan baik perkembangan pembangunan maupun proses legalitas surat.

5. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dan misi adalah satu rangkaian yang saling berhubungan untuk mencapai tujuan baik di perusahaan atau di lembaga organisasi tertentu. Setiap perusahaan atau organisasi pasti mempunyai visi dan misi dalam menjalankan pekerjaan berdasarkan panduan yang telah ditentukan oleh pimpinan organisasi atau perusahaan.

a. Visi CV. SPK Properti

Menjadi agen properti syariah terbaik di Indonesia.

b. Misi CV. SPK Properti

1. Mengajak, mengedukasi, dan membebaskan masyarakat khususnya umat muslim dari jeratan bahaya riba, transaksi yang bathil dan bermasalah.
2. Menjadi sumber kemaslahatan dan membantu pemenuhan kebutuhan akan properti bagi masyarakat.
3. Membantu tim kerja yang berlandaskan Islam yang profesional, berkualitas, jujur, menjunjung tinggi integritas dan menjadikan muamalah sebagai salah satu bentuk ketaatan kepada Allah SWT.

6. Deskripsi Data

Adapun hasil wawancara dengan pemilik CV. SPK properti, lima orang irforman karyawan dan tiga orang informan konsumen atau pembeli.

a. Informan I

Nama : Ismanu

Jabatan : Pemilik CV. SPK Properti

Waktu : Rabu, 18 Agustus 2021, 11:00-12:00

b. Informan II

Nama : M. Helmi Rusydi

Jabatan : Administrasi

Waktu : Kamis, 19 Agustus 2021, 08:00-08:45

c. Informan III

Nama : Ponran

Jabatan : Koordinator Lapangan

Waktu : Kamis, 19 Agustus 2021, 09:00-10:00

d. Informan IV

Nama : Abdad Zakariya

Jabatan : Pemasaran

Waktu : Kamis, 19 Agustus 2021, 11:00-11:30

e. Informan V

Nama : Wiwin Iswandari, S.E

Jabatan : Keuangan

Waktu : Jumat, 20 Agustus 2021, 08:30-09:00

f. Informan VI

Nama : Pranoto

Jabatan : Konsumen

Waktu : Jumat, 20 Agustus 2021, 09:20-09:35

g. Informan VII

Nama : Siti Maimunah

Jabatan : Konsumen

Waktu : Sabtu, 21 Agustus 2021, 10:00-10:17

h. Informan VIII

Nama : Ali Siagin

Jabatan : Konsumen

Waktu : Sabtu, 21 Agustus 2021, 12:05-12:20

B. Penyajian Data dan Analisis

Penelitian adalah sebuah cara dalam menemukan, mencari dan menjelaskan kembali hasil yang telah diperoleh dalam melaksanakan penelitian, sehingga data menjadi valid dan dapat menguji teori yang telah ada, melalui tata cara penelitian sebelumnya yang telah di jalankan oleh peneliti. Baik berupa hasil laporan observasi, wawancara dan perolehan data dari dokumentasi yang didapatkan oleh peneliti selama berada di lapangan.

Penyajian data adalah unsur yang menerangkan sektor data yang dihasilkan pada saat penelitian yang telah ditetapkan dengan perumusan masalah dan analisa data yang cocok, adapun penyajian data pada riset ini yaitu:

1. Pengendalian Risiko Penerapan Akad Murabahah pada Jual Beli Non-Bank Produk Properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

Pengendalian merupakan salah satu fungsi manajemen. Artinya mengukur dan meningkatkan segala aktivitas supaya tujuan dari perusahaan bisa berjalan lancar tanpa mendapatkan hambatan, sedangkan risiko merupakan kemungkinan dari bahaya kerugian. Manajemen risiko adalah tindakan yang diambil oleh administrator sesudah aktivitas ditetapkan dan potensi risiko atau kerugian telah diukur dan ditingkatkan untuk memastikan bahwa tujuan dari rencana perusahaan sudah ada dan berjalan mulus. Jadi manajemen risiko

merupakan upaya dan prasarana dalam mencegah perusahaan mengalami kerugian.⁴⁷

Cara Dalam Pengendalian Risiko

Dalam menanggulangi risiko diperlukan upaya-upaya yang harus selalu dilakukan sehingga kerugian dapat dihindari atau diminimalkan. Sesuai dengan sifat objek yang terkena risiko, ada beberapa cara yang dapat dilakukan (perusahaan) untuk meminimalkan risiko kerugian diantaranya:⁴⁸

- a. Melakukan pencegahan dan mengurangi kemungkinan terjadinya peristiwa risiko yang menyebabkan kerugian. Seperti membangun bankir dengan menggunakan bahan yang sangat berkualitas supaya barang yang disimpan didalamnya terjamin keamanannya, dan tidak bisa dicuri.
- b. Melakukan retensi, yakni dengan mentolerir membiarkan terjadinya risiko. Misalnya pos biaya lain atau tak terduga dalam anggaran perusahaan.
- c. Melakukan manajemen risiko. Misalnya melakukan hedging atau perdagangan berjangka untuk menangani risiko kelangkaan dan fluktuasi harga dan bahan baku atau pembantu yang dibutuhkan.
- d. Mentransfer risiko ke pihak lain, dengan cara mengadakan kontrak perdagangan (asuransi) dengan perusahaan asuransi terhadap risiko

⁴⁷ Sabardi Agus, *Manajemen pengantar edisi revisi* (Jakarta: Akademi manajemen perusahaan YKPN, 2001), 210.

⁴⁸ Djojosoedarso Soeisno, *Prinsip-prinsip Manajemen Risiko dan Asuransi* (Jakarta: Salemba Empat, 2003), 4.

tertentu, dengan membayar premi asuransi yang telah ditetapkan, sehingga perusahaan asuransi akan mengganti kerugian bila betul-betul terjadi kerugian yang sesuai perjanjian.

Adapun tugas dari seorang manajer risiko sangat erat dengan upaya pemilihan dan penentuan tata cara atau metode yang paling jitu dalam menghadapi risiko yang dihadapi perusahaan. Pada prinsipnya seorang manajer risiko dapat menggunakan dua pendekatan dalam menanggulangi risiko, yaitu:

a. Menangani risiko

Dalam penanganan risiko, ada beberapa metode yang dapat digunakan, antara lain:

1) Menangani risiko

Untuk menangani risiko, ada cara yang bisa diterapkan, yakni:

1.a Boleh terjadi akan tetapi tidak bisa menghindari terjadinya

risiko. Contoh: Tsunami bisa terjadi kapan saja, namun kita sebagai manusia tidak bisa menghindarinya karena hal tersebut sudah menjadi ketetapan Tuhan.

1.b Memberi keuntungan potensial yang akan diterima karena suatu

kepemilikan harta dan suatu pekerjaan, akan tetapi bisa hilang jika melakukan dalam menghindari risiko.

1.c Semakin sempit risiko yang terjadi, maka akan semakin besar

kemungkinan terjadinya risiko yang baru. Contohnya: risiko mengambil alih menjahit kain dengan menggunakan mesin jahit

dan menggantikannya dengan menjahit kain secara manual, hal tersebut akan menyebabkan risiko baru yakni mengalami risiko keterlambatan dalam menyelesaikan jahitan.

2) Pengendalian kerugian

Fungsi utama dalam mengendalikan kerugian yakni agar bisa memperkecil kerugian dari masalah yang terjadi. Manajemen kerugian ada empat yakni:

2.a Menerapkan upaya pencegahan dan menguranginya.

2.b Memprogram mengendalikan kerugian berdasarkan sebabnya

2.c Mengendalikan kerugian menurut lokasi

2.d Pengendalian menurut waktu

3) Pemisahan

Pemisahan yaitu memisahkan diri dari hal yang berpotensi mengalami risiko. Sehingga dengan banyak menambah *independent exposure unit* kemungkinan kerugian bisa diperkecil. Maksudnya dari pemisahan bisa mengurangi total kerugian yang disebabkan oleh bahaya.

4) Kombinasi

Kombinasi merupakan penambahan banyak unit eksposur dalam batas kendali perusahaan yang bersangkutan, dengan tujuan agar kerugian yang akan dialami lebih dapat diramalkan, sehingga risikonya lebih kecil. Contohnya: Perusahaan transportasi

memperbanyak armadanya supaya peluang terjadinya kecelakaan lebih kecil.

5) *Risk Transfer* (Pemindahan Risiko)

Dapat diterapkan dengan cara:

5.a Harta milik yang mengalami risiko dipindahkan ke pihak lainnya.

5.b Memindahkan risikonya sendiri.

6) *Risk Deferal* (Penangguhan risiko)

Dampak dari risiko tidak selalu tetap. Penundaan risiko mencakup menunda pekerjaan sehingga kemungkinan dampaknya risiko bisa kecil.⁴⁹

b. Pembiayaan risiko

Metode yang bisa diterapkan antara lain:

1) Memindahan risiko dengan pembiayaan

1.a Transfer Pembiayaan Risiko

Memindahkan risiko menggunakan versi ini, berarti penanggung mencari dana luar agar bisa membayarkan kerugian yang dialami oleh tertanggung, dimana memang benar terjadinya bahaya yang ditukarkan. Pemindahan tersebut bisa dipindahkan dengan menggunakan teknik:

1.a.1 Memindahkan risiko terhadap perusahaan asuransi, dalam hal ini yakni untuk mengasuransikan.

⁴⁹ Ibid hlm 61-67

1.a.2 Memindahkan risiko kepada perusahaan yang bukan perusahaan asuransi.

2) Menerapkan penanganan mandiri dalam menghadapi risiko

2.a Meretensi

Maksudnya perusahaan bisa memiliki risiko keuangan dari risiko yang paling lumrah terjadi. Sehingga dana dipersiapkan untuk mengendalikan risiko, bentuk pengendalian ini sifatnya bisa aktif maupun pasif.⁵⁰

3) Adapun cara yang benar untuk menangani risiko yaitu:⁵¹

3.a Mengindari risiko

3.b Meretensi

3.c Mengasuransikan

4.d Dan mengurangi terjadinya kerugian

Kegunaan fungsi manajer risiko ialah untuk memilih cara yang ampuh dalam menangani risiko yang terjadi dan memilih suatu kombinasi dari cara yang paling benar untuk menanggulangi risiko. CV. SPK Properti ini memiliki cara tersendiri dalam menanggulangi atau mengendalikan risiko telat bayar atau mogok angsuran kredit Syariah sebagaimana yang disampaikan oleh bapak Ismanu:

“Kalau kami (CV. SPK Properti) menangani dengan fleksibel, tidak ketat seperti bank, jika konsumen terjadi telat bayar atau tidak bisa membayar (bukan karena di

⁵⁰ Ibid hlm 67-68

⁵¹ Ibid hlm 14-15

sengaja), konsumen bisa memberikan konfirmasi ke pihak developer jika masih belum bisa bayar, biasanya oleh pihak developer diberikan keringanan angsuran 1-2 bulan. Namun jika konsumen sampai 3 bulan tidak ada konfirmasi atau uang masuk ke pihak developer, maka developer mengirimkan surat peringatan (bahwasanya sudah 3 bulan tidak ada uang masuk dan konfirmasi). Dan jika sampai 6 bulan konsumen tidak ada konfirmasi atau uang masuk kepada developer, maka developer melakukan pembatalan akad secara sepihak, sesuai dengan isi surat dalam perjanjian jual beli kredit Syariah yang berbunyi “Bahwasanya jika pembeli di pertengahan akad tidak bisa melanjutkan atau cancel, maka kita selaku pihak developer akan mengembalikan uang yang masuk sebesar 40%, itupun kita bayar setelah unit dari konsumen tersebut laku terjual kepada orang lain”.

2. Penerapan Akad Murabaha Pada Jual Beli Non-Bank Produk Properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

Penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti CV. SPK merupakan tatacara atau metode yang disediakan oleh developer agar bisa digunakan oleh konsumen dalam memenuhi kebutuhannya untuk pembelian suatu asset atau properti sebagai tambahan investasi dan pembangunan properti dilahan kapling miliknya (konsumen). Seperti halnya membangun rumah, ruko (rumah toko), gudang ataupun kantor yang ingin dibangun oleh konsumen.

Penerapan didalam KBBI merupakan suatu perbuatan yang menerapkan. Sedangkan menurut beberapa ahli, penerapan ialah suatu tindakan yang mempraktekkan isi dari teori dan hal lainnya agar bisa meraih keinginan yang diinginkan oleh suatu kelompok atau golongan.⁵² Sedangkan kata akad didalam KBBI merupakan kesepakatan atau perjanjian.⁵³

Murabahah berasal dari kata “*ribh*” yang memiliki arti tumbuh atau berkembang. Sedangkan menurut ulama Utsmani, murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli yang mengharuskan penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas dan tambahan keuntungan yang ditetapkan dalam bentuk harga jual kemudian.⁵⁴

Rukun-Rukun dan Persyaratan Murabahah

a. Rukun

Rukun adalah segala sesuatu yang harus ada dan dikerjakan didalam suatu perbuatan baik itu muamalah atau lainnya, dimana perbuatan tersebut tidak bisa terwujud jika tidak dipenuhinya segala sesuatu tersebut. Menurut Madzab Hanafi rukun jual beli yaitu ijab dan

⁵²

[https://dspace.uin.ac.id/bitstream/handle/123456789/10672/05.2%20bab%202.pdf?sequence=5&isAllowed=y#:~:text=Menurut%20Kamus%20Besar%20Bahasa%20Indonesia%20\(KBBI\)%2C%20pengertian%20penerapan%20adalah,oleh%20suatu%20kelompok%20atau%20golongan](https://dspace.uin.ac.id/bitstream/handle/123456789/10672/05.2%20bab%202.pdf?sequence=5&isAllowed=y#:~:text=Menurut%20Kamus%20Besar%20Bahasa%20Indonesia%20(KBBI)%2C%20pengertian%20penerapan%20adalah,oleh%20suatu%20kelompok%20atau%20golongan) (17 Desember 2021)

⁵³ Kamus Besar Bahasa Indonesia Online diakses di <https://kbbi.web.id/akad.html> (17 Desember 2021)

⁵⁴ <https://blog.syarq.com/apa-itu-murabahah-e73e6a04a30a> (17 Desember 2021)

kabul, sedangkan menurut Jumhur ulama ada empat rukun yaitu: penjual, pembeli, shighat, dan barang yang di akadkan. Menurut Madzab Hanafi ijab merupakan menetapkan perbuatan tertentu yang menunjukkan keridhaan yang keluar pertama kali dari pembicaraan salah satu dari dua orang yang mengadakan akad. Kabul adalah apa yang diucapkan kedua kali dari pembicaraan salah satu dari kedua belah pihak. Jadi yang dianggap adalah awal munculnya dan yang kedua saja. Baik yang berasal dari pihak penjual atau pembeli. Sedangkan menurut jumhur ulama, ijab adalah apa yang muncul dari orang yang mempunyai hak dan memberikan hak kepemilikannya meskipun munculnya terakhir. Sedangkan kabul adalah apa yang muncul dari orang yang akan memiliki barang yang dibelinya meskipun munculnya di awal.⁵⁵

b. Syarat Murabahah

Syarat jual beli adalah sesuai dengan rukun jual beli yaitu:

1) Syarat orang yang berakal orang yang melakukan jual beli harus memenuhi:

a. Berakal. Oleh karena itu, jual beli yang dilakukan Oleh anak kecil dan orang gila hukumnya tidak sah. Menurut Jumhur ulama bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu harus telah baligh dan berakal.

b. Yang melakukan akad jual beli adalah orang berbeda.

⁵⁵ Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 69.

2) Syarat yang berkaitan dengan ijab kabul Menurut para Ulama fiqih, syarat ijab dan kabul adalah:

- a. Orang yang mengucapkannya telah baligh dan berakal.
- b. Kabul sesuai dengan ijab.
- c. Ijab dan kabul itu dilakukan dalam satu majelis.

3) Syarat barang yang diperjual belikan, yaitu:

- a. Barang itu ada atau tidak ada ditempat, tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang tersebut.
- b. Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
- c. Milik seseorang, barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang tidak boleh dijual belikan.
- d. Boleh diserahkan saat akad berlangsung dan pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.⁵⁶
- e. Penjual harus menginformasikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, seperti jika pembelian menggunakan sistem hutang. Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d), atau (e) tidak bisa dipenuhi, maka pembeli memiliki pilihan:

1. Tetap mau melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
2. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidak setujuan atas barang yang dijual.
3. Membatalkan kontrak.

4). Syarat bai' al-murabahah

⁵⁶ Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 60.

- b. Penjual harus memberitahukan biaya modal kepada nasabah.
- c. Kesepakatan kerja yang pertama kali harus sah dan sesuai dengan rukun yang telah ada.
- d. Kesepakatan kerja harus bersih dari riba.

Namun penerapan akad murabahah di CV. SPK Properti ini berbeda dengan penerapan akad murabahah pada umumnya, karena pemilik CV. SPK Properti ini membuat akad murabahah sendiri yang mana pada sistem kredit jual belinya langsung antara penjual dengan pembeli (Developer-konsumen) tanpa melibatkan pihak ketiga (Bank Syariah atau Konvensional), jadi konsumen langsung bisa bayar angsuran pembiayaan atau kredit Syariahnya ke pihak developer.



Keterangan:

- a. Penjual menawarkan barang dan menginformasikan modal beserta keuntungan
- b. Kesepakatan atau akad
- c. Penyerahan dan pembayaran

Gambar 4.2 Skema Akad Murabahah

Dalam penerapan akad murabahah untuk syarat membeli kredit Syariah di CV. SPK Properti ini, sebagaimana yang disampaikan oleh bapak Ismanu dan Helmi sebagai berikut:

“Bila kosumen cocok harap didiskusikan dengan keluarganya terlebih dahulu, lalu bisa menyerahkan foto copy KTP dan KK. Dan juga bisa langsung *booking* terlebih dahulu dengan rentang waktu pembayaran satu minggu setelah *booking*, untuk pembelian cash bisa langsung bayar, dan kredit minimal membayar DP antara 10-30 juta. Namun tergantung nominal transaksinya (Luas lahan, posisi dan letaknya) dan juga bisa membayar sesuai kemampuan daya belinya atau budget yang ada. Untuk cicilan bisa diangsur 2-4 tahun. Untuk kredit DP 3 bulan; Cash tempo DP 3-6 bulan dan mendapatkan potongan 1 juta; cash keras dapat potongan keras harga semisal 3-4 juta. Sedangkan untuk proses pembangunan rumah kavling DP tempo sekitar 6 bulan, untuk pekerjaannya kurang lebih 3 bulan. Untuk awal biasanya DP 20% baru bisa dibangun atau dikerjakan, contoh DP 75 juta, jadi 20% dari 75 juta itu baru bisa kita bangun. Kalau tidak, semisal ada uang masuk baru kita bisa mulai pembangunannya”.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Mengendalikan risiko merupakan bagian yang termasuk dalam upaya yang diambil dan diterapkan oleh manajer, setelah menentukan dan melakukan perbaikan dari semua hal yang berpotensi mengalami risiko untuk memastikan keinginan yang dicita-citakan berjalan dengan lancar tanpa mengalami hambatan. Penerapan didalam KBBI adalah perbuatan menerapkan, sedangkan menurut beberapa ahli, penerapan adalah suatu perbuatan mempraktekkan suatu teori, metode, dan hal lain untuk mencapai tujuan tertentu dan untuk suatu kepentingan yang diinginkan, sedangkan murabahah menurut ulama Utsmani sebagai salah satu bentuk jual beli yang mengharuskan penjual memberikan semua informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mendapatkan komoditas dan tambahan keuntungan yang ditetapkan dalam bentuk harga jual kemudian. Sedangkan jual beli di dalam (KBBI) berarti persetujuan yang saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.
2. Dengan adanya pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti yang di usung oleh CV. SPK ini memberikan solusi dari segala permasalahan yang ada ditengah masyarakat dimana mereka menerapkan akad murabahah pada jual beli

non-bank pada produk propertinya secara langsung kepada pembeli tanpa melibatkan pihak ketiga “Bank” baik bank Syariah maupun konvensional, yang beralamatkan di Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang dilakukan, berikut ini saran yang dapat berguna bagi CV. SPK Properti dalam pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk propertinya, yaitu:

1. Penulis memberikan saran kepada pihak CV. SPK Properti agar bisa dikaji lebih dalam lagi mengenai syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi konsumen agar bisa memastikan bahwa konsumen tersebut serius dalam melakukan pembiayaan.
2. Pihak CV. SPK Properti harus menambah SDM yang memadai agar bisa lebih optimal dan sukses dalam menjalankan dan memasarkan produk pembiayaan atau kredit syariah dengan akad murabahah tersebut.
3. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini mudah-mudahan dapat memberikan motivasi bagi peneliti selanjutnya yang merasa tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai pengendalian risiko penerapan akad murabahah pada produk jual beli non-bank produk properti.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Al-Mushlih dan Shalah Ash-Shawi. 2004. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: Darul Haq.
- Agus, Sabardi. 2001. *Manajemen Pengantar edisi revisi*, Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, Jakarta
- Anang Firmansyah, M. 2019. *Pemasaran Produk dan Merek (Planning & Strategy)*. Qiara Media
- Arcayana dan Diana Yumanita. 2005. *Bank Syariah: Gambaran Umum*. Jakarta: Pusat Pendidikan dan Kebanksentralan (PPSK) BI
- Hamka. 2002. *Tafsir al-Azhar*, Jilid 1. Jakarta: Gema Insani
- Hasan, Ali. 2009. *Manajemen Bisnis Syariah (Kaya di Dunia Terhormat di Akhirat)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Hayati, Suci. 2017. *Sanksi Atas Nasabah Murabahah Mampu Yang Menunda-nunda Pembayaran Hutang (Studi Fatwa Dsn. Jurnal Tapis Vol 12, No 2 (2017). ISSN: 1693-0703*
- Hidayat, Taufik. 2011. *Buku Pintar Investasi Syariah*. Jakarta: PT. Trans Media
<http://digilib.uin-suka.ac.id/gdl.php?mod=browse&op=read&id=digilib-uinsuka--ratnaningr4255>.
- [https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/10672/05.2%20bab%202.pdf?sequence=5&isAllowed=y#:~:text=Menurut%20Kamus%20Besar%20Bahasa%20Indonesia%20\(KBBI\)%2C%20pengertian%20penerapan%20adalah,oleh%20suatu%20kelompok%20atau%20golongan](https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/10672/05.2%20bab%202.pdf?sequence=5&isAllowed=y#:~:text=Menurut%20Kamus%20Besar%20Bahasa%20Indonesia%20(KBBI)%2C%20pengertian%20penerapan%20adalah,oleh%20suatu%20kelompok%20atau%20golongan)
- <http://print.kompas.com/baca/2015/08/22/Harga-Tanah-Bergerak-Diar>
- Irjayanti Mardin. Skripsi: 2011. *Analisis Perlindungan Debitur Perjanjian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bank Konvensional X dan Akad Pembiayaan Al-Murabahah (KPR Syariah) Perbankan Syariah Y*. Universitas Indonesia
- Ismanto, Kuat. 2006. *Manajemen Syariah*. Yogyakarta: Putaka Pelajar
- Ibid. 254
- Ismanu “Pemilik CV”, wawancara offline Gresik, 19 Agustus 2021
- Indonesia, Undang-Undang Tentang Perumahan dan Pemukiman, UU No. 4 Tahun 1992, LN No. 23 Tahun 1992, TLN No. 343669, Pasal. 5.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia Online diakses di <https://kbbi.web.id/akad.html> (29 Oktober 2020)

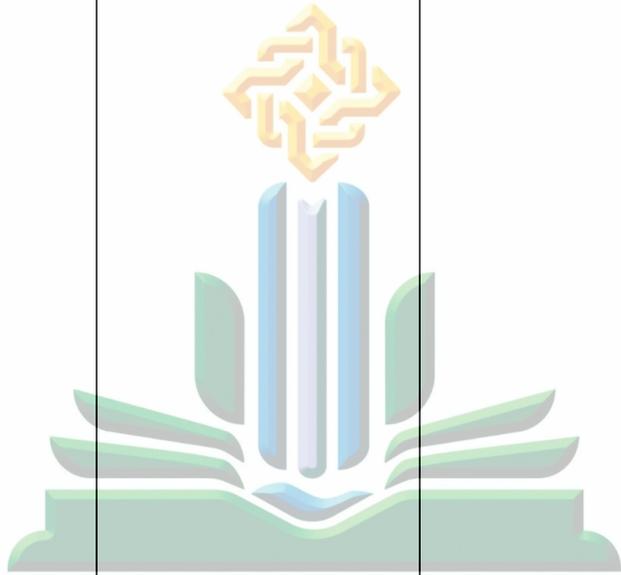
- Kamus Besar Bahasa Indonesia Online diakses di <https://kbbi.web.id/properti> (9 September 2021)
- Moch. Helmi Rusydi “*Bagian Administrasi*”, wawancara Online Via WA, Jember-Gresik, 26 Oktober 2020 dan 19 Agustus 2021.
- Muthaher, Osmad. 2012. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, Indonesia, Undang-Undang Dasar Tahun 1945 (Amandemen Kedua Tahun 2000) Pasal 28 h ayat (1)
- PT. Insan Media Pustaka. 2012. *Kitab Al-Qur’an Al-Fathih dengan Alat Peraga Tajwid Kode Arab*. Jakarta: PT. Insan Media Pustaka
- Siregar, Saparuddin. 2017. *Character Debitur Bank Syariah dalam Memenuhi Kewajiban*. Tsaqafah, No. 1, April 2017. ISSN: 2460-0008
- Soeisno, Djojosoedarso. 2003. *Prinsip-Prinsip Manajemen Risiko dan Asuransi*, Salemba Empat, Jakarta.
- Ibid. 61-63; 67-68; 17-15.
- Suharto, Babun dkk. 2018. *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*. Jember: IAIN Jember
- Sutedi, Adrian. 2009. *Perbankan Syariah: Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Tim Revisi Buku Pedoman Karya Tulis Ilmiah IAIN Jember. 2018. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

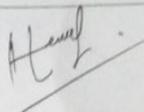
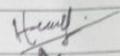
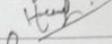
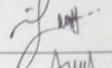
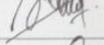
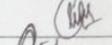
Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODOLOGI PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
<p>Pengendalian Risiko Penerapan Akad Murabahah Pada Jual Beli Non-Bank Produk Properti CV. SPK Dusun Gluran, Desa Ploso, Kecamatan Benjeng, Kabupaten Gresik</p>	<p>Pengendalian Risiko Penerapan Akad Murabahah <i>Jual Beli Non-Bank Produk Properti</i></p>	<p>1. Pengendalian Risiko Penerapan Akad Murabahah</p>	<p><i>a. Pengendalian</i> <i>b. Risiko</i> <i>c. Rukun</i> <i>d. Syarat</i></p>	<p>Informan :</p> <p>a. Pemilik CV</p> <p>b. Manajer Pemasaran CV. SPK Properti</p> <p>b. Konsumen produk Property CV. SPK</p> <p>Dokumen:</p> <p>a. Proses wawancara dengan informan</p> <p>b. Foto-foto</p>	<p>1. Pendekatan Penelitian:</p> <p>Kualitatif</p> <p>2. Jenis Penelitian:</p> <p>Studi Kasus</p> <p>3. Lokasi Penelitian:</p> <p>Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.</p> <p>4. Teknik Pengumpulan data:</p> <p>a. Wawancara</p> <p>b. Observasi</p> <p>c. Dokumentasi</p>	<p>1. Pengendalian Risiko Penerapan akad murabahah pada jual beli non-bank produk properti CV. SPK Dsn. Gluran Ds. Ploso Kec. Benjeng Kab. Gresik?</p>

			 <p>UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R</p>		<p>5. Analisis Data: deskriptif</p> <p>6. Keabsaha Data: Triangulasi sumber</p> <p>7. Tahap-tahap Penelitian:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Tahap Pra lapanganb. Tahap lapangan	
--	--	--	--	--	--	--

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Lokasi : CV. SPK Properti

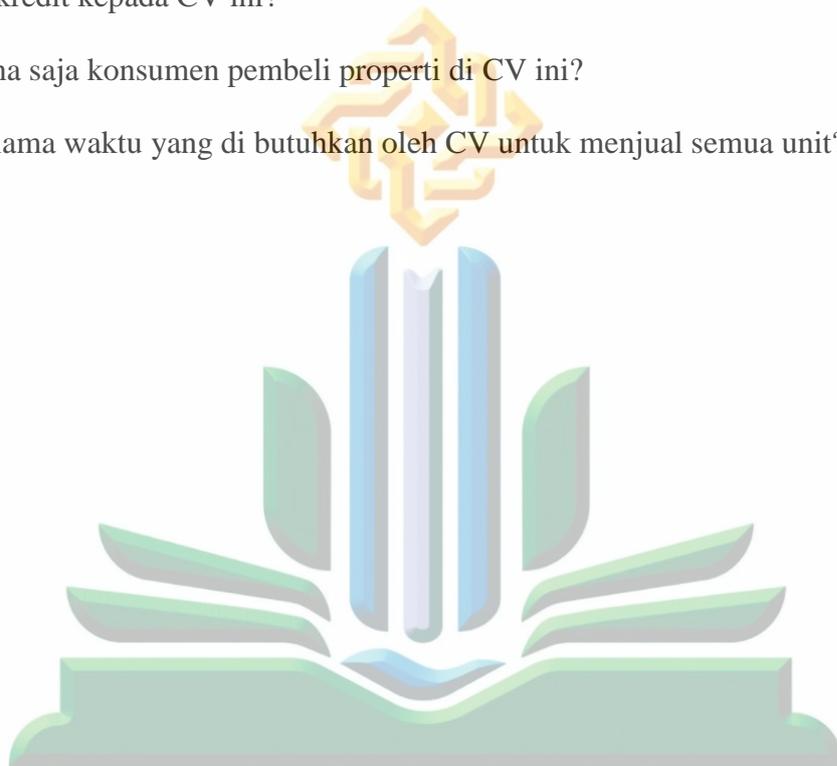
No	Tanggal	Jenis Kegiatan	Paraf
1	26 Oktober 2020	Survey tempat via online dan wawancara Bapak Hilmy (Administrasi)	
2	18 Agustus 2021	Penyerahan Surat Izin Penelitian offline ke lokasi	
3	18 Agustus 2021	Wawancara dengan Bapak Ismanu (Pemilik CV)	
4	19 Agustus 2021	Wawancara dengan Pak Hilmy (Administrasi)	
5	19 Agustus 2021	Wawancara dengan Bapak Ponran (Koordinator Lapangan)	
6	19 Agustus 2021	Wawancara dengan Bapak Abdad (Pemasaran)	
7	20 Agustus 2021	Wawancara dengan Ibu Wiwin (Keuangan)	
8	20 Agustus 2021	Wawancara dengan Bapak Hadi Pranoto (Konsumen)	
9	21 Agustus 2021	Wawancara dengan Ibu Siti Maimunah (Konsumen)	
10	21 Agustus 2021	Wawancara dengan Bapak Ali Siagin (Konsumen)	
11	21 Agustus 2021	Meminta surat selesai penelitian	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Pedoman Pertanyaan Wawancara Penelitian

1. Bagaimana sejarah awal CV ini berdiri dan sejak kapan CV ini menerapkan pembelian kredit syariah?
2. Bagaimana pengelolaan sistem kredit syariah di CV ini?
3. Berapa uang DP membeli properti disini dan apakah bisa kurang atau tidak?
4. Untuk harga cash dan kredit bisa dicicil berapa lama?
5. Apa saja syarat bisa membeli secara kredit di perumahan ini?
6. Apakah harus ada barang yang dijaminan atau tanpa jaminan?
7. Apakah sertifikat akan langsung didapatkan oleh pembeli meski kredit dan tanah kaplingan tersebut apa bisa di operkan ke orang lain?
8. Dengan sistem seperti kita tidak ditahan itu, apakah tidak merugikan developer?
9. Berapa perbedaan harga tanah dengan beli secara Kaplingan?
10. Kalau saya beli tanahnya, apakah bisa desainnya dari konsumen sendiri?
11. Kapan mulai dibangun rumah pesanan konsumen?
12. Setelah lunas DP, berapa lama pembangunan rumahnya?
13. Terkadang lihat ada gambar hadiah berupa HP, mobil dan sebagainya, apakah itu diundi?
14. Apakah Perumahan ini tidak menggunakan asuransi?
15. Bila terjadi gagal bayar bagaimana sistemnya, apakah rumah akan disita?
16. Ada properti milik perorangan yang dijual di luar perumahan yang dikelola ahsana, kemudian saya meminta kepada ahsana untuk membelinya dan menjualnya kepada saya dengan angsuran sesuai syar'i (dengan kata lain,

- ahsana saya minta sebagai pembiayaan) dan juga jika saya meminta bank (sebagai pembiayaan) untuk membeli ke developer atau CV Apakah bisa?
17. Saya punya tanah atas nama saya sendiri, Bisakah CV ini kami minta untuk membangun sebuah rumah di atasnya dan kemudian kami membayarkan secara kredit kepada CV ini?
18. Darimana saja konsumen pembeli properti di CV ini?
19. Berapa lama waktu yang di butuhkan oleh CV untuk menjual semua unit?



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
 Website : WWW.in-jember.ac.id – e-mail : info@iain-jember.ac.id

Nomor : B-394/UIN.20/7.a/PP.00.9/08/2021
 Sifat : Biasa
 Lampiran : -
 Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

18 Agustus 2021

Yth. Kepala CV. SPK Properti
 Dsn. Gluran Ds. Ploso Kec. Benjeng Kab. Gresik

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Muhammad Zainul Haq
 NIM : E20182227
 Semester : VI (Enam)
 Jurusan / Prodi : Ekonomi Islam
 Fakultas : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Pengendalian Risiko Penerapan Akad Murabahah Pada Juakl Beli Non-Banak Produk Properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 J E M B E R

a.n. Dekan
 Wakil Dekan Bidang Akademik,



SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ismanu
Jabatan : Pemilik CV

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Muhammad Zainul Haq
Nim : E20182227
Program Studi : Ekonomi Syariah
Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Negeri Jember

Yang bersangkutan adalah benar mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/Institut Agama Islam Negeri Jember, sebagaimana sesuai dengan keterangan surat izin penelitian dari lembaga, telah selesai melakukan penelitian di CV. SPK Properti dari tanggal 18 Agustus 2021 sampai dengan 21 Agustus 2021 dalam rangka penyusunan skripsi di CV. SPK Properti dengan judul penelitian "*Pengendalian Risiko Penerapan Akad Murabahah Pada Jual Beli Non-Bank Produk Properti CV. SPK Dusun Gluran Desa Ploso Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik*". Dengan demikian surat keterangan ini di buat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Gresik, 21 Agustus 2021

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SUDIQ
JEMBER



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Zainul Haq

NIM : E20182227

Prodi /Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Institusi : UIN KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini adalah hasil penelitian dan karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

DOKUMENTASI KEGIATAN PENELITIAN

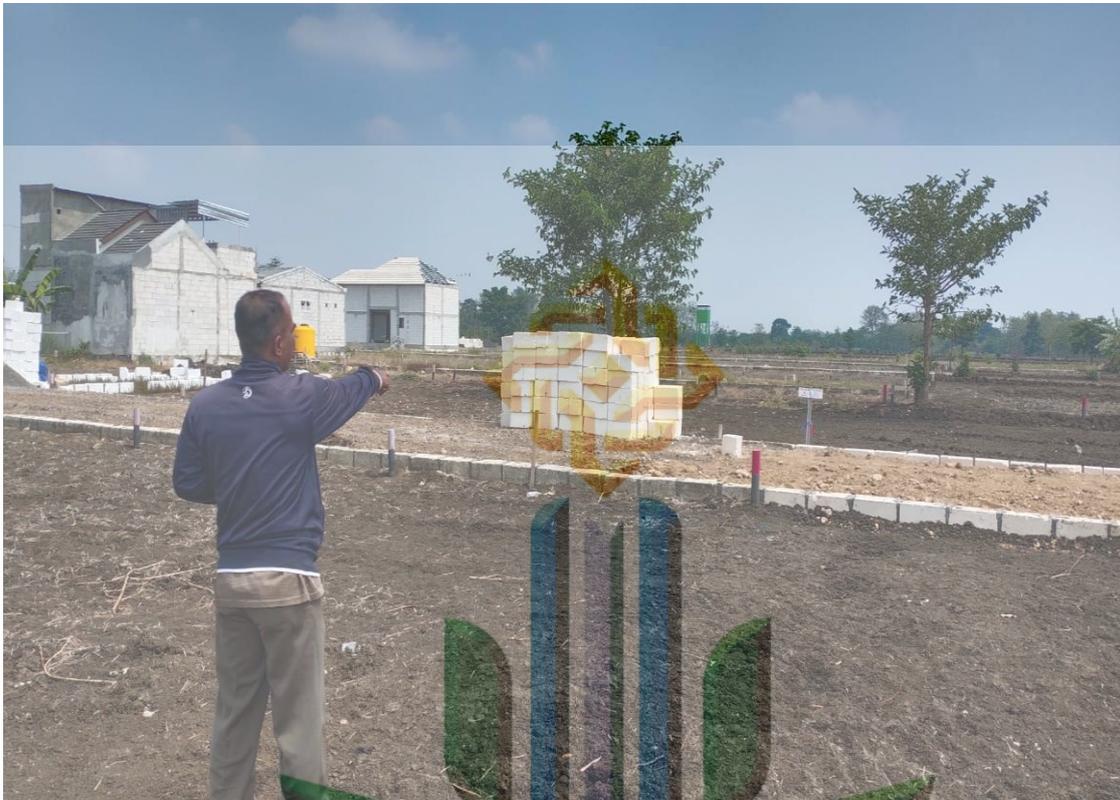


Foto bersama bapak Ismanu Pemilik CV. SPK Properti



Wawancara bersama bapak Abdad Zakariya (Pemasaran)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



Dokumentasi survey ke lokasi bersama bapak Poniran (Koordinator Lapangan)





Wawancara bersama bapak Ali Siagain (Konsumen/pembeli)



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



Wawancara bersama bapak Hadi Pranoto (Konsumen/pembeli)



Foto dokumentasi bersama ibu Siti Maimunah (Konsumen/Pembeli) tatkala melakukan pembayaran kepada bapak Ismanu (Pemilik properti)



Dokumentasi penyerahan sertifikat tanah kapling oleh bapak Ismanu kepada ibu Siti Maimunah di depan kantor notaris

Kredit Tanpa Bunga (0%) Tanpa Biaya Administrasi

TANAH KAVLING Gluran Ploso, Benjeng

Jalan 5.5 Meter Paving

Jalan 5.5 Meter Paving

Jalan 5.5 Meter Paving

Jalan 5.5 Meter Paving

Kavling Konsep Modern
 Lokasi Sangat Berkembang
 Mepet Pemukiman Warga
 DP Lunas Langsung Bangun
 Dekat Masjid
 Dekat Balai Desa
 Dekat SDN Gluran Ploso
 Tersedia Saluran Irigasi
 Jalan 5.5 Meter Full Paving
 PLN Tinggal Pasang
 PDAM Masuk
 Bebas Banjir
 Free Biaya Balik Nama
 Harga Cash / Kredit
 Legalitas Aman 100%

Harga	DP	12x	24x	36x
40Jt	10Jt	Rp 2.500.000	Rp 1.250.000	Rp 834.000
45Jt	10Jt	Rp 2.917.000	Rp 1.458.000	Rp 972.000
50Jt	15Jt	Rp 2.917.000	Rp 1.458.000	Rp 972.000
55Jt	15Jt	Rp 3.333.000	Rp 1.667.000	Rp 1.111.000
60Jt	15Jt	Rp 3.750.000	Rp 1.875.000	Rp 1.250.000
80Jt	20Jt	Rp 5.000.000	Rp 2.500.000	Rp 1.667.000
85Jt	20Jt	Rp 5.417.000	Rp 2.708.000	Rp 1.806.000
105Jt	20Jt	Rp 7.083.000	Rp 3.542.000	Rp 2.361.000

HARGA MULAI

25

Jt

DP MULAI

10

Jt

ANGSURAN MULAI

800

Ribuan

***Syarat Dan Ketentuan**
 Foto KTP dan KK
 Booking Rp. 500.000,-
 Pembayaran DP
 Maks 7 Hari Setelah Booking

*Apabila terjadi pembatalan atau melewati batas waktu yang telah ditentukan, maka dianggap batal dan uang booking dianggap hangus.

Hubungi :

CS Dipindai dengan CamScanner

Brosur CV. SPK Properti

TANAH KAVLING SYARIAH

SPK Property

Gluran - Ploso Benjeng Gresik

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

DP 10 juta
 Angsuran 800rb-an
 Kredit tanpa bunga
 Bebas banjir
 DP lunas bisa bangun

HARGA MULAI

25

juta

Jl kavling 7m
 Konsep modern
 Free balicknama
 Dekat pemukiman
 Air PDAM & listrik



BIOGRAFI PENULIS

a. Biodata

Nama : Muhammad Zainul Haq

Nim : E20182227

Jenis Kelamin : Laki-laki

Tempat, tanggal lahir : Jember, 09 November 1999

Alamat : Jl. Merbabu Dusun Curah Bamban RT. 001 RW.
008 Desa Tanggul Wetan Kecamatan Tanggul
Kabupaten Jember

No. Hp : 087820760529

Email : zenhaq999@gmail.com

Agama : Islam

Prodi / Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI)

Institusi : UIN KHAS Jember

2. Pendidikan

- 2005-2006 : RA Perwanida 17 Tanggul Wetan
- 2006-2012 : MI Mambaul Khoirot Tanggul Wetan
- 2012-2015 : MTs Darul Ijtihad Sampang
- 2015-2018 : MA Darus Sholah, Tegal Besar-Jember
- 2018-2021 : S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
UIN KHAS Jember
- 2012-2015 : PP. Al-Baisuqi, Kedungdung-Sampang

➤ 2015-2019 : PP. Al-Bidayah, Tegal Besar-Jember

ii. Pengalaman Organisasi

1) 2018-Sekarang : Anggota PMII Rayon FEBI UIN KHAS Jember

2) 2019-Sekarang : Anggota KSPM (Kelompok Studi Pasar Modal)
FEBI UIN KHAS Jember

3) 2019-Sekarang : Anggota KSEI (Kelompok Studi Ekonomi
Islam) FEBI UIN KHAS Jember

4) 2019-2021 : Pengurus Kewirausahaan KSEI (Kelompok Studi
Ekonomi Islam) FEBI UIN KHAS Jember

5) 2019-Sekarang : Anggota FosSEI (Forum Silaturahmi Studi
Ekonomi Islam) Jatim dan Nasional

6) 2019-Sekarang : Anggota MES (Masyarakat Ekonomi Syariah)
Jember

7) 2019-Sekarang : Anggota KIS (Komunitas Investor Syariah) MES
Jember

8) 2018-Sekarang : Anggota/praktisi KBRA (Keluarga Besar
Ruqyah Aswaja) Jember