

BAB IV

TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG PRAKTIK SALE AND BUY BACK (BAI' AL-'INAH) DALAM PEMBIAYAAN GRIYA KONSTRUKSI iB HASANAH DI BANK BNI SYARIAH CILEGON

A. Mekanisme akad *Musyarakah* pada pembiayaan Griya Konstruksi iB Hasanah untuk *Developer*

Pembiayaan Bank kepada *Developer* dilakukan melalui beberapa skim atau alur pembiayaan, yaitu konstruksi rumah, pembangunan sarana prasarana ataupun pembiayaan kepemilikan rumah. Pembiayaan pada Griya Konstruksi iB Hasanah yang dilakukan oleh bank BNI Syariah berbeda dengan pembiayaan modal kerja.¹ Produk Griya Konstruksi iB Hasanah bukan produk massal melainkan produk kerja sama/mitra usaha. Pada umumnya Pembiayaan Modal Kerja (PMK) Syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum 1 (tahun) dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.²

¹ Wahyu Pradeksa, Consumer Processing Head, wawancara dengan penulis di kantor BNI Syariah KCR Cilegon, tanggal 10 Januari 2019.

² Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2011), cet ke-8, h. 234.

Dalam Pembiayaan produk Griya Konstruksi iB Hasanah ini menggunakan akad *Musyarakah*, dimana bank dan pihak *developer* melakukan kerja sama mengerjakan suatu proyek perumahan dengan masing-masing *sharing* modal, yaitu bank membiayai *Developer* secara bertahap dan bank memonitoring proyek yang dilakukan oleh *developer*. sementara itu *developer* menyediakan tanah, (tanah yang dimaksud di sini adalah tanah yang telah siap di pakai) dan mengurus beberapa perizinan, *developer* juga berperan sebagai marketing. Dalam hal ini pelaksanaan akad *musyarakah* telah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 8/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *musyarakah* yang berbunyi: ”pembiayaan berdasarkan akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (untuk dijadikan modal) dengan ketentuan dibagi secara proporsional atau sesuai dengan nisbah yang disepakati, dan risiko akan ditanggung bersama secara proporsional (sesuai jumlah modal yang disertakan)”.³

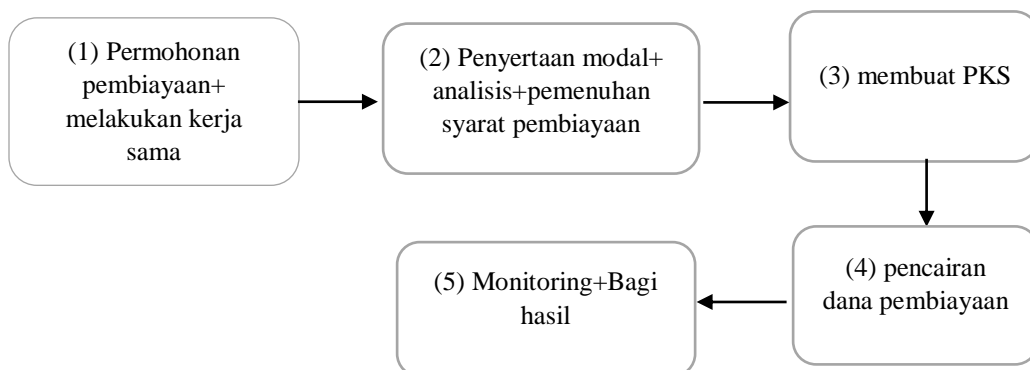
Sistem dari bagi hasilnya yaitu ketika rumah sudah terjual barulah bisa dilakukan pembagian keuntungan, selama rumah belum ada yang terjual maka tidak biasa dilakukan bagi hasil antara *developer* dengan bank.⁴ Jangka waktu plafond pembiayaan (*line facility*) maksimum 24 bulan. Perpanjangan

³ Maulana Hasanudin, Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 82-83.

⁴ Wahyu Pradeksa, Consumer Processing Head, wawancara dengan penulis di kantor BNI Syariah KCR Cilegon, tanggal 10 Januari 2019.

pembiayaan dapat dilakukan secara *case by case* dan tidak diperjanjikan diawal akad.

Mekanisme pembiayaan Griya Konstruksi iB Hasanah untuk *Developer* dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:



1. Bank melakukan kerja sama dengan *Developer* (Perusahaan Pembangunan Perumahan)

Developer ini dibedakan menjadi 2 (dua), yaitu *developer* yang tidak dibiayai dan *developer* yang dibiayai. *Developer* yang tidak dibiayai hanya melakukan Perjanjian Kerja Sama (PKS), jadi yang dibiayai oleh bank hanyalah nasabah dari *developer* itu saja, sementara untuk penjualan rumahnya dilakukan sendiri.

Developer yang dibiayai oleh Bank BNI Syariah Cilegon mempunyai beberapa tahapan dengan mengedepankan

Prinsip analisis pembiayaan yang didasarkan pada rumus 5C, yaitu⁵:

- a. *Character*, artinya bank harus mengetahui sifat atau karakter pengambil pinjaman, dalam hal ini adalah *developer* (Perusahaan Pembangunan Perumahan).
- b. *Capacity*, artinya bank harus mengetahui kemampuan *developer* untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil tersebut.
- c. *Capital*, artinya besaran modal yang diperlukan *developer*
- d. *Collateral*, artinya jaminan yang telah dimiliki dan diberikan *developer* kepada bank.
- e. *Condition*, artinya keadaan usaha yang dijalankan *developer* tersebut prospek atau tidak.⁶

1) Syarat pengembang/*developer* :

- a) Akta Pendirian
- b) Akta Perubahan (apabila ada)
- c) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- d) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- e) Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU)

⁵ Wahyu Pradeksa, Consumer Processing Head, wawancara dengan penulis di kantor BNI Syariah KCR Cilegon, tanggal 10 Januari 2019.

⁶ Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), h.60.

2. Kedua belah pihak/mitra usaha menyertakan modal dan pemenuhan syarat

Pengeluaran biaya untuk pengembangan suatu perumahan terdiri dari : Pembangunan sarana prasarana utama, meliputi pagar keliling perumahan, pintu masuk perumahan (*gateway*), jalan utama dan jalan perumahan, saluran drainase dan jaringan listrik, Pembangunan rumah dan *Splitsing Sertifikat/ pemecahan sertifikat*.

Di dalam pembiayaan produk griya konstruksi iB hasanah ini bank memberikan pembiayaan berupa sarana Fasilitas umum, sosial, rumah contoh dan pemecahan sertifikat kepada *developer*, dan *developer* menyediakan sebuah tanah yang siap untuk dibangun perumahan, memiliki surat perizinan, seperti surat Izin Mendirika Bangunan (IMB), izin tata kota, izin peil banjir (teknis bebas banjir), Izin Pemanfaatan Penggunaan Tanah (IPPT), dan izin penyambungan PLN setempat, dan *developer* juga bertindak sebagai marketing.

Kemudian jika syarat-syarat dari pihak *developer* sudah terpenuhi, Bank melakukan pengecekan apakah tanah tersebut sudah layak dibangun sebuah proyek perumahan atau tidak, Dengan Syarat dan ketentuan sebagai berikut:

1. Kriteria lokasi :

- a. Lokasi atau daerah strategis dan mudah dijangkau, terdapat sarana transportasi dan aksesibilitas lebar jalan minimal 5 meter
- b. Lokasi proyek dan sekitar proyek mempunyai potensi pengembangan lingkungan
- c. Lokasi memiliki nilai penjualan pasar yang baik (*marketable*)
- d. Tidak berada pada daerah yang berisiko alam, antara lain banjir, longsor dan gempa bumi.
- e. Tidak berada pada lokasi yang berdekatan dengan tempat pembuangan akhir limbah/sampah (TPA), pemakaman umum (TPU) jarak minimal 20 meter, SPBU jarak minimal 20 meter, Saluran Utama Tegangan Tinggi (SUTET) jarak minimal 15 meter, sentra industri dengan potensi gangguan limbah/polusi cair ataupun udara, gardu listrik dan menara BTS (*base tranceiver station*) jarak minimal 15 meter, jalur hijau sesuai Rencana Umum Tata Ruang (RUTR), daerah aliran sungai (DAS)
- f. Izin Mendirikan Bangunan (IMB) dapat dikeluarkan sesuai RUTR dan ketentuan yang berlaku (sepadan jalan, ruang hijau, tinggi bangunan, dll).

2. Status tanah :

- a. Bersertifikat, baik Sertifikat Hak Milik (SHM) ataupun Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB)
- b. Dimiliki langsung oleh Pengembang atau Mitra Pengembang (Pemilik Tanah) yang diikat melalui Perjanjian Kerja Sama Notariel dengan beberapa klausula pokok antara lain :
 - 1) Mekanisme pengalihan kepemilikan tanah dan bagi hasil usaha
 - 2) Penyerahan dan pengikatan asset sebagai agunan pembiayaan Bank
 - 3) Pengaturan Alokasi hasil penjualan rumah
 - 4) Jika kolektibilitas pembiayaan turun, maka hasil penjualan rumah diutamakan seluruhnya untuk menutup pembiayaan.
- c. Sertifikat tidak dalam kondisi bermasalah karena adanya sengketa, gugatan atau hal lain. Proses pemecahan sertifikat (*splitsing*) dilakukan oleh Notaris Rekanan BNI Syariah.

3. Luas lahan :

Luas Maksimum 2 Ha, sedangkan untuk Pengembangan Perorangan maksimum 5.000 M2 atau sesuai dengan batasan yang berlaku di masing-masing daerah yang dibuktikan dengan dokumen dari instansi yang berwenang

4. Perizinan :

- a. Izin Pengembangan Perumahan sesuai dengan ketentuan yang berlaku (RUTR, SIPPT, Site Plan, dll).
- b. Perizinan Pengembangan Perumahan untuk lahan di bawah 5.000 M2 disesuaikan dengan ketentuan yang berlaku di masing-masing daerah

5. Persyaratan Cabang pengelola :

- a. Cabang Jabodetabek, lokasi proyek berada di Jakarta/Bogor/Depok/ Tangerang/Bekasi
- b. Cabang Non Jabodetabek, lokasi maksimal 75 Km atau dengan waktu tempuh maksimal 1,5 jam dari kantor Cabang pengusul.⁷

3. Membuat Perjanjian Kerja Sama (PKS) antara Bank dengan *Developer*

Setelah proses pengecekan kelayakan oleh bank, dan persyaratan telah dipenuhi, maka dibuat Perjanjian Kerja Sama (PKS) antara bank dengan *developer*, diantaranya berisi tentang sistem *sale and buy back (bai' al-'inah)*. *Buy back* ini terjadi antara *developer* dengan nasabahnya, *developer* mem-*buy back* rumah dari nasabah atas dasar permintaan bank sesuai dengan PKS, jika syarat-syarat *buy back* terpenuhi bank meng-klaim kepada *developer* untuk mem-*buy back* rumah dari nasabah.

⁷ Wahyu Pradeksa, Consumer Processing Head, wawancara dengan penulis di kantor BNI Syariah KCR Cilegon, tanggal 10 Januari 2019.

Misalnya total harga pembangunan satu rumah adalah Rp. 400.000.000, bank hanya membiayai Rp.100.000.000. Jika pada saat pelaksanaan kerja sama ini *developer* melakukan wanprestasi, yaitu rumah tidak terbangun selama 3/6 bulan (sesuai jangka yang telah disepakati). *Developer* harus *buy back* rumah tersebut dari nasabah, dan mengembalikan pembiayaan Rp.100.000.000 kepada bank.

Buy back juga bisa terjadi jika nasabah tidak mengangsur rumah selama 3 bulan pertama, lalu bank meminta *developer* untuk melakukan sistem *sale and buy back (bai' al-'inah)* kepada nasabah, hal ini juga dituangkan dalam PKS. Semisal rumah itu sudah terbangun sesuai perjanjian, (yaitu dalam waktu 3 bulan), namun pada saat itu juga nasabah terkena PHK dari tempatnya bekerja dan tidak bisa melanjutkan angsuran rumah, padahal pada saat itu nasabah sudah membayarkan DP sebesar Rp.20.000.000 dan telah membayar pajak rumah, Kemudian rumah tersebut akan disita dan dilelang oleh bank. Dalam kondisi ini *developer* dapat mem-*buy back* rumah tersebut. *buy back* disini malah menguntungkan ke duanya, ketika *developer* mem-*buy back* rumah dari nasabahnya dengan harga Rp.400.000.000 (artinya tanpa penambahan atau pengurangan dari harga jual awal yang dilakukan oleh *developer*), kemudian *developer* menjualnya kembali kepada pihak ketiga dengan harga semisal Rp.450.000.000, dari penjualan (*buy back*) ini

developer mendapatkan keuntungan, dengan begitu uang pembiayaan yang diberikan bank dikembalikan Rp.400.000.000 dan biasanya uang nasabah dikembalikan untuk menggantikan DP dan pembayaran pajak rumah yang dilakukan di awal, itu menjadi urusan pihak *developer* dengan nasabah, dikembalikan atau tidaknya tergantung dari kesepakatan keduanya. dan sisanya adalah keuntungan *developer*.

4. Proses pencairan dana pembiayaan produk Griya Konstruksi iB Hasanah

Setelah syarat-syarat dari pihak *developer* terpenuhi, evaluasi permintaan pembiayaan sudah dilakukan oleh bank, kemudian pihak bank sudah memutuskan permintaan pembiayaan itu diluluskan dan perjanjian kerja sama telah dilakukan oleh Bank dengan *developer*, maka proses selanjutnya adalah pencairan dana pembiayaan.

Bank melakukan pencairan dana pembiayaan secara bertahap, untuk menghindari risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan serta menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak. Pembiayaan dalam produk Griya Konstruksi iB Hasanah ini dialokasikan 40% untuk pembangunan rumah, 40% untuk fasum dan fasoso (fasilitas umum dan fasilitas sosial), mengingat dalam produk ini bank hanya memberikan pembiayaan pada fasilitas umum seperti (jalan, taman dan lampu), Rumah Contoh, dan sertifikat pemecahan.

Skema pencairan meliputi pembangunan fasilitas umum dan pembangunan rumah.

1. Fasum (fasilitas umum), memiliki beberapa tahap pembiayaan, yaitu:
 - a. Tahap 1 : Maks 30% dari Pembiayaan Fasum
 - b. Tahap 2 : Maks 40% dari Pembiayaan Fasum dan progres pembangunan telah mencapai $\pm 40\%$
 - c. Tahap 3 : Maks 30% dari Pembiayaan Fasum dan progres pembangunan telah mencapai $\pm 75\%$
2. Pembangunan rumah
 - a. Tahap 1 : Maks 40% dari pembiayaan rumah
 - b. Tahap 2 : Maks 40% dari pembiayaan rumah setelah dinding dan atap terbangun
 - c. Tahap 3 : Maks 20% dari pembiayaan rumah setelah Plafon, dinding di plester dan aci serta keramik telah terpasang.⁸

5. Monitoring dan Bagi hasil

Pengembalian pokok pembiayaan dan margin bagi hasil bersumber dari hasil penjualan 50% dari total unit perumahan yang ada. Bagi hasil yang diperoleh bank adalah berdasarkan prosentase nisbah yang akan disepakati dikalikan dengan total keuntungan *developer* dalam mengembangkan proyek yang dibiayai, dan bank melakukan monitoring terhadap

⁸ Wahyu Pradeksa, Consumer Processing Head, wawancara dengan penulis di kantor BNI Syariah KCR Cilegon, tanggal 10 Januari 2019.

proyek tersebut hingga pembiayaan modal yang diberikan bank selesai.

Simulasi bagi hasil :

1. Biaya Tanah (4.000 m2) dan Izin	Rp -4.000 juta
2. Biaya Bangun (30 unit @Rp 100 juta)	Rp -3.000 juta
3. Biaya Fasum	Rp -1.000 juta
4. Biaya Penjualan	<u>Rp -400 juta +</u>
5. TOTAL BIAYA	Rp -8.400 juta
6. PENJUALAN 30 unit @ Rp 400 juta	<u>Rp 12.000 juta +</u>
7. Laba	Rp 3.600 juta
8. Pembiayaan	Rp 1.700 juta
a) Rumah (6 unit @ 100 juta)	Rp 600 juta
b) Fasum	Rp 1.000 juta
c) Splitsing	Rp 100 juta
9. Share dan Bagi hasil	

Developer

Bank

1. Share Rp 4.000 juta (70,18%)	Rp 1.700juta (29,82%)
2. Bagi hasil Rp 3.600 juta (80%)	Rp 720 juta (20%)

Ket :

Share	Share adalah modal yang dikeluarkan oleh kedua mitra usaha
1. Share <i>developer</i>	modal yang dikeluarkan <i>developer</i> sebesar 4.000 juta atau bila di persenkan menjadi (70,18%), terdiri dari Biaya Tanah (4.000 m ²) dan Izin.
2. Share bank	modal yang dikeluarkan bank sebesar 1.700 juta atau bila di persenkan menjadi (29,82%), terdiri dari biaya rumah contoh (6 unit @ 100 juta) 600 juta, Fasum 1.000 juta, dan Splitsing 100 juta.
Bagi hasil	dari total kerja sama proyek, Bagi hasil yang diterima bank sebesar 720 juta, yang diperoleh dari bagi hasil berasal dari laba <i>developer</i> yaitu 20% dari 3.600 = 720.

10. Pengembalian 6 unit @ ±Rp 162 juta per unit

11. Harga jual per unit Rp. 400 juta – Rp 162 juta = Rp. 238 juta

12. Biaya bangun per unit Rp 100 juta, 238 juta - 100 juta = 138 juta, ini adalah keuntungan *developer* per satu unit rumah.

13. Sisa untuk operasional Rp 138 juta. (biasanya untuk dibangun rumah lagi oleh *developer*)

*data ini diperoleh dari Divisi Konsumer, *Griya Konstruksi iB hasanah*, PT Bank BNI Syariah, dalam Materi Pelatihan GK di Jakarta pada tahun 2018.

B. Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik *Sale and Buy Back (Bai' al-'inah)* dalam Pembiayaan Griya Konstruksi iB Hasanah

Di Indonesia sendiri DSN-MUI berpendapat bahwa *bai' al-'inah* tidak dapat dilaksanakan dalam praktik perbankan syariah, karena jelas mengandung banyak *ikhtilaf*.

Sebagian ulama seperti Imam Abu Hanifah, Imam Malik, dan Imam Ahmad bin Hanbal tidak membolehkan *bai' al-'inah*. Dengan berpedoman pada hadis Nabi Muhammad SAW berikut:

إِذَا تَبَايَعْتُمْ بِالْعَيْنَةِ وَأَخَذْتُمْ أَذْنَابَ الْبَقَرِ وَرَضِيْتُمْ بِالزَّرْعِ وَتَرَكْتُمْ
الْجِهَادَ سَلَطَ اللَّهُ عَلَيْكُمْ دُلًّا لَا يَنْزِعُهُ حَتَّى تَرْجِعُوا إِلَى دِينِكُمْ

Artinya: “apabila kalian jual beli secara *'inah* dan memegang ekor-ekor sapi (kinayah atas sibuknya urusan peternakan/keduniaan) dan puas dengan pertanian serta meninggalkan jihad, maka Allah akan menguasai atas kamu kehinaan. Dia tidak akan mencabutnya hingga kalian kembali kepada agama kalian”. (HR Abu Dawud [No. 3003] dan Ahmad dari Abdullah bin Umar Ra).⁹

⁹ Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*,...h. 117.

Abu Hanifah berpendapat bahwa hukum jual-beli *'inah* batal karena dalam jual beli *'inah* tidak terdapat *muhallil* (pihak ketiga yang membuat halalnya akad). Abu Hanifah menghalalkan nikah *muhallil* dan jual beli *tawaruq* karena terdapat pihak ketiga yang membuatnya halal.¹⁰

Sementara itu, Imam Syafi'i dan Madzhab Zahiri membolehkannya, karena menurutnya, akad jual beli yang demikian selamat dari *mafsadat* (kerusakan). Namun, DSN-MUI memandang lebih jauh, yaitu memperhatikan kemaslahatan maupun kemudharatan yang akan timbul atas pengesahan (fatwa) yang menghalalkan mekanisme *bai' al-'inah*.¹¹

DSN-MUI tidak memiliki fatwa yang spesifik mengenai jual beli *'inah*. Akan tetapi, ketentuan jual beli *'inah* dalam fatwa tentang *take-over* kredit (pembiayaan) dari Lembaga Keuangan Konvensional ke Lembaga Keuangan Syariah, yaitu Fatwa DSN-MUI Nomor 31/DSN-MUI/VI/2002 tentang pengalihan hutang. Jual beli *'inah* dalam fatwa ini dibolehkan sebagai proses untuk melunasi utang nasabah kepada LKS untuk dibeli kembali oleh nasabah dengan harga tertentu yang dibayar secara angsur.

Jual beli *'inah* hanya dibolehkan dalam rangka pengalihan pembiayaan dari LKK kepada LKS. Alasannya adalah karena adanya kebutuhan (*al-hajah*) untuk melakukan

¹⁰ Jaih mubarak, Hasanudin, *Fikih Muamalah Maliyyah Akad Jual-Beli*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2017), h. 196.

¹¹ Muhamad Nadrattuzaman, *Produk Keuangan Islam di Indonesia dan Malaysia*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013), h. 129.

akad tersebut. Argument yang digunakan adalah bahwa dosa haramnya perjanjian *ribawi* di LKK lebih berat dibanding dosa melakukan jual beli *'inah*. Dengan demikian, kebolehnya bersifat terbatas dengan alasan *dharurat (al-hajah)* dengan menggunakan kaidah *al-akhdz bi akhaf al-dhararain* (mengambil perbuatan *dharar* yang lebih ringan).¹²

Hal inilah yang menyebabkan DSN-MUI tidak mengesahkan fatwa yang spesifik mengatur *bai' al-'inah*, sebab ada beberapa kemaslahatan maupun kemudharatan yang timbul daripadanya. Oleh karenanya BNI syariah menghendaki pemakaian sistem *Sale and Buy Back (Bai' al-'inah)* pada produknya dikarenakan adanya mudharat yang timbul dari wanprestasi yang dilakukan oleh pihak *developer* atau nasabah. Untuk menghindari kerugian yang diderita oleh beberapa pihak, maka bank memutuskan untuk mengambil jalan akhir yaitu dilakukannya *Sale and Buy Back (Bai' al-'inah)*.

Setelah melakukan wawancara secara langsung kepada objek penelitian, dalam hal ini, penulis menyikapi berbagai *ikhtilaf* dengan memperhatikan dan mempertimbangkan kemudharatan serta kemaslahatan yang akan timbul daripadanya.

Merujuk pada sebuah kaidah bahwa “*Kemudaratan harus dihilangkan*”, kaidah tersebut kembali pada tujuan untuk merealisasikan *maqashid al-syariah* dengan menolak yang

¹² Jaih mubarak, Hasanudin, *Fikih Muamalah Maliyyah...*, h. 200.

mafsadah, dengan cara menghilangkan kemudharatan atau setidaknya meringankannya.¹³

Penulis telah meneliti langsung kepada obyek penelitian di Bank BNI Syariah Cilegon dan mendapati berbagai informasi yang relevan. Pada dasarnya bank, *developer* dan nasabah tidak menghendaki melakukan *Sale and Buy Back (Bai' al-'inah)*. Namun, karena urgensi akad kerja sama adalah untuk saling menguntungkan, dan sistem bagi hasil dalam produk ini menjadi tolak keberhasilan proyek perumahan yang dijalankan bank dengan *developer*, maka untuk menghindari berbagai risiko yang ada sistem *Sale and Buy Back (Bai' al-'inah)* ini di buat untuk kepentingan bersama. Ada beberapa syarat untuk bisa dilakukannya sistem *sale and buy back (bai' al-'inah)*, yaitu sebagai berikut :

1. Bangunan tidak terbangun dalam waktu 3/6 bulan (sesuai kesepakatan)
2. Sertifikat belum di pecah
3. Izin Mendirikan Bangunan (IMB) belum ada
4. Fasum dan infrastruktur belum jadi.

Imam Syafi'i membolehkan *bai' al-'inah* dengan alasan bahwa : kontrak dinilai dari apa yang terungkap dan niat diserahkan kepada Allah. Adapun teori yang berkembang tentang *sale and buy back (bai' al-'inah)* sebagian ulama seperti Imam Malik, dan Imam Ahmad bin Hanbal mengharamkannya,

¹³ A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih*,(Jakarta: Kencana, 2006), h. 67.

namun jika pada praktiknya sistem itu tidak melanggar syariat/tidak mengandung unsur riba maka dapat dilaksanakan. Justru jika sistem ini tidak digunakan maka akan mengeksploitasi salah satu pihak yaitu nasabah, jika rumah itu tidak di *buy back* oleh *developer* maka bank akan menyita dan melelang rumah tersebut, dan nasabah akan mengalami kerugian, karena nasabah telah membayar DP dan pajak rumah di awal akad.

Dalam teori secara tradisional *Bai' al-'inah* merupakan akad jual beli ketika penjual menjual asetnya kepada pembeli dengan janji untuk dibeli kembali (*Sale and Buy Back*) dengan pihak yang sama.¹⁴ dan inilah yang menunjukkan haramnya jual beli ini. Diharamkannya *'inah* karena barang yang telah dijual itu kembali lagi kepada penjualnya. Setelah penulis meneliti lebih dalam, teori sistem *Sale and Buy Back* atau dalam dunia transaksi syariah dikenal dengan *Bai' al-'inah* sedikit berbeda dengan praktik pada perbankan syariah, jika dalam teori dasarnya pihak penjual menjual asset kepada pembeli, dan membelinya kembali dengan pihak yang sama dan telah direncanakan, maka jika *Sale and Buy Back (Bai' al-'inah)* dalam perbankan syariah, penjual (*developer*) membeli rumah dari (nasabahnya) dan *developer* sebagai pihak penjual pertama menjual kembali rumah tersebut kepada pihak ke tiga.

¹⁴ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah...* h.189.

Teori lain menyebutkan bahwa *Sale and Buy Back (Bai' al-'inah)* adalah seseorang yang menjual barang dagangnya kepada orang lain dengan harga yang sudah diketahui secara berangsur sampai tempo waktu yang ditentukan, kemudian ia membelinya kembali dari pembeli dengan harga yang lebih murah dengan cara *cash*, dengan demikian barang dagangnya akan kembali kepada pihak penjual.

Namun, dalam praktik di bank BNI syariah Cilegon, *Sale and Buy Back (Bai' al-'inah)* terjadi karena adanya kondisi tertentu yang penyelesaiannya harus melakukan *buy back (bai' al-'inah)*, seperti wanprestasi yang dilakukan oleh *developer*. Dalam hal ini *developer* tidak menyelesaikan pembangunan rumah dengan tepat waktu, sementara nasabah sudah membayar angsuran rumah selama 3 bulan, hal ini memungkinkan sistem *buy back* dilakukan, tujuannya adalah untuk kepentingan nasabah. Sistem *sale and buy back (bai' al-'inah)* juga bisa dilakukan jika dalam hal ini nasabah melakukan wanprestasi, yaitu nasabah tidak mengangsur dalam 3 bulan pertama, lalu bank meminta *developer* untuk *Buy Back*, hal ini dituangkan dalam Perjanjian Kerja Sama (PKS).

Mekanisme *Sale and Buy Back (Bai' al-'inah)* yang dilakukan Bank BNI Syariah Cilegon bukan sebuah tujuan untuk menarik atau mengeruk keuntungan, bukan pula sebuah akal-akalan untuk memanipulasi riba, sistem ini dilakukukan dengan memperhatikan kepentingan bank dan nasabah.

Kepentingan bank supaya uang yang diserahkan kepada nasabah dan *developer* itu bisa lancar. Dan kepentingan nasabah untuk menempati rumah dengan jangka waktu yang telah disepakati diawal dapat terlaksana. Sistem *buy back* yang digunakan dalam produk ini merupakan jalan akhir yang ditempuh bank atau solusi dari wanprestasi yang dilakukan beberapa pihak seperti *developer* dan nasabah. Dengan kata lain, jika tidak terjadi wanprestasi maka sistem tersebut tidak digunakan.

Menurut penulis, hal ini telah sesuai dengan pendapat imam Syafi'i yang merujuk pada sebuah hadis Nabi Muhammad SAW.

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اسْتَعْمَلَ رَجُلًا عَلَى خَيْبَرَ فَجَاءَهُ
بِتَمْرٍ جَنِيْبٍ. فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : أَكُلُّ تَمْرٍ خَيْبَرَ
هَكَذَا ؟ قَالَ : لَا , وَاللَّهِ يَا رَسُولَ اللَّهِ , إِنَّا لَنَأْخُذُ الصَّاعَ مِنْ هَذَا
بِالصَّاعَيْنِ وَالصَّاعَيْنِ بِالثَّلَاثَةِ. فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ :
لَا تَفْعَلْ , بَعْ الْجُمُعَ بِالدَّرَاهِمِ ثُمَّ ابْتَعْ بِالدَّرَاهِمِ جَنِيْبًا

Artinya : “*sesungguhnya Rasulullah SAW. Pernah mempekerjakan seseorang di daerah Khaibar, kemudian orang itu datang dengan membawa kurma pilihan yang terbaik. Maka Rasulullah SAW. “apakah semua kurma Khaibar seperti ini?” orang itu berkata: “demi Allah, tidak wahai Rasulullah, sesungguhnya kami menukar (barter) satu sha’ dari jenis kurma ini dengan dua sha’ kurma lain dan dua sha’ kurma ini dengan tiga sha’ kurma lain. Maka Rasulullah SAW. Bersabda: “janganlah kamu melakukannya, jual lah semua dengan dirham*

kemudian beli dengan dirham pula”. (HR. Bukhari [No. 2050], Muslim [No.2984] dari Abu Sa’id dan Abu Hurairah Ra).

Hadis ini menjelaskan mengenai dibolehkannya pihak penjual dalam hal ini (*developer*) membeli barangnya kembali dari pembeli (nasabahnya). Dalam memperkuat pendapatnya itu, Imam Syafi’i juga berpendapat telah terjadi *ijma’* (kesepakatan ulama) tentang bolehnya jual beli ini, tetapi dengan catatan bukan dimaksudkan untuk mengeruk keuntungan.¹⁵ Meskipun Sebagian ulama *mutaqaddimun* (para pendahulu) bersikeras menganggap *Sale and Buy Back* (*Bai’ al-‘inah*) haram, dan mereka berkata: “itu saudara kandung riba”. Selain itu kalau pihak pembeli menjualnya kepada selain pihak penjual dalam majelis yang sama, maka hal itu disebut *‘inah* juga, tetapi *bai’ al-‘inah* seperti ini boleh menurut kesepakatan ulama.¹⁶

Setelah meneliti secara langsung, melalui wawancara yang dilakukan penulis, dan mengkaji lebih dalam berbagai teori dan menghubungkannya dengan keadaan sesungguhnya, maka penulis menyimpulkan bahwa sistem *Buy Back* yang dilakukan Bank BNI Syariah Cilegon tidak mengandung unsur riba, karena dalam hal ini *developer* sebagai pihak penjual pertama, membeli kembali barang yang telah dijual dari pembeli awal (nasabah) lalu dijual kembali kepada pihak ketiga. Hal ini sejalan dengan pendapat Sebagian ulama seperti Imam

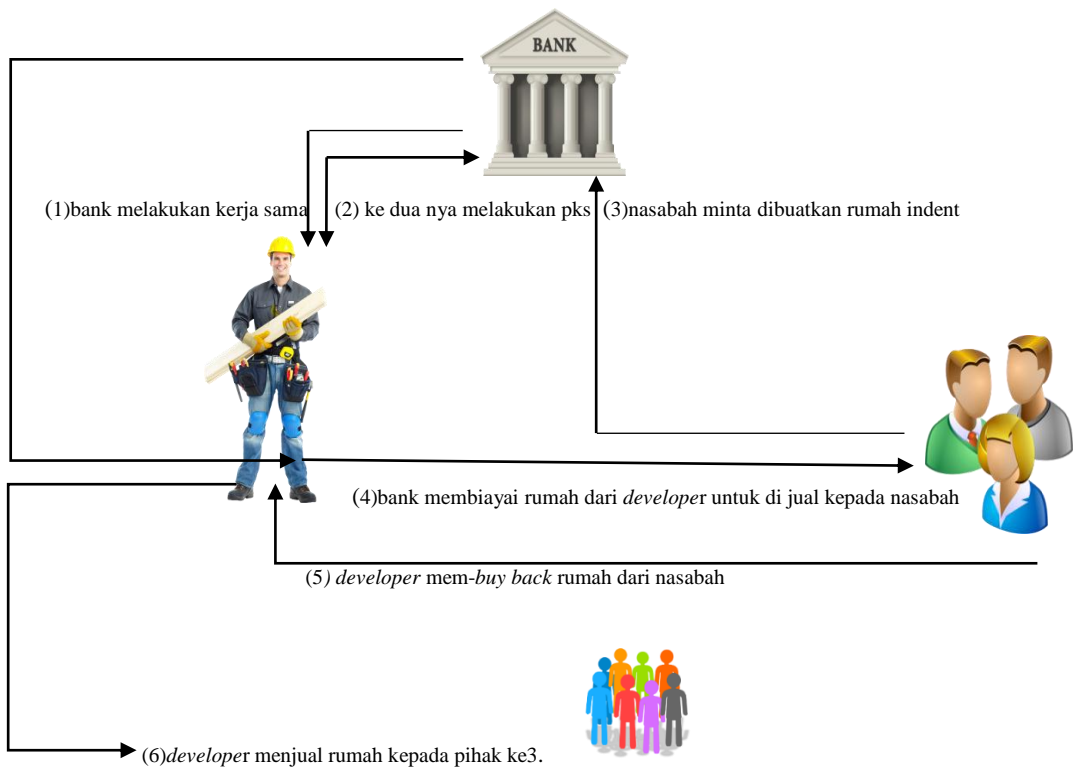
¹⁵ Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli...*, h. 117.

¹⁶ Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli...*, h. 116.

Syafi'i dan Muhammad dari kalangan Hanafi, yang memandang bahwa *Sale and Buy Back (Bai' al-'inah)* boleh dan tidak mengandung *zari'ah* (jalan yang dilarang) bila melibatkan pihak ketiga.

Menurut Muhammad dari kalangan Hanafi hukum *Sale and Buy Back (bai' al-'inah)* ada dua macam, yaitu *pertama, tidak sah* jika tidak ada mediator pihak ketiga yang mengembalikan barang kepada pemilik pertamanya, artinya *bai' al-'inah* sah dilakukan ketika penjual membeli kembali barang dari pembeli lalu di jual kepada pihak ketiga. *Kedua, makruh* jika ada perantara pihak ketiga, artinya ada pengembalian barang kepada penjual dengan perantara pihak ketiga.¹⁷ Untuk lebih memahami sistem *sale and buy back (bai' al-'inah)* yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah Cilegon, penulis menjelaskan dan menyederhanakannya melalui bagan proses terjadinya sistem *sale and buy back (bai' al-'inah)* pada Produk Griya Konstruksi iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cilegon sebagai berikut:

¹⁷ Abdul 'Azhim Jalal Abu Zaid, *Fiqh Riba Studi Komprehensif Tentang Riba Sejak Zaman Klasik Hingga Modern*, penterjemah: Abdullah, (Jakarta: Senayan Publishing, 2011), h. 517.



Keterangan:

- 1) Bank melakukan kerja sama dengan *developer* untuk membiayai sebuah proyek perumahan sesuai kesepakatan dengan menggunakan akad *musyarakah*, misalnya total harga pembangunan satu rumah adalah Rp.400.000.000, bank membiayai sebesar Rp.100.000.000.
- 2) Lalu Bank dan *developer* melakukan Perjanjian Kerja Sama (PKS).
- 3) Kemudian Nasabah meminta kepada bank untuk dibuatkan rumah jenis indent, dan bank menyarankan/

merekomendasikan kepada nasabah untuk membeli rumah kepada *developer* yang telah dibiayai bank.

- 4) Jika nasabah menyetujui rekomendasi dari bank, maka bank memesan rumah kepada *developer* dengan harga Rp.400.000.000 (pembiayaan untuk nasabah), lalu *Developer* menjualnya kepada nasabah dengan harga Rp.500.000.000, dalam hal ini nasabah membeli rumah tersebut dengan cicilan/angsuran dengan menggunakan akad *murabahah* melalui pembiayaan konsumtif KPR BNI Griya iB Hasanah (sesuai kesepakatan diawal), nasabah membayar DP misal sebesar Rp.20.000.000 kepada bank atau (kepada *Developer* jika nasabah membeli rumah secara *cash*).
- 5) Jika terjadi sebuah wanprestasi, baik yang dilakukan oleh pihak *developer* atau nasabah (seperti yang telah dijelaskan di atas). *Developer* wajib *buy back* rumah tersebut dari nasabah.
- 6) Jika benar-benar terjadi wanprestasi, maka Untuk mengembalikan pembiayaan tersebut *developer* menjual rumah yang telah di *buy back* dari nasabah kepada pihak ketiga, Lalu *Developer* mengembalikan pembiayaan sebesar Rp.100.000.000 kepada bank (jika dalam kondisi ini pihak *developer* yang wanprestasi). Namun, jika kondisinya nasabah yang wanprestasi, maka *developer*

wajib mengembalikan uang pembiayaan Rp.400.000.000 dari harga rumah yang terjual dari nasabah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dan didukung dengan teori-teori yang dijadikan landasan dalam memahami permasalahan-permasalahan yang ada, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme akad *Musyarakah* pada pembiayaan Griya Konstruksi iB Hasanah untuk *Developer* dilakukan dengan tahap sebagai berikut: (1) Bank melakukan kerja sama dengan *Developer* (Perusahaan Pembangunan Perumahan). (2) Kedua belah pihak/mitra usaha menyertakan modal dan pemenuhan syarat. (3) Membuat Perjanjian Kerja Sama (PKS) antara Bank dengan *Developer*. (4) Proses pencairan dana pembiayaan produk Griya Konstruksi iB Hasanah. (5) Monitoring dan Bagi hasil. Hal ini sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional dan berpedoman pada Buku Pedoman Perusahaan (BPP). Bagi hasil yang dilakukan dalam produk ini yaitu ketika rumah sudah terjual maka bisa dilakukan pembagian keuntungan.
2. Penerapan Praktik *Sale and Buy Back (Bai' al-'inah)* dalam produk Pembiayaan Griya Konstruksi iB Hasanah yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah Cilegon tidak mengandung unsur riba, hal ini sesuai dengan pendapat Sebagian ulama,

yakni Imam Syafi'i dan Muhammad dari kalangan Hanafi yang memandang bahwa *sale and buy back (bai' al-'inah)* boleh dan tidak mengandung *zari'ah* (jalan yang dilarang) bila melibatkan pihak ketiga. Karena dalam praktiknya, *Developer* sebagai pihak penjual pertama membeli kembali barang yang telah dijual dari pembeli awal (nasabah), lalu dijual kembali oleh *Developer* kepada pihak ketiga. Dan ini tidak menimbulkan adanya eksploitasi kepada satu pihak serta tidak bertujuan untuk mengeruk keuntungan.

B. Saran-saran

1. Pembiayaan Griya Konstruksi iB Hasanah untuk *developer* di Bank BNI Syariah Cilegon harus dikembangkan lebih luas lagi, karena kebutuhan masyarakat akan tempat tinggal setiap tahunnya meningkat.
2. Untuk memperluas kemitraan, Bank BNI Syariah Cilegon harus meningkatkan promosi, mengingat mitra Bank BNI Syariah Cilegon dalam produk ini masih sedikit dibandingkan dengan kota lain.