

**ANALISIS PRAKTIK BOOKING FEE PADA PEMBELIAN RUMAH DI
PERUSAHAAN PROPERTI BUKIT CINTA KABUPATEN PAMEKASAN
DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH DAN UNDANG-UNDANG
PERLINDUNGAN KONSUMEN**

Tesis

Oleh:
Hitami
NIM 18800006



**PROGRAM MAGISTER EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2022**

**ANALISIS PRAKTIK BOOKING FEE PADA PEMBELIAN RUMAH DI
PERUSAHAAN PROPERTI BUKIT CINTA KABUPATEN PAMEKASAN
DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH DAN UNDANG-UNDANG
PERLINDUNGAN KONSUMEN**

Tesis

Diajukan kepada
Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim
Malang untuk memenuhi salah satu persyaratan
dalam menyelesaikan Program Magister
Ekonomi Syariah

OLEH:
HITAMI
NIM 18800006



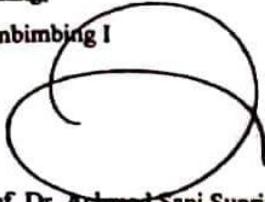
**PROGRAM MAGISTER EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2022**

LEMBAR PERSETUJUAN

Tesis dengan judul “**Analisis Praktik Booking Fee Pada Pembelian Rumah di Perusahaan Properti Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan Dalam Perspektif Ekonomi Syariah dan Undang-Undang Perlindungan Konsumen**” ini telah diperiksa dan disetujui untuk diuji,

Malang.

Pembimbing I



Prof. Dr. Achmad Sani Supriyanto, SE, M.Si
NIP. 197202122003121003

Pembimbing II

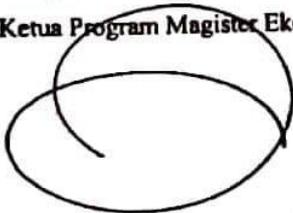


Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE, M.Si., Ak.CA
NIP. 19751109199903 1 003

Malang, 20 Juni 2022

Mengetahui,

Ketua Program Magister Ekonomi Syariah



Prof. Dr. Achmad Sani Supriyanto, SE, M.Si
NIP. 197202122003121003

LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN TESIS

Tesis dengan judul “Analisis Praktik Booking Fee Pada Pembelian Rumah di Perusahaan Properti Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan Dalam Perspektif Ekonomi Syariah dan Undang-Undang Perlindungan Konsumen” ini telah diperiksa dan disetujui untuk diuji,

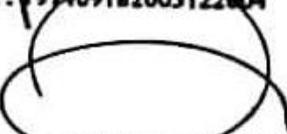
Dewan Penguji,


Dr. H. Anwar Rafiq, LC., MA., Ph.D
NIP. 196709282000031001

Ketua


Dr. Endah Yuliana, SE., MM
NIP. 197409182003122004

Penguji Utama


Prof. Dr. H. Achmad Saif Supriyanto, SE. M.Si
NIP. 197203222008012005

Anggota


Dr. H. Nauli Wahyuni, SE., M.SIAK.CA
NIP 197203222008012005

Anggota

Mengetahui,
Direktur Pascasarjana,

Prof. Dr. H. Wahidmurni, M.Pd., Ak.
NIP. 196903091983031002

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hitami
NIM : 18800006
Program Studi : Magister Ekonomi Syariah
Judul Penelitian : Analisis Praktik Booking Fee Pada Pembelian Rumah di
Perusahaan Property Bukit Cinta Dalam Perspektif Ekonomi
Syariah dan Undang-Undang Perlindungan Konsumen

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian saya ini tidak terdapat unsur penjiplakan karya penelitian yang pernah dilakukan atau dibuat oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan sumber kutipan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdaftar unsur penjiplakan, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundangan-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 7 Agustus 2022
Hormat Saya,



Hitami
NIM. 18800006

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian tesis dengan judul “Analisis Praktik Booking Fee Pada Pembelian Rumah di Perusahaan Properti Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan Dalam Perspektif Ekonomi Syariah dan Undang-Undang Perlindungan Konsumen” dengan baik dan tepat waktu.

Peneliti menyadari bahwa baik dalam perjalanan studi maupun dalam penyelesaian tesis ini, peneliti banyak memperoleh bimbingan dari berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya, permohonan maaf, dan ucapan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Zainuddin, MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Prof. Dr. H. Wahidmurni, M.Pd selaku Direktur Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Prof. Dr. H. Achmad Sani Supriyanto, SE. M.Si selaku Ketua Jurusan Magister Ekonomi Syari’ah Islam Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang dengan ikhlas memberikan motivasi dan dukungan.
4. Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D. Jurusan Magister Ekonomi Syari’ah Islam Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang dengan ikhlas memberikan motivasi dan dukungan.
5. Prof. Dr. H. Achmad Sani Supriyanto, SE. M.Si atas bimbingan, saran, kritik serta koreksinya dalam penulisan tesis.
6. Dosen Pembimbing II, Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si,AK.CA atas bimbingan, saran, kritik serta koreksinya dalam penulisan tesis.
7. Dr. H. Aunur Rofiq, LC., MA., Ph.D dan Dr. Indah Yuliana, SE., MM selaku Dosen Penguji.
8. Semua dosen Pascasarjana dan staf tenaga kependidikan Pascasarjana yang telah banyak memberikan wawasan dan kemudahan kepada penulis.

9. Kedua orang tua yang dengan ikhlas telah merawat, selalu mendukung dan memberikan dorongan baik moral, materiil dan spiritual.

Tiada ucapan yang dapat peneliti haturkan kecuali “*Jazaakumullah Ahsanal Jazaa*” semoga semua amal baiknya mendapatkan balasan dari Allah SWT.

Malang, 7 Agustus 2022
Hormat Saya,

Hitami
NIM. 18800006

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN TESIS	iv
SURAT PERNYATAAN ORISINILITAS PENELITIAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
MOTTO	xiii
HALAMAN PERSEMBAHAN	xiv
ABSTRAK	xv
ABSTRACT	xvi
ABSTRAK ARAB	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Penelitian Terdahulu dan Orisinilitas Penelitian	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	64
A. Booking Fee	64
1. Pengertian Booking Fee	64
B. Booking Fee dalam Pandangan Ekonomi Syariah	64
1. Pengertian Booking Fee dalam Pandangan Ekonomi Syariah	64
2. Hukum Booking Fee dari Pandangan Islam	67
3. Rukun dan Syarat Praktik Booking Fee dalam Islam	73
C. Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen ..	75
1. Booking Fee dalam Kamus Perumahan	75

2. Undang-undang Perlindungan Konsumen	79
D. Kerangka Konseptual	82
BAB III METODE PENELITIAN	84
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	84
B. Lokasi Penelitian	84
C. Objek Penelitian	86
D. Data dan Jenis Data Penelitian	87
E. Teknik Pengumpulan Data	88
F. Analisis Data	90
G. Keabsahan Data	92
BAB IV PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN	96
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	96
B. Paparan Hasil Temuan	98
BAB V PEMBAHASAN	120
A. Praktik Booking Fee Pada Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan dalam Perspektif Ekonomi Syariah	120
B. Praktik Booking Fee Pada Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan dalam Perspektif Undang-undang Perlindungan Konsumen	137
BAB VI PENUTUP	149
A. Kesimpulan	149
B. Saran	150
DAFTAR PUSTAKA	152

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Tabel Penelitian Terdahulu	28
Tabel 1.2 Kebaruan Penelitian	56
Tabel 3.1 Data Informan yang Memenuhi Kriteria	87
Tabel 4.1 Daftar Harga Perumahan Bukit Cinta Pamekasan	115
Tabel 5.1 Transaksi Booking fee pada Jual beli Perumahan Berdasarkan Perspektif Ekonomi Syariah	132
Tabel 5.2 Transaksi Booking fee pada Jual beli Perumahan Berdasarkan Perspektif Undang-undang perlindungan Konsumen	146

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	83
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perumahan Bukit Cinta Pamekasan.	97

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara.	159
Lampiran 2 Hasil Wawancara.	162
Lampiran 3 Surat Izin Penelitian Wawancara dari Kampus UIN Malang.	166
Lampiran 4 Surat Izin Penelitian dari Perusahaan Property Bukit Cinta.	167
Lampiran 5 Bukti Dokumentasi Penelitian.	168

MOTTO

مَوَدَّةُ الصَّدِيقِ تَطْهَرُ وَقْتُ الضِّيقِ

(Kasih sayang teman tampak pada waktu kesempitan)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji syukur kehadirat Allah SWT. atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan Tesis ini. Shalawat serta salam selalu terlimpahkan kepada Baginda Rasulullah SAW. Yang mana berkat Syafa'at Beliau kita dapat merasakan keindahan kehidupan yang penuh dengan keilmuan, tentunya dalam jalan yang benar.

Karya ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya, Abah dan Umy. Yang mana beliau adalah sosok yang paling berjasa dan tak ternilai. Semoga dengan adanya karya ini menjadi sebagian wujud Bhakti saya terhadap beliau.
2. Dua saudara saya, Badri sebagai saudara tertua dan Ulfatul Hasanah sebagai saudara kedua, yang telah memberikan dukungan serta motivasi sehingga saya bisa melewati berbagai kesulitan dan dapat menyelaikan karya ini.
3. Khusnul Khatimah, SM. Yang telah banyak membantu dan memotivasi dalam proses pengerjaan karya dari awal sampai akhir.
4. Teman-teman saya yang tidak dapat saya sebutkan namanya satu persatu. Yang mana mereka berperan sangat penting dalam proses ini dan selalu menemani saya nongkrong dalam proses memulihkan semangat pengerjaan karya ini.

Akhir kata karya ini saya persembahkan untuk Agama, Bangsa dan Negara.

ABSTRAK

Hitami, 2022, Analisis Praktik Booking Fee Pada Pembelian Rumah di Perusahaan Properti Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan Dalam Perspektif Ekonomi Syariah dan Undang-Undang Perlindungan Konsumen. Tesis. Program pascasarjana Ekonomi Syariah. Pembimbing: Prof. Dr. Achmad sani Supriyanto, SE., M.Si & Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si,AK.CA

Kata kunci: Booking Fee, Perspektif Ekonomi Syariah, Undang-Undang Perlindungan Konsumen, Property

Tujuan dilaksanakannya penelitian ini yakni untuk mengetahui praktik booking fee berdasarkan sudut pandang ekonomi syariah dan juga undang-undang perlindungan konsumen pada Perusahaan Properti Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan. Metode penelitian yang dipergunakan pada penelitian ini ialah penelitian Kualitatif dengan jenis penelitian penelitian lapangan yang mana digunakan metode wawancara, observasi, serta dokumentasi. Sedangkan untuk teknik analisis data ialah dengan reduksi data yang kemudian ditarik kesimpulan, kemudian digunakan teknik triangulasi dalam pengecekan data. Berdasarkan penelitian yang dilakukan diperoleh hasil bahwa Praktik Booking fee telah sesuai dengan sudut pandang ekonomi syariah yakni fatwa nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 kedua pasal 7 yakni disebutkan Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka: (1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga, (2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang di tanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya, prinsip Bai'al Urbun yakni praktik booking fee yang dilakukan telah sesuai dengan hadist nabi, menghindari gharar, menghindari maisir, menghindari kebathilang, dan mengupayakan keadilan. Selain itu praktik booking fee yang dilakukan juga sesuai dengan khiyar syarat dan khiyar majlis. Praktik Booking fee pada perusahaan property Bukit Cinta telah sesuai dengan undang-undang perlindungan konsumen yakni undang-undang No. 8 Tahun 1999 khususnya Pada Pasal 7 dan juga Pasal 19. Pasal 7 membahas mengenai kewajiban apa saja yang harus dilakukan oleh pihak pelaku usaha dalam kegiatan jual beli, sementara pasal 19 berisi mengenai garansi yang diberikan oleh pihak pengembang untuk melindungi transaksi.

ABSTRACT

Hitami. 2022. Analysis of Booking Fee Practices on Home Purchases at the Bukit Cinta Property Company, Pamekasan Regency in the Sharia Economic Perspective and the Consumer Protection Act. Thesis. Sharia Economics postgraduate program. supervisor: Prof. Dr. Achmad sani Supriyanto, SE., M.Si & Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si,AK.CA

Kata kunci: Booking Fee, Sharia Economic Perspective, Consumer Protection Act, Property

The purpose of this research is to find out the practice of booking fees based on the perspective of sharia economic and consumer protection law at *Bukit Cinta* Property Company, Pamekasan. The research method used in this study is qualitative research with field research which uses interview, observation, and documentation methods. The data analysis technique is data reduction which then drawing conclusions, afterwards the triangle technique is used to check the data. Based on the research, the results show that the practice of booking fees is in accordance with the sharia economic point of view, specifically the second *fatwa* number 04/DSN-MUI/IV/2000 seventh chapter which states that if the advance money uses the '*urbun* contract as an alternative to the advance money, therefore: (1) if the customer decides to buy the item, he just has to pay the remaining price, (2) If the customer cancels the purchase, the down payment belongs to the bank for a maximum of the loss borne by the bank as a result of the cancellation, and if the down payment is insufficient, the customer is obliged to pay off the shortfall, the principle of *Bai'al Urbun*, specifically the practice of booking fees that are carried out in accordance with the hadith of the prophet Muhammad, avoiding gharar, maisir, lost, and seeking justice. In addition, the practice of booking fees is also carried out in accordance with *khiyar syarat* and *khiyar majlis*. The practice of booking fees at the *Bukit Cinta* property company is in accordance with the consumer protection law, which is Law No. 8 of 1999 especially in chapter 7 and chapter 19. Chapter 7 discusses what obligations must be carried out by business actors in buying and selling activities, while chapter 19 contains the warranty provided by the developer to protect the transaction.

مستخلص البحث

هيتامي، 2022، تحليل ممارسات رسوم الحجز في المنظور الاقتصادي الشرعي وقانون حماية المستهلك (دراسة حالة في شركة بوكيت سينتا العقارية ، ريجنسي بامكاسان). رسالة برنامج الدراسات العليا في الاقتصاد الإسلامي. المشرف: الأستاذ الدكتور احمد ساني سوفريانتو، الماجستير و الدكتور الحاجة نانتيك وحيوني، الماجستير

الكلمات المفتاحيات: رسوم الحجز ، المنظور الاقتصادي الشرعي ، قانون حماية المستهلك ، الممتلكات

الغرض من هذا البحث هو معرفة ممارسة رسوم الحجز بناءً على وجهة نظر الشريعة الاقتصادية في شركة بوكيت سينتا العقارية ، ريجنسي بامكاسان وكذلك قانون حماية المستهلك.

المنهج المستخدم هذا البحث هو البحث النوعي مع نوع البحث الميداني الذي يستخدم أساليب المقابلة والملاحظة والتوثيق. بالنسبة لتقنية تحليل البيانات ، بعد ذلك استخلاص النتائج من تقليل البيانات ، ثم استخدام التقنية المثلثية للتحقق من البيانات.

بناءً على البحث ، تظهر النتائج أن ممارسة رسوم الحجز تتوافق مع وجهة النظر الاقتصادية الشرعية ، وهي الفتوى رقم 04 / 2000 / IV / DSN-MUI كلاهما المادة 7 التي تنص على أنه في حالة استخدام الدفعة المقدمة ' عقد urbun كبديل للدفعة المقدمة ، ثم: (1) إذا قرر العميل شراء السلعة ، فعليه فقط دفع السعر المتبقي ، (2) إذا ألغى العميل الشراء ، فإن الدفعة المقدمة تعود للبنك للحد الأقصى من الخسارة التي يتحملها البنك نتيجة الإلغاء ، وإذا كانت الدفعة المقدمة غير كافية ، يكون العميل ملزماً بسداد النقص. ، مبدأ بايال أوربون ، وهو ممارسة رسوم الحجز في الحديث النبوي الشريف ، والابتعاد عن الغرر ، والابتعاد عن الميسر ، والابتعاد عن التعدي ، والسعي للعدالة. بالإضافة إلى ذلك ، يتم تنفيذ ممارسة رسوم الحجز أيضاً وفقاً لشروط وأحكام المجلس. تتم ممارسة رسوم الحجز في شركة عقارات بوكيت جينتا وفقاً لقانون حماية المستهلك ، وهو القانون رقم 8 لعام 1999 خاصة في المادة 7 وكذلك المادة 19. تناقش المادة 7 الالتزامات التي يجب أن يقوم بها الفاعلون التجاريون في أنشطة البيع والشراء ، بينما تحتوي المادة 19 على الضمانات التي قدمها المطور لحماية المعاملات.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Dewasa ini kebutuhan akan property dan perumahan terus mengalami peningkatan seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk di Indonesia. Rumah merupakan kebutuhan primer dari manusia di sisi kebutuhan lainnya seperti sandang dan juga pangan. Karenanya dengan berbagai kondisi ekonomi yang tengah terjadi setiap orang akan tetap membutuhkan tempat tinggal.¹ Dalam Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1992 Tentang Perumahan dan Pemukiman pasal 4 huruf a yang menyatakan bahwa penataan perumahan dan pemukiman bertujuan untuk memenuhi kebutuhan rumah sebagai salah satu kebutuhan dasar manusia, dalam rangka peningkatan dan pemerataan kesejahteraan rakyat.²

Akan tetapi dalam praktek perjualbelian rumah terdapat suatu hal yang sering kali mengganjal bagi konsumen yakni adanya sistem panjar atau Booking Fee. Booking Fee umum diketahui sebagai uang tanda jadi atau dinyatakan pula dengan uang yang menandakan adanya keseriusan untuk melaksanakan pembelian dan pemilihan lokasi yang telah ditunjukkan oleh pengembang. Booking fee ini bertujuan untuk menghentikan secara sementara pemasaran rumah pada pembeli lainnya. Akan tetapi definisi yang beredar di masyarakat simpang siur berkenaan dengan adanya Booking Fee tersebut.³

¹ Undang-Undang No.1 Tahun 2011 Tentang Perumahan dan Pemukiman

² Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1992 Tentang Perumahan dan Pemukiman

³ Anonim. Kamus bisnis bank uang muka,

Sebagai masyarakat dengan mayoritas penduduk muslim berkenaan dengan transaksi jual beli maka hendaknya baik penjual dan pembeli mengetahui hukum jual beli dalam islam khususnya dalam hal uang panjar. Karena hal tersebutlah yang membawa sah tidaknya suatu kegiatan jual beli.⁴ Muncul beberapa perbedaan pendapat para ulama mengenai sah atau tidaknya uang muka tersebut. Jumhur ulama pra modern berpendapat bahwa uang muka tidak sah menurut hukum Islam. Sedangkan, mazhab Hambali termasuk Imam Ahmad sendiri memandang uang muka sebagai sesuatu yang sah atau tidak bertentangan dengan hukum Islam. Dan ada pula Menurut ulama fiqh kontemporer dan Lembaga Fiqih Islam OKI sependapat dengan para ulama madzhab Hambali dengan alasan bahwa hadis Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam yang digunakan untuk melarang uang muka tidak sah dan tidak dapat dijadikan sebagai dasar hukum atau hujjah.⁵

Dalam Fatwa DSN nomor 13 tahun 2000 telah dijelaskan lebih lanjut tentang uang muka dimana Lembaga Keuangan Syariah (LKS) diperbolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak sepakat. Hal tersebut menunjukkan pemahaman pada pengertian yang kedua yakni uang muka yang diberikan calon pembeli kepada Bank bukan kepada penjual atau pengembang. Namun jika yang dimaksud Bank dalam fatwa DSN nomor 4 pasal kedua ayat 7 poin 2 adalah sama dengan pembeli, maka jenis uang muka yang pertama diatas (booking fee) haruslah menjadi bagian dari harga sesuai dengan fatwa tersebut.

⁴ Abdul Manan, Teori dan Praktik Ekonomi Islam, (Jakarta: Intermedia, 1992) h. 288

⁵ Anwar, dkk, Analisis Hukum Islam terhadap Jual Beli dengan sistem Down Payment (DP); Studi Pada Kredit Plus di Kota Palopo. (Palopo: Institut Agama Islam Negeri, 2017)

Dalam pelaksanaannya Praktik Booking Fee bukan hanya menjadi perdebatan dari segi hukum ekonomi Syariah saja, akan tetapi terdapat berbagai jenis pelanggaran atau Wanprestasi baik dari segi penjual maupun pembeli. Sehingga terdapat Undang-undang yang menjadi acuan yakni Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 yang berisi tentang perlindungan konsumen.⁶ Akan tetapi sebelum merujuk pada perjanjian yang telah dilakukan, dalam UU Perlindungan konsumen pasal Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen terdapat berbagai kewajiban yang sebelumnya harus dilakukan oleh perusahaan salah satunya adalah memberikan Informasi yang benar, jelas, dan juga jujur mengenai kondisi produk usaha, jaminan barang dan jasa, sistematika pembayara, perbaikan dan pemeliharaan, dan status keuangan yang hendak dibayarkan.⁷

Berdasarkan Observasi awal diperoleh permasalahan berkenaan dengan Booking Fee yang terjadi pada salah satu perusahaan Property yakni Perusahaan Property Bukit Cinta. Perusahaan ini merupakan perusahaan Property pertama yang berdiri di Kabupaten Pamekasan dan sudah berdiri sejak tahun 2017 lalu. Pada pertengahan tahun 2020 lalu sempat terjadi konflik yang melibatkan pihak perusahaan dengan calon konsumen yang mengakibatkan penutupan usaha secara sementara. Konflik tersebut terjadi lantaran adanya kesalahfahaman antar kedua belah pihak. Calon konsumen yang sudah membayarkan uang panjar atau melakukan booking fee merasa tidak mampu untuk melanjutkan pembayaran

⁶ Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

⁷ Anwar, dkk, Analisis Hukum Islam terhadap Jual Beli dengan sistem Down Payment (DP); Studi Pada Kredit Plus di Kota Palopo. (Palopo: Institut Agama Islam Negeri, 2017)

Down Payment karena kondisi ekonomi yang tidak memungkinkan akibat pandemi Covid-19. Karenanya Konsumen ingin menarik kembali uang panjar yang telah dibayarkan pada perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan. Akan tetapi aturan yang ditetapkan oleh perusahaan yakni jika terjadi pembatalan dari pihak konsumen maka uang panjar yang dibayarkan dapat dinyatakan hangus. Karena kurangnya pengetahuan konsumen berkenaan dengan aturan jual beli mengenai uang panjar yang dibayarkan menyebabkan konsumen mendesak uang panjar agar dikembalikan. Pada akhirnya kasus tersebut diselesaikan dengan jalan damai yang mana pihak perusahaan hanya mengembalikan 50% dari uang panjar yang telah dibayarkan konsumen. Sehingga hal ini timbul pertanyaan bagaimana bentuk down payment (DP) atau uang muka pada pembelian rumah. Padahal telah jelas dinyatakan dalam Kamus Bisnis Bank Uang Muka (2019) bahwa Pembayaran tanda jadi dapat menguatkan terbentuknya itikad baik dari masing-masing pihak. Atau dengan kata lain Sejumlah uang yang dibayarkan dimuka oleh seseorang pembeli barang kepada si penjual. Bila transaksi itu mereka lanjutkan, maka uang muka itu dimasukkan ke dalam harga pembayaran. Kalau tidak jadi, maka menjadi milik si penjual.

Permasalahan lain yang pernah timbul berkenaan dengan booking fee dalam kegiatan transaksi jual beli dengan sistim panjar dengan membatalkan secara sepihak yang telah memberikan uang muka (panjar). Dalam hal ini, praktek yang terjadi tentang transaksi jual beli yang dilakukan masyarakat Kecamatan Laguboti Kabupaten Tobasa mengenai jual beli tanah dengan sistem uang panjar antara penjual tanah dan agen tanah. Pembeli menyerahkan sejumlah uang kepada

penjual tanah, maka uang muka ini sebagai bagian dari harga, pembeli memberikan uang kepada penjual dan mengatakan uang tersebut uang tanda jadi. Kemudian si penjual tanah memberikan jangka waktu dua minggu untuk pembayaran penuh dengan harga tanah yang di sepakati dan juga membuat kesepakatan apabila pembeli membatalkan atau tidak jadi membelinya maka uang panjar menjadi milik penjual. Kesimpulan dari permasalahan tersebut adalah Pendapat fikih As-Syafi'i mengenai jual beli uang muka adalah berpendapat bahwa jual beli tidak sah berdasarkan, Hadis pertama diriwayatkan oleh Amru bin Syuaib dan Hadis yang kedua diriwayatkan oleh Abdullah bin Amru. Pemahaman fiqh As-Syafi'i ini untuk menghindari dari isi kandungan surah an-Nisa ayat 29. Sedangkan Pemahaman fikih Hanbali tentang jual beli uang muka berpendapat bahwa jual beli tersebut adalah sah. Berdasarkan Hadis yang diriwayatkan oleh Zaid bin Aslam dan Atsar sahabat atau praktek sahabat Nabi saw, yaitu Umar yang membeli bangunan penjara kepada Safwan bin Ummayyah. Pendapat yang berhubungan erat di Masyarakat Kecamatan Laguboti antara pendapat fikih As-Syafi'i dan fikih Hanbali tentang pelaksanaan jual beli tanah dengan system uang panjar adalah pendapat fikih Hanbali dimana praktek tersebut melakukan jual beli tanah dengan memakai uang panjar karena jual beli yang terjadi di Kecamatan Laguboti adalah boleh karena hal tersebut untuk imbalan sebagai hibah ganti rugi, dalam hal panjar itu mengikat waktu kepemilikan si pembeli (Aini, 2017).

Selain itu kasus serupa juga pernah pada masyarakat Kota Palopo yang mana pemahaman masyarakat mengenai down payment atau uang muka yakni sejumlah uang dibayar dimuka oleh seorang pembeli barang kepada penjual, dan apabila

transaksi tersebut dilanjutkan maka uang muka tersebut dimasukkan kedalam harga pembayaran barang yang akan dibeli. Dan apabila tidak jadi, maka uang muka tersebut menjadi milik penjual. Namun pada kredit plus masyarakat masih bingung dengan dp atau uang muka yang ada pada kredit plus. Salah satu contoh yang saya dapat dari masyarakat yaitu si A ingin membeli barang elektronik seharga Rp.2.000.000,- di toko Abadi Jaya. Si A mengajukan permohonan Pada kredit plus, dan membayar uang muka sebesar Rp.200.000,- pada kredit plus. Setelahnya si A ingin melanjutkan pembayaran, dengan membayar harga pokok barang tersebut. Akan tetapi si A tetap membayar harga barang tersebut dengan harga Rp.2.000.000,- dan uang muka yang dibayar sebelumnya tidak dihitung oleh pihak penjual (tidak termasuk uang pokok) dengan kata lain uang muka Rp.200.000,- tersebut menjadi uang administrasi. Sehingga hal ini timbul pertanyaan bagaimana bentuk down payment (DP) atau uang muka pada kredit plus. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa proses pelaksanaan jual beli dengan sistem down payment (DP) yang terdapat pada kredit plus pada umumnya sama, namun DP yang terdapat pada kredit plus menjadi uang administrasi dan tidak dimasukkan dalam harga barang, apabila barang yang diambil dibawah harga Rp. 10.000.000.-. Namun, sebaliknya apabila barang yang diambil diatas Rp. 10.000.000.- maka DP yang dibayarkan masuk kedalam harga barang dan sisa dari harga barang tersebut yang nantinya akan diakumulasikan (Anwar, 2020).

Holijah (2020) dalam penelitiannya menemukan bahwa penerapan asas kebiasaan pemberian uang panjar dalam transaksi jual beli produk barang berupa benda adalah dapat dilakukan dan disandarkan pada kebiasaan. Sedangkan

Kurnia (2018), Maulina (2018), Maududi (2020), Damayanti (2019), Fauziah (2017), Al-Farizi dan Komarudin (2018), dan Hartinah dan Mawardi (2021) dalam penelitian yang dilakukan mendapatkan hasil bahwa dalam islam diperbolehkannya dilakukan jual beli dengan uang panjar dengan syarat uang tersebut termasuk dalam harga barang yang diperjualbelikan dan jika terjadi pembatalan dari konsumen maka uang tersebut menjadi hak milik penjual. Begitupun dengan Razi (2021) yang menemukan bahwa dalam undang-undang perlindungan konsumen uang panjar atau paskot termasuk harga barang dan hal lainnya didasarkan pada kesepakatan.

Pelaksanaan jual beli perumahan dengan sistem booking fee saat ini telah banyak dilakukan di kalangan masyarakat kabupaten Pamekasan Madura khususnya pada perusahaan Properti Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan yang telah dibuka kembali pada awal tahun 2021 setelah dilakukan penutupan sementara pada tahun 2020 lalu. Namun pemahaman masyarakat berkenaan dengan uang tanda jadi atau booking masih sama yakni, jika konsumen hendak melakukan pembelian maka konsumen memberikan tanda jadi dan uang tanda jadi tersebut mengurangi down payment, akan tetapi jika konsumen membatalkan maka uang tanda jadi dapat dikembalikan. Sehingga hal ini menjadi suatu pertanyaan tersendiri mengenai pelaksanaan booking fee pada perusahaan property Bukit Cinta. Sebagai perusahaan yang berdiri di Pamekasan Madura menjadikan salah satu bahan perhatian bagi peneliti yang mana wilayah tersebut merupakan wilayah dengan mayoritas umat dengan keyakinan Muslim. Dalam kaitannya dengan topik penelitian yang berkenaan dengan praktik Booking Fee peneliti

sangat tertarik untuk mengetahui bagaimana hukum serta pelaksanaan Praktik Booking Fee di Perusahaan Property Bukit Cinta Pamekasan sehingga sampai saat ini masyarakat dapat percaya dan tetap melakukan transaksi.

Berdasarkan uraian tersebut maka peneliti memilih judul penelitian “**Analisis Praktik Booking Fee Pada Pembelian Rumah di Perusahaan Properti Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan Dalam Perspektif Ekonomi Syariah dan Undang-Undang Perlindungan Konsumen**”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas mengenai bagaimana Analisis Praktik Booking Fee dalam Perspektif Ekonomi Syariah dan Undang-undang Perlindungan Konsumen, maka yang menjadi fokus pertanyaan pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Praktik Booking Fee Pada Pembelian Rumah di Perusahaan Properti Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan Dalam Perspektif Ekonomi Syariah?
2. Bagaimana Praktik Booking Fee Pada Pembelian Rumah di Perusahaan Properti Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan Dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis Praktik Booking Fee Pada Pembelian Rumah di Perusahaan Properti Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan Dalam Perspektif Ekonomi Syariah.
2. Untuk menganalisis Praktik Booking Fee Pada Pembelian Rumah di

Perusahaan Properti Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan Dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Khazanah Keilmuan

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi dalam pengembangan khazanah keilmuan khususnya dalam Praktik Perdagangan dan Wirausaha.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat memperluas wawasan pengetahuan dan mengembangkan potensi diri, memberikan pengetahuan dan pemahaman berkenaan dengan praktik booking fee.

3. Bagi Lembaga Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (UIN)

Hasil penelitian ini dapat menjadi tambahan pustaka di perpustakaan Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (UIN) dan dapat dijadikan bahan referensi tambahan bagi mahasiswa khususnya diprogram studi Ekonomi Syariah.

4. Bagi Perusahaan Property Bukit Cinta

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dalam melakukan Kegiatan Bisnis di Perusahaan Property Bukit Cinta.

E. Penelitian Terdahulu dan Orisinalitas Penelitian

Agar diperoleh gambaran komprehensif berkenaan dengan penelitian ini, maka peneliti memaparkan kajian-kajian penelitian terdahulu yang berkaitan

dengan Analisis Praktik Booking Fee dalam Perspektif Ekonomi Syariah dan Undang-undang Perlindungan Konsumen. Adapun penelitian terdahulu antara lain:

Penelitian yang dilakukan oleh Diah Kurnia (2018) yang berjudul 'Jual Beli Rumah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Tentang Bai' Istishna' (Studi Di De Prima Tunggulwulung Hunian Islami Malang). Dari permasalahan diatas peneliti bertujuan ingin mengetahui bagaimana jual beli rumah di Perumahan De Prima Tunggulwulung Hunian Islami perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 104-108 tentang Bai' Istishna'. Peneliti ingin mengetahui kesesuaian sistem jual beli di De Prima Tunggulwulung Hunian Islami Malang perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian hukum empiris dengan pendekatan penelitian kualitatif. Alasan menggunakan metode penelitian di atas adalah untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan melalui wawancara serta pengamatan secara langsung di lapangan mengenai akad yang dilaksanakan oleh pihak developer dengan pembeli. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dalam hal jual beli rumah di Perumahan De Prima Tunggulwulung Hunian Islami Malang perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 104-108 tentang Bai' Istishna' masih terdapat point-point yang belum terimplementasikan, yaitu dalam hal terdapat cacat atau barang tidak sesuai dengan permintaan pemesan, harusnya pemesan memiliki hak khiyar untuk melanjutkan atau membatalkan akad, namun dalam pelaksanaannya

pihak De Prima Tunggulwulung tidak memperbolehkan pembeli membatalkan akad karena adanya cacat pada barang.

Penelitian yang dilakukan oleh Maulina (2018) yang berjudul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Jual Beli Properti Perumahan Taylon Syariah Kabupaten Pati. Penelitian ini bertujuan (1) mengetahui bagaimana pelaksanaan jual beli properti di Perumahan Taylon Syariah Kabupaten Pati, (2) mengetahui bagaimana tinjauan hukum islam terhadap pelaksanaan jual beli yang dilakukan di Perumahan Taylon Syariah Kabupaten Pati. Dengan metode ini, dilakukan wawancara kepada informan sesuai data yang dibutuhkan. Peneliti juga menggunakan data dan dokumentasi yang ada. Dan untuk menguji hasil temuan data tersebut, peneliti menganalisis data dengan kerangka teoritik yang peneliti susun. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa Dalam akad jual beli perumahan Taylon Syariah, akad yang dipakai yaitu istisna' (akad pemesanan). Dimana ketika ada seseorang ingin memesan kavling tanah yang nantinya akan dibangun perumahan, maka dikenakan Booking Fee sebesar Rp. 2.000.000,- sebagai tanda jadi yang mengikat unit tetapi tidak mengikat harga. Maksud dari mengikat unit tetapi tidak mengikat harga adalah jika sewaktu-waktu harga tanah naik maka harga yang dipesan juga ikut naik selama belum di akad. Adapun cara pembayaran yaitu dengan system tunai dan kredit. Mengenai tinjauan hukum Islam terhadap jual beli properti Perumahan Taylon Syariah Kabupaten Pati didapati dari beberapa rujukan Al-Qur'san maupun hadits yang telah tertulis sebelumnya menerangkan bahwasannya dalam konseptual akad jual beli Perumahan

Taylon Syariah telah mengambil daripada konsep jual beli yang disyariatkan dalam Islam.

Penelitian yang dilakukan oleh Hajid Maududi (2020) yang berjudul Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Booking Fee pada Pembelian Rumah di Perumahan Alam Indah Benda dan Griya Talok Permai Bumiayu Kabupaten Brebes. Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Booking Fee pada Pembelian Rumah di Perumahan Alam Indah Benda dan Griya Talok Permai Bumiayu Kabupaten Brebes. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan dengan pendekatan yuridis normatif, sebagai subjeknya adalah sekretaris perumahan Alam Indah Benda dan bagian pemasaran Griya Talok Permai dan objeknya adalah praktik booking fee pada pembelian rumah di perumahan Alam Indah Benda dan Griya Talok Permai. Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah menggunakan observasi, wawancara, dan pengumpulan dokumen-dokumen yang dianalisis dengan metode kualitatif induktif. Setelah mengadakan penelitian tentang praktik booking fee di perumahan Alam Indah Benda dan Griya Talok Permai, ditinjau dalam perspektif bai al-'urbun, penulis tidaklah menemukan adanya unsur garar, maisir, memakan harta orang lain secara batil dan syarat akad yang batil. Demikian juga dalam perspektif khiyar, booking fee terdapat khiyar syarat (walaupun booking fee adalah transaksi pesanan) yang didalamnya ada perjanjian secara jelas batas waktunya dan dilakukan atas dasar sukarela, tanpa

mengandung unsur-unsur paksaan serta diperbolehkan adanya kompensasi jika pembeli membatalkan transaksinya.

Penelitian yang dilakukan oleh Eka Damayanti (2019) yang berjudul Perlindungan konsumen terhadap pelayanan dari pihak hotel Golden Palace Lombok. Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui substansi dari perjanjian reservasi antara konsumen dari pihak Hotel Golden Palace, hak dan kewajiban para pihak dan bentuk perlindungan hukum terhadap konsumen jika pihak Hotel Golden Palace Kota Mataram tidak memenuhi kewajibannya. Penelitian ini dikategorikan sebagai penelitian Normatif dengan metode pendekatan perundang-Undangan (statute approach) dan pendekatan konsep (conceptual approach). Berdasarkan hasil penelitian, pihak Hotel Golden Palace Kota Mataram mempunyai substansi reservasi antara konsumen dengan cara standard Contract atau perjanjian baku yang telah ditandatangani kedua belah pihak (antara pihak hotel dan konsumen). Kedua, Hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian reservasi ini konsumen mempunyai hak untuk mendapatkan pelayanan hotel dan pihak hotel berkewajiban memberikan pelayanan sesuai dengan kesepakatan. Ketiga, Perlindungan hukum terhadap konsumen yang dipraktikkan dengan cara small claim, menggugat melalui Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen (BPSK), dan Pengadilan Negeri.

Penelitian yang dilakukan oleh Armansyah (2020) yang berjudul Pengaruh Stimulus Booking Fee dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada PT. Bintang Agung Property Palembang, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh signifikan Stimulus booking fee dan

Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada PT. Bintang Agung Property Palembang. Populasi dan Sampel dalam penelitian ini sebanyak 74 orang responden. Jenis data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Adapun data primer diperoleh penulis dengan menyebarkan kuesioner kepada responden, dengan melakukan uji validitas dan uji reliabilitas. Sedangkan uji hipotesis dilakukan dengan uji F dan uji t. Berdasarkan hasil pengolahan data dengan SPSS Ver.24 pada uji F diperoleh F hitung sebesar 32,271 dengan signifikansi 0,000 diketahui bahwa Stimulus booking fee dan Lokasi secara bersama –sama memberikan pengaruh dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada PT. Bintang Agung Property Palembang. Berdasarkan uji t atau uji secara parsial Stimulus booking fee (X1) berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada PT. Bintang Agung Property Palembang dengan t hitung 3.966 dengan signifikansi 0,001. Secara parsial Lokasi (X2) berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan t hitung 3.658 dengan signifikansi 0,003. Disarankan untuk lebih meningkatkan kebijakan Stimulus booking fee dan Lokasi yang ditawarkan untuk meningkatkan keputusan pembelian yang lebih baik.

Penelitian yang dilakukan oleh Fina Fauziah (2017) yang berjudul Tinjauan Hukum Islam Tentang pelaksanaan Perjanjian kepemilikan Rumah Yang Belum di bangun (Studi Pada Perumahan Sidosari 2 Natar Lampung Selatan). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Tinjauan Hukum Islam Tentang pelaksanaan Perjanjian kepemilikan Rumah Yang Belum di

bangun (Studi Pada Perumahan Sidosari 2 Natar Lampung Selatan. Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (field research), dengan pendekatan deskriptif analisis. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara dan dokumentasi. Kemudian data yang terkumpul diolah melalui proses editing dan sistematisasi. Sedangkan analisis data menggunakan analisis kualitatif dengan pendekatan berfikir induktif. Berdasarkan hasil penelitian dapat dikemukakan dalam prakteknya perjanjian tersebut tidak sesuai dengan perjanjian awal. Perjanjian di awal pembeli rumah di janjikan selama 4 bulan bahwasanya rumah sudah dapat ditempati namun dalam prakteknya setelah 4 bulan rumah belum siap untuk ditempati. Dari tinjauan pandangan hukum Islam praktek pelaksanaan perjanjian kepemilikan rumah yang belum dibangun di Perumahan Sidosari 2 ini sah, karena praktik dan teori sesuai dengan kaidah fikih bahwa Hukum asal dalam segala hal adalah boleh sebelum ada dalil yang membatalkannya dan atau mengharamkannya, dan dalam hukum Islam perjanjian harus ditepati dan dihormati. Tidak boleh menyalahi salah satu dari hukum-hukum syariat, perjanjiannya harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak, tidak boleh mencurangi salah satu pihak, agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

Penelitian yang dilakukan oleh Klarisa Deo Saputri (2018) yang berjudul Analisis Strategi Pemasaran Perumahan Syariah Di Tinjau Dari Segi Marketing Mix 7P studi Kasus : Kirai Park Residence. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran perumahan syariah dan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran untuk peningkatan market share di

Kirai Park Residence ditinjau dari segi Marketing Mix 7P. Data penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari responden melalui wawancara dengan marketing Kirai Park Residence Cirendeuh sebuah perusahaan property syariah khususnya bagian bauran pemasaran (Marketing Mix), serta data sekunder yang diperoleh dari brosur-brosur dan data-data yang dikeluarkan oleh Kirai Park Residence. Hasilnya adalah Kirai Park Residence sudah memenuhi semua unsur bauran pemasaran (Marketing Mix) 7P dalam setiap proses penjualan unitnya sehingga perusahaan dapat mencapai target yang ditentukan dalam penjualannya di mulai dari produk (Product), Harga (Price), Tempat (Place), Orang (People), Proses (Process), Promosi (Promotion), dan Lingkungan Fisik (Physical Evidence). Oleh karena itu, pihak marketing Kirai Park Residence selalu menekankan unsur-unsur bauran pemasaran tersebut pada semua proses yang dilakukan selama masa penjualan produknya agar dapat sesuai dengan rencana dan dapat mencapai tujuan yang diinginkan dengan tidak melupakan aspek-aspek syariah yang telah ditentukan pada aturan-aturan penjualannya.

Penelitian yang dilakukan oleh Salman Alfazri dan Parman Komarudin (2018) yang berjudul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembayaran Uang Muka Dalam Penyewaan Kamar Kos (Studi Kasus Di Kelurahan Sungai Miai Banjarmasin). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui praktek pembayaran uang muka dalam penyewaan kamar kos di Kelurahan Sungai Miai, Kecamatan Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin. Dan mengetahui tinjauan Hukum Islam terhadap pembayaran uang muka dalam penyewaan

kamar kos di Kelurahan Sungai Miai, Kecamatan Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif. Hasil penelitian ini adalah Akad sewa menyewa kamar kos-kosan dilakukan pemilik kamar kos-kosan dan mahasiswa UNISKA MAB Banjarmasin sesuai dengan rukun dan syarat sewa menyewa (ijarah), sehingga hukumnya sah. Praktek uang muka dalam sewa menyewa kamar kos yang dilakukan dengan empat cara, yaitu pertama penerapan sistem uang muka tidak kembali apabila penyewa batal menyewa kamar kos, kedua penerapan sistem uang muka akan kembali secara penuh walaupun penyewa batal menyewa kamar kos, ketiga penerapan sistem uang muka akan kembali dengan bersyarat (mencari pengganti atau penyewa baru), keempat penerapan sistem uang muka akan kembali dengan akad/kesepakatan baru. Penerapan uang muka boleh dilakukan selama tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Uang muka dilakukan untuk menghindari adanya wanprestasi atau cidera janji antara pihak pemilik kos dan penyewa.

Penelitian yang dilakukan Holijah (2019) yang berjudul Asas Kebiasaan Pemberian Uang Panjar dalam Transaksi Jual Beli Era Pasar Bebas. Penelitian ini menggunakan metode penelitian Yuridis Normatif. Sehingga ditemukan hasil bahwa perkembangan penerapan asas kebiasaan pemberian uang panjar dalam transaksi jual beli produk barang berupa benda adalah dapat dilakukan dan disandarkan pada kebiasaan, sehingga tergantung pada kesepakatan dari penjual dan pembeli. Uang panjar saat berkembang menjadi uang tanda jadi dan uang muka. Uang panjar sebagai tanda jadi biasa terjadi dari transaksi jual

beli yang mana yang terjadi sebelum akad, sementara itu, uang panjar sebagai uang muka yang terjadi setelah penyerahan objek jual beli atau sudah terjadi akad jual beli sempurna. Apabila pemberian uang panjar terjadi sebelum ada penyerahan dari produk barang yang dijadikan objek jual beli, maka apabila dari pihak penjual dan beli dapat membatalkan transaksi, terutama apabila salah satu pihak merasa dirugikan dari adanya transaksi jual beli yang dilakukan. Pemberian uang panjar dalam transaksi jual beli suatu produk barang berupa dapat berupa sebagai tanda jadi atau sebagai uang muka ini, kedua-duanya menjadi dimasukkan ke dalam harga pembayaran juga tidak dapat menjadi bagian harga pembayaran tergantung kesepakatan dan kebiasaan setempat.

Penelitian yang dilakukan Siti Hartinah dan Mawardi Ismail (2021) yang berjudul Sewa Menyewa Berbasis Panjar Dalam Perspektif Ekonomi Islam. Tujuan penulis adalah untuk mengetahui pelaksanaan sewa menyewa rumah menggunakan sistem panjar. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif, setelah penulis mendapatkan data dari lapangan melalui dokumentasi, observasi dan wawancara maka penulis menganalisis dan menjadikan hukum ekonomi Islam sebagai rujukan sebagai standar kebolehan sewa menyewa menggunakan sistem panjar. Sehingga diperoleh hasil bahwa Pandangan ekonomi Islam sewa menyewa rumah menggunakan sistem panjar dibolehkan, baik itu melalui dalil al- quran, hadist dan pendapat ulama terdahulu, maupun ulama kontemporer karena sewa menyewa rumah menggunakan sistem panjar mengandung unsur kebaikan dan menjaga kemaslahatan masyarakat,

walaupun sistem panjar ini dibolehkan, namun apabila terjadi pembatalan sebaiknya uang panjar tersebut dikembalikan agar tidak merugikan salah satu pihak dalam bertransaksi, karena itu dilarang dalam ekonomi Islam.

Ibnur Razi (2021) melakukan penelitian dengan judul Kedudukan Uang Paskot Sewa Menyewa Rumah Ditinjau Dari Undang- Undang Perlindungan Konsumen Dan Fiqh Muamalah Di Perumahan Elina Malana Ponco. Tujuan dilaksanakannya penelitian ini untuk mengetahui kedudukan uang paskot sewa menyewa rumah ditinjau dari undang-undang perlindungan konsumen dan fiqh muamalah di perumahan Elina Malana Ponco. Metode penelitian yang penulis lakukan adalah metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian field research (penelitian lapangan) yang bersifat kualitatif. dengan teknik pengambilan data melalui wawancara. Sehingga diperoleh hasil bahwa Pertama pemilik perumahan meminta uang muka atau uang paskot kepada penyewa sebagai tanda bukti kesungguhan untuk menyewa rumah di perumahan tersebut. Alasan uang paskot diminta oleh pemilik perumahan adalah untuk menjaga agar penyewa tidak beralih ke tempat sewa rumah lainnya. Uang paskot dimaksudkan sebagai pengikat si penyewa dengan pemilik rumah untuk melanjutkan perjanjian sewa menyewa. Kedua pelaksanaan perjanjian sewa menyewa rumah dilakukan dengan dua bentuk yaitu uang paskot di awal perjanjian dan uang paskot digabungkan dengan uang sewa menyewa. Menurut Undang-undang perlindungan konsumen terhadap praktik sewa menyewa rumah di Perumahan Elina Malana penyewa tidak mampu melindungi diri dari kejadian kurangnya informasi dari pemilik perumahan

atas objek sewa dan harga sewa yang ditawarkan karena perjanjian hanya dengan lisan oleh karena itu penyewa tidak bisa menuntut apabila adanya resiko terburuk dari perjanjian dan uang paskot yang diberikan. Ketiga Menurut fiqh muamalah akad sewa menyewa rumah yang dilakukan di Perumahan Elina sudah sesuai dengan fiqh muamalah akan tetapi untuk ketentuan uang panjar dikategorikan belum memenuhi kriteria uang panjar dalam Islam.

Rosnaeni dan Muhammad Ikbal (2018) melakukan penelitian dengan judul Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Panjar Anak Buah Kapal (Abk) Nelayan (Studi Kasus: Di Desa Tongke-Tongke Kecamatan Sinjai Timur Kabupaten Sinjai). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan dan tinjauan ekonomi Islam sistem panjar ABK nelayan di Desa Tongke- Tongke Kecamatan Sinjai Timur Kabupaten Sinjai. Metode penelitian yang penulis lakukan adalah metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian field research (penelitian lapangan) yang bersifat kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) sistem panjar yang dilakukan oleh ABK nelayan di Desa Tongke-Tongke Kecamatan Sinjai Timur Kabupaten Sinjai hampir sama dengan utang piutang, dimana dalam islam di kenal dengan istilah al qard. Sistem panjar ini sebenarnya sama dengan utang piutang yang dilakukan oleh masyarakat umum, mereka melakukan sukarela tanpa ada paksaan dari pihak manapun, hanya saja utang piutang yang mereka lakukan adalah dengan adanya perjanjian bahwa ABK tersebut harus ikut pada kapal pemilik kapal tempat mengambil panjar. Namun jika ingin pindah ke kapal lain maka ABK

harus melunasi dulu uang panjar yang telah diambil.(2) Pandangan Ekonomi Islam terhadap penerapan panjar ini adalah diperbolehkan dengan pertimbangan bahwa Allah Swt mempermudah segala urusan asalkan sesuai ketentuan hukum islam dan tidak akan mempersulit upaya pelaksanaannya. Itu mengandung maksud bahwa panjar diperbolehkan selama itu sudah disepakati oleh pihak-pihak yang terlibat dalam perjanjian. Selain itu tidak boleh merugikan salah satu pihak.

Listian Indriyani Achmad dan Tri Sulistiana (2021) melakukan penelitian dengan judul Analisis Uang Muka Dalam Akad *Murabahah* Pada Kredit Pemilikan Rumah (Studi Pada Bni Syariah Kcp Jababeka Cikarang Bekasi). Tujuan penelitian ini yang pertama adalah untuk mengetahui mekanisme uang muka (DP) dan pelaksanaan pembiayaan KPR dengan akad *murabahah* di BNI Syariah KCP JABABEKA Cikarang Bekasi yang terdapat pada produk Griya iB Hasanah. Kedua, untuk mengetahui langkah penyelesaian jika terjadi pembiayaan bermasalah atau macet. Ketiga pandangan hukum Islam dalam perspektif fiqh muamalah terhadap uang muka dalam akad *murabahah* pada KPR di BNI Syariah KCP JABABEKA Cikarang Bekasi. Metode penelitian yang penulis lakukan adalah metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian field research (penelitian lapangan) yang bersifat kualitatif. Hasil penelitian ini yaitu uang muka dalam akad *murabahah* pada KPR di BNI Syariah adalah merujuk pada Fatwa DSN-MUI Nomor 13 Tahun 2000 tentang uang muka dalam *murabahah*. Tampaknya fatwa tersebut dipengaruhi oleh pemikiran/pendapat Imam Ahmad beserta para pengikutnya yang

mbolehkan transaksi jual beli dengan menggunakan uang muka, kemudian merujuk pada peraturan yang sudah ada dari OJK, regulator dari BI, bahwa setiap pembiayaan baik konvensional maupun syariah itu harus ada uang muka.

Reici Oktapia Rani (2020) melaksanakan penelitian dengan judul Panjar Dalam Jual Beli Sistem Tebasan Perspektif Hukum Islam^[1] (Studi Di Kecamatan Air Nipis Kabupaten Bengkulu Selatan Provinsi Bengkulu). Tujuan penelitian ini yakni untuk mengetahui adanya Praktik jual beli jagung bisi sistem tebasan dengan panjar di Kecamatan Air Nipis Kabupaten Bengkulu Selatan dan Perpektif hukum Islam terhadap praktek jual beli jagung bisi sistem tebasan dengan panjar di Kecamatan Air Nipis Kabupaten Bengkulu Selatan. Metode penelitian lapangan (field research), pendekatan yang digunakan adalah kualitatif deskriptif yang bermanfaat untuk memberikan informasi, fakta, data, dan mekanisme Jual Beli Jagung Bisi Sistem Tebasan Dengan Panjar Dalam Perspektif Hukum Islamn (Studi di Kecamatan Air Nipis Kabupaten Bengkulu Selatan Provinsi Bengkulu) Dari hasil penelitian ini ditemukan 1. Masyarakat pada umumnya melakukan transaksi jual beli jagung bisi sistem tebasan dengan panjar yang merupakan transaksi yang terjadi karena faktor keadaan, dan kebutuhan mendesak yaitu akad yang terjadi pada saat barang masih dilahan dengan menggunakan akad khiyar. Sistem pembayaran dalam jual beli tersebut menggunakan panjar yang dilakukan diawal lalu melibatkan dua pihak yaitu penjual dan pembeli. Dalam jual beli ini digunakan cara, bahwa pembeli memanjar uang yang ditentukan

30% dari jumlah keseluruhan, transaksi ini akadnya suka sama-sama suka tanpa adanya sifat pemaksaan antar kedua belah pihak. Menurut Perspektif hukum Islam jual beli Jagung Bisi Sistem Tebasan dengan Panjar di Kecamatan Air Nipis Kabupaten Bengkulu Selatan Provinsi Bengkulu dibolehkan karena pada prinsipnya jual beli adalah perjanjian. Perjanjian didasarkan pada kesepakatan dan harus dilaksanakan dengan itikad baik, serta tidak boleh dirubah sepihak tanpa ada persetujuan dari pihak lainnya. Dan dalam kasus ini adanya wanprestasi dari pihak pembeli sehingga tidak boleh ia membatalkan pembelian tersebut dengan menyuruh mengembalikan uang muka (panjar) yang sudah pernah dia berikan kepada penjual.

Setopanggalih (2019) melaksanakan penelitian dengan judul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Uang Muka (Dp) Dalam Akad Sewa Menyewa Alat Pesta (Studi Kasus Di Persewaan Alat Pesta Mukti Ayu Group Desa Kauman, Kecamatan Kauman, Kabupaten Ponorogo). Tujuan dari penelitian ini yakni untuk mengetahui sistem uangmuka (DP) dalam akad sewa menyewa alat pesta di Mukti Ayu Group Desa Kauman Kecamatan Kauman Kabupaten Ponorogo dan bagaimana tinjauan Hukum Islam terhadap sistem uang muka (DP) dalam akad sewa menyewa alat pesta di Mukti Ayu Group Desa Kauman, Kecamatan Kauman Kabupaten Ponorogo. Metode deskriptif kualitatif yakni termasuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan tentang sistem uang muka dalam akad sewa menyewa alat pesta di Mukti Ayu Group. Hasil penelitian dan analisis data, maka dapat disimpulkan bahwa sistem uang muka (DP) yang dilakukan oleh persewaan alat pesta Mukti Ayu

Group tidak sah karena tidak adanya kompensasi apabila persewaan dibatalkan oleh penyewa sehingga uang muka tersebut akan hilang atau hangus.

Penelitian yang dilakukan oleh Renilda Anwar (2020) yang berjudul Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli dengan Sistem Down Payment (DP): Studi pada Kredit Plus di Kota Palopo. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui jual beli dengan menggunakan sistem down payment (DP) pada Kredit Plus dengan menggunakan analisis Hukum Islam. Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang memfokuskan pada jual beli dengan menggunakan sistem down payment (DP). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa proses pelaksanaan jual beli dengan sistem down payment (DP) yang terdapat pada kredit plus pada umumnya sama, namun DP yang terdapat pada kredit plus menjadi uang administrasi dan tidak dimasukkan dalam harga barang, apabila barang yang diambil dibawah harga Rp. 10.000.000.-. Namun, sebaliknya apabila barang yang diambil diatas Rp. 10.000.000.- maka DP yang dibayarkan masuk kedalam harga barang dan sisa dari harga barang tersebut yang nantinya akan diakumulasikan.

Penelitian yang dilakukan oleh Meilita (2018) yang berjudul Praktek Jual Beli Barang Dengan Sistem Panjar Titip Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Pada Toko Rizky Jaya Di Simpang Asam, Banjit, Way Kanan). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang praktek jual beli barang dengan sistem panjar titip di Toko Rizky Jaya Simpang Asam, Banjit, Way Kanan dan untuk mengetahui persepektif hukum Islam tentang praktek

jual beli barang dengan sistem panjar titip di Toko Rizky Jaya. Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, bahwa dalam praktek jual beli barang dengan sistem panjar titip dengan cara si pembeli memanjarkan uang yang ditentukan 50% dari jumlah keseluruhan, lalu dititipkan di toko tersebut, kemudian jika harga sudah naik si pembeli ini mengambil barangnya dan barang tersebut diperjualbelikan kepada orang lain dengan harga yang sudah naik. Tetapi pemilik toko tersebut tidak mengetahuinya jika akan diperjualbelikan. Setelah diperjualbelikan pembeli ini melunasi barang tersebut dengan harga masih rendah atau seperti awal membelinya. Ditinjau dari perspektif hukum Islam ini, tidak diperbolehkan, karena adanya ketidakjelasan dalam berakad menimbulkan unsur penipuan dan kemanfaatan harta secara batil, pelaksanaan ketidakjelasan dalam waktu menunggu pelunasannya dan mengambil barangnya. Menurut hukum Islam ketidakjelasan adalah sesuatu yang tidak diperbolehkan.

Dyatri Utami Arina Absari (2020) melaksanakan penelitian dengan judul Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Pelaksanaan *Panjer* dalam Sewa-Menyewa Tanah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih jelas tinjauan hukum ekonomi Islam dalam pelaksanaan *panjer* dalam sewa-menyewa tanah. Penelitian dengan pendekatan kualitatif, prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis dan lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat di amati. Sehingga diperoleh hasil penelitian bahwa terdapat tiga temuan penelitian. Pertama, pelaksanaan sewa-menyewa

tanah, akad sewa menyewa dilakukan berdasarkan kerelaan tanpa adanya paksaan dari para pihak. Kedua, ditinjau dari hukum Islam, sewa- menyewa tanah hukumnya sah karena sesuai dengan rukun dan syaratnya. Dan ketiga, perspektif dari hukum Islam dan adat kebiasaan yang ada dalam lingkungan tersebut dapat kita kaji bahwa selama tidak menyimpang dari hukum Islam maka transaksi yang dilakukan di daerah tersebut diperbolehkan. Rekomendasi akademis, penelitian terkait penerapan *panjer* terhadap sewa- menyewa akan memperkaya khazanah keilmuan keislaman dalam aplikasi ekonomi Islam. Dan bagi peneliti selanjutnya di harapkan menggunakan data yang lebih banyak lagi. Adapun rekomendasi praktisnya, Bagi pemilik perlu menjelaskan tentang ketentuan atau aturan dalam menyewa tanah dan Bagi calon penyewa harus menghormati ketentuan yang dimiliki oleh pemilik objek sewa yang disewakan.

Riska Aini (2017) melaksanakan penelitian dengan judul Praktek Jual Beli Tanah Dengan Memakai Uang Panjar (Uang Muka) Di Kecamatan Laguboti Kabupaten Tobasa Propinsi Sumatera Utara (Perspektif Fikih As-Syafi'i Dan Fikih Al-Hanbali). Penelitian ini bertujuan membahas tentang praktek masyarakat di Kecamatan Laguboti Kabupaten Tobasa tentang jual beli tanah dengan sistem panjar (uang muka). Kerangka metodologi yang dipakai adalah kepustakaan dengan metode deskriptif, yaitu menguraikan, menggambarkan kedua pendapat secara mendalam. Lalu mengkomparasikan kedua pendapat tersebut dengan metode komparatif, yaitu metode perbandingan, dengan memperbandingkan pendapat fikih As-Syafi'i dengan pendapat fikih Hanbali.

Dan juga dengan analisis kuantitatif, yaitu dengan menggunakan menganalisa data kasus sehingga bisa menghasilkan kesimpulan yang valid. Hasil penelitian ini yakni menurut pendapat fikih As-Syafi'i mengenai jual beli uang muka adalah berpendapat bahwa jual beli tidak sah berdasarkan, Hadis pertama diriwayatkan oleh Amru bin Syaib dan Hadis yang kedua diriwayatkan oleh Abdullah bin Amru. Pemahaman fiqh As-Syafi'i ini untuk menghindari dari isi kandungan surah an-Nisa ayat 29. Sedangkan Pemahaman fikih Hanbali tentang jual beli uang muka berpendapat bahwa jual beli tersebut adalah sah. Berdasarkan Hadis yang diriwayatkan oleh Zaid bin Aslam dan Atsar sahabat atau praktek sahabat Nabi saw, yaitu Umar yang membeli bangunan penjara kepada Safwan bin Ummayyah. Pendapat yang berhubungan erat di Masyarakat Kecamatan Laguboti antara pendapat fikih As-Syafi'i dan fikih Hanbali tentang pelaksanaan jual beli tanah dengan system uang panjar adalah pendapat fikih Hanbali dimana praktek tersebut melakukan jual beli tanah dengan memakai uang panjar karena jual beli yang terjadi di Kecamatan Laguboti adalah boleh karena hal tersebut untuk imbalan sebagai hibah ganti rugi, dalam hal panjar itu mengikat waktu kepemilikan si pembeli.^{[1][2]}

Agung Suryono (2019) yang melakukan penelitian yang berjudul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perjanjian Uang Muka Jual Beli Mobil Bekas Yang Dibatalkan (Studi Pada Pedagang Mobil Bekas Di Bandar Lampung). Adapun tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana praktik jual beli mobil bekas dalam perjanjian pesanan yang dibatalkan di Kota

Bandar Lampung, dan perspektif hukum Islam terhadap perjanjian uang muka dalam jual beli bekas yang dibatalkan di Bandar Lampung. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yaitu jenis penelitiannya lapangan (field research) yang bertujuan untuk mengumpulkan data dari lapangan tersebut, penelitian lapangan ini pada hakekatnya merupakan metode untuk menemukan secara spesifik dan realistis tentang apa yang sedang terjadi pada suatu saat di tengah-tengah kebutuhan masyarakat. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perjanjian jual beli mobil bekas menurut persepektif hukum Islam tidak sah karena tidak dituliskan secara detail di dalam perjanjian resiko apa saja yang ditanggung oleh konsumen terhadap jual beli mobil bekas di Bandar Lampung. Sedangkan status uang muka dalam perjanjian jual beli mobil bekas yang dibatalkan sebagai tanda jadi dalam pembelian mobil bekas tidak kembali kepada kosumen (uang hangus) karena tidak sesuai dengan kaidah hukum Islam dan merugikan salah satu pihak. Adapun alasan konsumen melakukan pembatalan karena barangnya rusak seperi kerusakan lampu sen, oli bocor dll, adanya musibah yang menimpa pembeli seperti pembeli mengalami kecelakaan, dan adanya cacat fisik mobil seperti mobil lecet dll dari mobil tersebut.

Tabel 1.1
Tabel Penelitian Terdahulu

No.	Tahun	Nama Peneliti	Tujuan	Metode	Hasil Penelitian
1.	2019	Holijah	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Asas Kebiasaan Pemberian Uang Panjar dalam Transaksi Jual Beli Era Pasar Bebas	Penelitian ini menggunakan penelitian Yuridis Normatif	perkembangan penerapan asas kebiasaan pemberian uang panjar dalam transaksi jual beli produk barang berupa benda adalah dapat dilakukan dan disandarkan pada kebiasaan, sehingga tergantung pada kesepakatan dari penjual dan pembeli. Uang panjar saat berkembang menjadi uang tanda jadi dan uang muka. Uang panjar sebagai tanda jadi biasa terjadi dari transaksi jual beli yang mana yang terjadi sebelum akad, sementara itu, uang

					<p>panjar sebagai uang muka yang terjadi setelah penyerahan objek jual beli atau sudah terjadi akad jual beli sempurna. Apabila pemberian uang panjar terjadi sebelum ada penyerahan dari produk barang yang dijadikan objek jual beli, maka apabila dari pihak penjual dan beli dapat membatalkan transaksi, terutama apabila salah satu pihak merasa dirugikan dari adanya transaksi jual beli yang dilakukan. Pemberian uang panjar dalam transaksi jual beli suatu produk barang berupa dapat berupa sebagai tanda jadi atau sebagai uang muka ini, kedua-duanya menjadi dimasukkan ke dalam harga pembayaran juga tidak dapat menjadi bagian harga pembayaran tergantung kesepakatan dan kebiasaan</p>
--	--	--	--	--	---

					setempat.
2.	2018	Diah Kurnia	Dari permasalahan diatas peneliti bertujuan ingin mengetahui bagaimana jual beli rumah di Perumahan De Prima Tunggulwulung Hunian Islami perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 104-108 tentang Bai' Istishna'. Peneliti ingin mengetahui kesesuaian sistem jual beli di De Prima Tunggulwulung Hunian Islami Malang perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.	Penelitian ini menggunakan jenis penelitian hukum empiris dengan pendekatan penelitian kualitatif. Alasan menggunakan metode penelitian di atas adalah untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan melalui wawancara serta pengamatan secara langsung di lapangan mengenai akad yang dilaksanakan oleh pihak developer dengan	Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dalam hal jual beli rumah di Perumahan De Prima Tunggulwulung Hunian Islami Malang perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Pasal 104-108 tentang Bai' Istishna' masih terdapat point-point yang belum terimplementasikan, yaitu dalam hal terdapat cacat atau barang tidak sesuai dengan permintaan pemesan, harusnya pemesan memiliki hak khiyar untuk melanjutkan atau membatalkan akad, namun dalam pelaksanaannya pihak De Prima Tunggulwulung tidak memperbolehkan pembeli membatalkan akad karena adanya cacat pada barang.

				pembeli.	
3.	2018	Maulina	<p>Penelitian ini bertujuan (1) mengetahui bagaimana pelaksanaan jual beli properti di Perumahan Taylon Syariah Kabupaten Pati, (2) mengetahui bagaimana tinjauan hukum islam terhadap pelaksanaan jual beli yang dilakukan di Perumahan Taylon Syariah Kabupaten Pati.</p>	<p>Dengan metode ini, dilakukan wawancara kepada informan sesuai data yang dibutuhkan. Peneliti juga menggunakan data dan dokumentasi yang ada. Dan untuk menguji hasil temuan data tersebut, peneliti menganalisis data dengan kerangka teoritik yang peneliti susun.</p>	<p>Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa Dalam akad jual beli perumahan Taylon Syariah, akad yang dipakai yaitu istisna" (akad pemesanan). Dimana ketika ada seseorang ingin memesan kavling tanah yang nantinya akan dibangun perumahan, maka dikenakan Booking Fee sebesar Rp. 2.000.000,- sebagai tanda jadi yang mengikat unit tetapi tidak mengikat harga. Maksud dari mengikat unit tetapi tidak mengikat harga adalah jika sewaktu-waktu harga tanah naik maka harga yang dipesan juga ikut naik selama belum di akad. Adapun cara pembayaran yaitu dengan system tunai dan kredit. Mengenai</p>

					tinjauan hukum Islam terhadap jual beli properti Perumahan Taylon Syariah Kabupaten Pati didapati dari beberapa rujukan Al-Qur'an maupun hadits yang telah tertulis sebelumnya menerangkan bahwasannya dalam konseptual akad jual beli Perumahan Taylon Syariah telah mengambil daripada konsep jual beli yang disyariatkan dalam Islam.
4.	2020	Hajid Maududi	Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Booking Fee pada Pembelian Rumah di Perumahan Alam Indah Benda dan Griya Talok	Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan dengan pendekatan yuridis normatif, sebagai subjeknya adalah sekretaris perumahan Alam Indah Benda dan	Setelah mengadakan penelitian tentang praktik booking fee di perumahan Alam Indah Benda dan Griya Talok Permai, ditinjau dalam perspektif bai al-'urban, penulis tidaklah menemukan adanya unsur garar, maisir, memakan harta orang lain secara batil dan syarat akad yang batil.

			Permai Bumiayu Kabupaten Brebes.	bagian pemasaran Griya Talok Permai dan objeknya adalah praktik booking fee pada pembelian rumah di perumahan Alam Indah Benda dan Griya Talok Permai. Teknik yang di gunakan dalam pengumpulan data adalah menggunakan observasi, wawancara, dan pengumpulan dokumen-dokumen yang dianalisis dengan metode kualitatif induktif.	Demikian juga dalam perspektif khiyar, booking fee terdapat khiyar syarat (walaupun booking fee adalah transaksi pesanan) yang didalamnya ada perjanjian secara jelas batas waktunya dan dilakukan atas dasar sukarela, tanpa mengandung unsur-unsur paksaan serta diperbolehkan adanya kopensasi jika pembeli membatalkan transaksinya.
5.	2019	Eka Damayanti	Adapun tujuan	Penelitian ini	Berdasarkan basil penelitian,

			<p>penelitian ini untuk mengetahui substansi dari perjanjian reservasi antara konsumen dari pihak Hotel Golden Palace, hak dan kewajiban para pihak dan bentuk perlindungan hukum terhadap konsumen jika pihak Hotel Golden Palace Kota Mataram tidak mememnuhi kewajibannya.</p>	<p>dikategorikan sebagai penelitian Normatif dengan metode pendekatan perundang-Undangan (statute approach) dan pendekatan konsep (conceptual approach).</p>	<p>pihak Hotel Golden Palace Kota Mataram mempunyai substansi reservasi antara konsumen dengan cara standard Contract atau perjanjian baku yang telah ditandatangani kedua belah pihak (anantara pihak hotel dan konsumen). Kedua, Hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian reservasi ini konsumen mempunyai hak untuk mendapatkan pelayanan hotel dan pihak hotel berkewajiban memberikan pelayanan sesuai dengan kesepakatan. Ketiga, Perlindungan hukum terhadap konsumen yang dipraktekan dengan cara small claim, menggugat mealalui Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen (BPSK) , dan Pengadilan Negeri.</p>
--	--	--	---	--	---

6.	2020	Armansyah	<p>Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh signifikan Stimulus booking feedan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada PT. Bintang Agung Property Palembang.</p>	<p>Populasi dan Sampel dalam penelitian ini sebanyak 74 orang responden. Jenis data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Adapun data primer diperoleh penulis dengan menyebarkan kuesioner kepada responden, dengan melakukan uji validitas dan uji reliabilitas.</p>	<p>Sedangkan uji hipotesis dilakukan dengan uji F dan uji t. Berdasarkan hasil pengolahan data dengan SPSS Ver.24 pada uji F diperoleh F hitung sebesar 32,271 dengan signifikansi 0,000 diketahui bahwa Stimulus booking feedan Lokasi secara bersama –sama memberikan pengaruh dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada PT. Bintang Agung Property Palembang. Berdasarkan uji t atau uji secara parsial Stimulus booking fee (X1) berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada PT. Bintang Agung Property Palembang dengan t hitung</p>

					3.966 dengan signifikansi 0,001. Secara parsial Lokasi (X2) berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan t hitung 3.658 dengan signifikansi 0,003. Disarankan untuk lebih meningkatkan kebijakan Stimulus booking feedan Lokasi yang ditawarkan untuk meningkatkan keputusan pembelian yang lebih baik.
7.	2017	Fina Fauziah	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Tinjauan Hukum Islam Tentang pelaksanaan Perjanjian kepemilikan Rumah Yang Belum di bangun (Studi Pada Perumahan Sidosari 2 Natar	Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (field research), dengan pendekatan deskriptif analisis. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara dan	Berdasarkan hasil penelitian dapat dikemukakan dalam prakteknya perjanjian tersebut tidak sesuai dengan perjanjian awal. Perjanjian di awal pembeli rumah di janjikan selama 4 bulan bahwasanya rumah sudah dapat ditempatinamun dalam prakteknya setelah 4 bulan rumah belum siap untuk

			Lampung Selatan.	dokumentasi. Kemudian data yang terkumpul diolah melalui proses editing dan sistemating. Sedangkan analisis data menggunakan analisis kualitatif dengan pendekatan berfikir induktif.	ditepati. Dari tinjauan pandangan hukum Islam praktek pelaksanaan perjanjian kepemilikan rumah yang belum dibangun di Perumahan Sidosari 2 ini sah, karena praktik dan teori sesuai dengan kaidah fikih bahwa Hukum asal dalam segala hal adalah boleh sebelum ada dalil yang membatalkannya dan atau mengharamkannya, dan dalam hukum Islam perjanjian harus ditepati dan dihormati. Tidak boleh menyalahi salah satu dari hukum-hukum syariat, perjanjiannya harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak, tidak boleh mencurangi salah satu pihak, agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan.
8.	2018	Deo Saputri	Penelitian ini bertujuan	Data penelitian ini	Hasilnya adalah Kirai Park

			<p>untuk menganalisis strategi pemasaran perumahan syariah dan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran untuk peningkatan market share di Kirai Park Residence ditinjau dari segi Marketing Mix 7P.</p>	<p>menggunakan data primer yang diperoleh dari responden melalui wawancara dengan marketing Kirai Park Residence Cirendeu sebuah perusahaan property syariah khususnya bagian bauran pemasaran (Marketing Mix), serta data sekunder yang diperoleh dari brosur-brosur dan data-data yang dikeluarkan oleh Kirai Park Residence.</p>	<p>Residence sudah memenuhi semua unsur bauran pemasaran (Marketing Mix) 7P dalam setiap proses penjualan unitnya sehingga perusahaan dapat mencapai target yang ditentukan dalam penjualannya di mulai dari produk (Product), Harga (Price), Tempat (Place), Orang (People), Proses (Process), Promosi (Promotion), dan Lingkungan Fisik (PhysicalEvidence). Oleh karena itu, pihak marketing Kirai Park Residence selalu menekankan unsur-unsur bauran pemasaran tersebut pada semua proses yang dilakukan selama masa penjualan produk nya agar dapat sesuai dengan rencana dan dapat mencapai tujuan yang diinginkan dengan tidak melupakan aspek-aspek syariah yang telah di tentukan pada</p>
--	--	--	--	---	---

					aturan-aturan penjualannya.
9.	2018	Salman Alfazri dan Parman Komarudin.	Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui praktek pembayaran uang muka dalam penyewaan kamar kos di Kelurahan Sungai Miai, Kecamatan Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin. Dan mengetahui tinjauan Hukum Islam terhadap pembayaran uang muka dalam penyewaan kamar kos di Kelurahan Sungai Miai, Kecamatan Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin.	Metode yang digunakan adalah metode kualitatif	Akad sewa menyewa kamar kos-kosan dilakukan pemilik kamar kos-kosan dan mahasiswa UNISKA MAB Banjarmasin sesuai dengan rukun dan syarat sewa menyewa (ijarah), sehingga hukumnya sah. Praktek uang muka dalam sewa menyewa kamar kos yang dilakukan dengan empat cara, yaitu pertama penerapan sistem uang muka tidak kembali apabila penyewa batal menyewa kamar kos, kedua penerapan sistem uang muka akan kembali secara penuh walaupun penyewa batal menyewa kamar kos, ketiga penerapan sistem uang muka akan kembali dengan bersyarat (mencari pengganti atau penyewa baru), keempat penerapan

					<p>sistem uang muka akan kembali dengan akad/kesepakatan baru. Penerapan uang muka boleh dilakukan selama tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Uang muka dilakukan untuk menghindari adanya wanprestasi atau cidera janji antara pihak pemilik kos dan penyewa.</p>
10.	2021	Siti Hartinah dan Mawardi Ismail	<p>Tujuan penulis adalah untuk mengetahui pelaksanaan sewa menyewa rumah menggunakan sistem panjar.</p>	<p>Metode yang digunakan adalah metode kualitatif, setelah penulis mendapatkan data dari lapangan melalui dokumentasi, observasi dan wawancara maka penulis menganalisis dan menjadikan hukum ekonomi Islam sebagai rujukan sebagai standar</p>	<p>Pandangan ekonomi Islam sewa menyewa rumah menggunakan sistem panjar dibolehkan, baik itu melalui dalil al- quran, hadist dan pendapat ulama terdahulu, maupun ulama kontemporer karena sewa menyewa rumah menggunakan sistem panjar mengandung unsur kebaikan dan menjaga kemaslahatan masyarakat, walaupun sistem panjar ini dibolehkan, namun apabila terjadi pembatalan</p>

				kebolehan sewa menyewa menggunakan sistem panjar.	sebaiknya uang panjar tersebut dikembalikan agar tidak merugikan salah satu pihak dalam bertransaksi, karena itu dilarang dalam ekonomi Islam.
11.	2021	Ibnur Razi	Tujuan dilaksanakannya penelitian ini untuk mengetahui kedudukan uang paskot sewa menyewa rumah ditinjau dari undang-undang perlindungan konsumen dan fiqh muamalah di perumahan Elina Malana Ponco	Metode penelitian yang penulis lakukan adalah metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian field research (penelitian lapangan) yang bersifat kualitatif. dengan teknik pengambilan data melalui wawancara	Pertama pemilik perumahan meminta uang muka atau uang paskot kepada penyewa sebagai tanda bukti kesungguhan untuk menyewa rumah di perumahan tersebut. Alasan uang paskot diminta oleh pemilik perumahan adalah untuk menjaga agar penyewa tidak beralih ke tempat sewa rumah lainnya. Uang paskot dimaksudkan sebagai pengikat si penyewa dengan pemilik rumah untuk melanjutkan perjanjian sewa menyewa. Kedua pelaksanaan perjanjian sewa menyewa rumah

					<p>dilakukan dengan dua bentuk yaitu uang paskot di awal perjanjian dan uang paskot digabungkan dengan uang sewa menyewa. Menurut Undang-undang perlindungan konsumen terhadap praktik sewa menyewa rumah di Perumahan Elina Malana penyewa tidak mampu melindungi diri dari kejadian kurangnya informasi dari pemilik perumahan atas objek sewa dan harga sewa yang ditawarkan karena perjanjian hanya dengan lisan oleh karena itu penyewa tidak bisa menuntut apabila adanya resiko terburuk dari perjanjian dan uang paskot yang diberikan. Ketiga Menurut fiqh muamalah akad sewa menyewa rumah yang dilakukan di Perumahan Elina sudah sesuai dengan fiqh muamalah akan tetapi untuk</p>
--	--	--	--	--	--

					ketentuan uang panjar dikategorikan belum memenuhi kriteria uang panjar dalam Islam.
12	2018	Rosnaeni, Muhammad Iqbal	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan dan tinjauan ekonomi Islam sistem panjar ABK nelayan di Desa Tongke- Tongke Kecamatan Sinjai Timur Kabupaten Sinjai.	Metode penelitian yang penulis lakukan adalah metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian field research (penelitian lapangan) yang bersifat kualitatif.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) sistem panjar yang dilakukan oleh ABK nelayan di Desa Tongke-Tongke Kecamatan Sinjai Timur Kabupaten Sinjai hampir sama dengan utang piutang, dimana dalam islam di kenal dengan istilah al qard. Sistem panjar ini sebenarnya sama dengan utang piutang yang dilakukan oleh masyarakat umum, mereka melakukan sukarela tanpa ada paksaan dari pihak manapun, hanya saja utang piutang yang mereka lakukan adalah dengan adanya perjanjian bahwa ABK tersebut harus ikut pada kapal pemilik kapal tempat mengambil panjar.

					<p>Namun jika ingin pindah ke kapal lain maka ABK harus melunasi dulu uang panjar yang telah diambil.(2) Pandangan Ekonomi Islam terhadap penerapan panjar ini adalah diperbolehkan dengan pertimbangan bahwa Allah Swt mempermudah segala urusan asalkan sesuai ketentuan hukum islam dan tidak akan mempersulit upaya pelaksanaannya. Itu mengandung maksud bahwa panjar diperbolehkan selama itu sudah disepakati oleh pihak-pihak yang terlibat dalam perjanjian. Selain itu tidak boleh merugikan salah satu pihak.</p>
13	2021	Listian Indriyani Achmad dan Tri	Tujuan penelitian ini yang pertama adalah untuk mengetahui mekanisme	Metode penelitian yang penulis lakukan adalah metode penelitian	Hasil penelitian ini yaitu uang muka dalam akad <i>murabahah</i> pada KPR di BNI Syariah adalah merujuk pada

		Sulistiana	<p>uang muka (DP) dan pelaksanaan pembiayaan KPR dengan akad <i>murabahah</i> di BNI Syariah KCP JABABEKA Cikarang Bekasi yang terdapat pada produk Griya iB Hasanah. Kedua, untuk mengetahui langkah penyelesaian jika terjadi pembiayaan bermasalah atau macet. Ketiga pandangan hukum Islam dalam perspektif fiqh muamalah terhadap uang muka dalam akad <i>murabahah</i> pada KPR di BNI Syariah KCP JABABEKA Cikarang</p>	<p>kualitatif dengan jenis penelitian field research (penelitian lapangan) yang bersifat kualitatif.</p>	<p>Fatwa DSN-MUI Nomor 13 Tahun 2000 tentang uang muka dalam <i>murabahah</i>. Tampaknya fatwa tersebut dipengaruhi oleh pemikiran/pendapat Imam Ahmad beserta para pengikutnya yang membolehkan transaksi jual beli dengan menggunakan uang muka, kemudian merujuk pada peraturan yang sudah ada dari OJK, regulator dari BI, bahwa setiap pembiayaan baik konvensional maupun syariah itu harus ada uang muka.</p>
--	--	------------	--	--	--

			Bekasi		
14.	2020	Reici Oktapia Rani	Untuk mengetahui adanya Praktik jual beli jagung bisi sistem tebasan dengan panjar di Kecamatan Air Nipis Kabupaten Bengkulu Selatan dan Perpektif hukum Islam terhadap praktek jual beli jagung bisi sistem tebasan dengan panjar di Kecamatan Air Nipis Kabupaten Bengkulu Selatan.	Metode penelitian lapangan (field research), pendekatan yang digunakan adalah kualitatif deskriptif yang bermanfaat untuk memberikan informasi, fakta, data, dan mekanisme Jual Beli Jagung Bisi Sistem Tebasan Dengan Panjar Dalam Perspektif Hukum Islamn (Studi di Kecamatan Air Nipis Kabupaten Bengkulu Selatan Provinsi	Dari hasil penelitian ini ditemukan 1.Masyarakat pada umumnya melakukan transaksi jual beli jagung bisi sistem tebasan dengan panjar yang merupakan transaksi yang terjadi karena faktor keadaan, dan kebutuhan mendesak yaitu akad yang terjadi pada saat barang masih dilahan dengan menggunakan akad khiyar. Sistem pembayaran dalam jual beli tersebut menggunakan panjar yang dilakukan diawal lalu melibatkan dua pihak yaitu penjual dan pembeli. Dalam jual beli ini digunakan cara, bahwa pembeli memanmar uang yang ditentukan 30% dari jumlah keseluruhan, transaksi ini akadnya suka sama-sama suka tanpa

				Bengkulu)	adanya sifat pemaksaan antar kedua belah pihak 2. Menurut Perspektif hukum islam Jual beli Jagung Bisi Sistem Tebasan dengan Panjar di Kecamatan Air Nipis Kabupaten Bengkulu Selatan Provinsi Bengkulu dibolehkan karena pada prinsipnya jual beli adalah perjanjian. Perjanjian didasarkan pada kesepakatan dan harus dilaksanakan dengan itikad baik, serta tidak boleh dirubah sepihak tanpa ada persetujuan dari pihak lainnya. Dan dalam kasus ini adanya wansprestasi dari pihak pembeli sehingga tidak boleh ia membatalkan pembelian tersebut dengan menyuruh mengembalikan uang muka (panjar) yang suda perna dia berikan kepada penjual.
--	--	--	--	-----------	---

15.	2019	Setopangalih	Untuk mengetahui sistem uangmuka (DP) dalam akad sewa menyewa alat pesta di Mukti Ayu Group Desa Kauman Kecamatan Kauman Kabupaten Ponorogo dan bagaimana tinjauan Hukum Islam terhadap sistem uang muka (DP) dalam akad sewa menyewa alat pesta di Mukti Ayu Group Desa Kauman, Kecamatan Kauman Kabupaten Ponorogo.	Metode deskriptif kualitatif yakni termasuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan tentang sistem uang muka dalam akad sewa menyewa alat pesta di Mukti Ayu Group	Hasil penelitian dan analisis data, maka dapat disimpulkan bahwa sistem uang muka (DP) yang dilakukan oleh persewaan alat pesta Mukti Ayu Group tidak sah karena tidak adanya kompensasi apabila persewaan dibatalkan oleh penyewa sehingga uang muka tersebut akan hilang atau hangus.
16.	2020	Renilda Anwar	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui jual beli dengan menggunakan	Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah penelitian	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa proses pelaksanaan jual beli dengan sistem down payment (DP) yang

			<p>sistem down payment (DP) pada Kredit Plus dengan menggunakan analisis Hukum Islam.</p>	<p>kualitatif yang memfokuskan pada jual beli dengan menggunakan sistem down payment (DP).</p>	<p>terdapat pada kredit plus pada umumnya sama, namun DP yang terdapat pada kredit plus menjadi uang administrasi dan tidak dimasukkan dalam harga barang, apabila barang yang diambil dibawah harga Rp. 10.000.000.-. Namun, sebaliknya apabila barang yang diambil diatas Rp. 10.000.000.- maka DP yang dibayarkan masuk kedalam harga barang dan sisa dari harga barang tersebut yang nantinya akan diakumulasikan.</p>
17.	2018	Meilita	<p>Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang praktek jual beli barang dengan sistem panjar titip di Toko Rizky Jaya Simpang Asam,</p>	<p>Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah penelitian kualitatif</p>	<p>Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, bahwa dalam praktek jual beli barang dengan sistem panjar titip dengan cara si pembeli memanjat uang yang ditentukan 50% dari jumlah keseluruhan, lalu dititipkan di toko</p>

			<p>Banjit, Way Kanan dan untuk mengetahui persepektif hukum Islam tentang praktek jual beli barang dengan sistem panjar titip di Toko Rizky Jaya.</p>		<p>tersebut, kemudian jika harga sudah naik si pembeli ini mengambil barangnya dan barang tersebut diperjualbelikan kepada orang lain dengan harga yang sudah naik. Tetapi pemilik toko tersebut tidak mengetahuinya jika akan diperjualbelikan. Setelah diperjualbelikan pembeli ini melunasi barang tersebut dengan harga masih rendah atau seperti awal membelinya. Ditinjau dari perspektif hukum Islam ini, tidak diperbolehkan, karena adanya ketidakjelasan dalam berakad menimbulkan unsur penipuan dan kemanfaatan harta secara batil, pelaksanaan ketidakjelasan dalam waktu menunggu pelunasannya dan mengambil barangnya. Menurut hukum</p>
--	--	--	---	--	---

					Islam ketidakjelasan adalah sesuatu yang tidak diperbolehkan.
18.	2020	Dyatri Utami Arina Absari	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih jelas tinjauan hukum ekonomi Islam dalam pelaksanaan <i>panjer</i> dalam sewa-menyewa tanah.	Penelitian dengan pendekatan kualitatif, prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis dan lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat di amati	terdapat tiga temuan penelitian. Pertama, pelaksanaan sewa-menyewa tanah, akad sewa menyewa dilakukan berdasarkan kerelaan tanpa adanya paksaan dari para pihak. Kedua, ditinjau dari hukum Islam, sewa- menyewa tanah hukumnya sah karena sesuai dengan rukun dan syaratnya. Dan ketiga, perspektif dari hukum Islam dan adat kebiasaan yang ada dalam lingkungan tersebut dapat kita kaji bahwa selama tidak menyimpang dari hukum Islam maka transaksi yang dilakukan di daerah tersebut diperbolehkan. Rekomendasi akademis, penelitian terkait penerapan <i>panjer</i>

					terhadap sewa-menyewa akan memperkaya khazanah keilmuan keislaman dalam aplikasi ekonomi Islam. Dan bagi peneliti selanjutnya di harapkan menggunakan data yang lebih banyak lagi. Adapun rekomendasi praktisnya, Bagi pemilik perlu menjelaskan tentang ketentuan atau aturan dalam menyewa tanah dan Bagi calon penyewa harus menghormati ketentuan yang dimiliki oleh pemilik objek sewa yang disewakan.
19	2017	Riska Aini	Penelitian ini bertujuan membahas tentang praktek masyarakat di Kecamatan Laguboti Kabupaten Tobasa tentang jual beli tanah dengan sistem panjar (uang	Kerangka metodologi yang dipakai adalah kepustakaan dengan metode deskriptif, yaitu menguraikan, menggambarkan kedua	Pendapat fikih As-Syafi'i mengenai jual beli uang muka adalah berpendapat bahwa jual beli tidak sah berdasarkan, Hadis pertama diriwayatkan oleh Amru bin Syuaib dan Hadis yang kedua diriwayatkan oleh Abdullah bin Amru.

			muka).	pendapat secara mendalam. Lalu mengkomparasikan kedua pendapat tersebut dengan metode komparatif, yaitu metode perbandingan, dengan memperbandingkan pendapat fikih As-Syafi'i dengan pendapat fikih Hanbali. Dan juga dengan analisis kuantitatif, yaitu dengan menggunakan menganalisa data kasus sehingga bisa menghasilkan	Pemahaman fiqh As-Syafi'i ini untuk menghindari dari isi kandungan surah an-Nisa ayat 29. Sedangkan Pemahaman fikih Hanbali tentang jual beli uang muka berpendapat bahwa jual beli tersebut adalah sah. Berdasarkan Hadis yang diriwayatkan oleh Zaid bin Aslam dan Atsar sahabat atau praktek sahabat Nabi saw, yaitu Umar yang membeli bangunan penjara kepada Safwan bin Ummayyah. Pendapat yang berhubungan erat di Masyarakat Kecamatan Laguboti antara pendapat fikih As-Syafi'i dan fikih Hanbali tentang pelaksanaan jual beli tanah dengan system uang panjar adalah pendapat fikih Hanbali dimana praktek tersebut melakukan jual beli tanah dengan memakai uang panjar karena
--	--	--	--------	--	---

				kesimpulan yang valid	jual beli yang terjadi di Kecamatan Laguboti adalah boleh karena hal tersebut untuk imbalan sebagai hibah ganti rugi, dalam hal panjar itu mengikat waktu kepemilikan si pembeli. ^[1] _{SEP}
20.	2019	Agung Suryono	Adapun tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana praktik jual beli mobil bekas dalam perjajian pesanan yang dibatalkan di Kota Bandar Lampung, dan perspektif hukum Islam terhadap perjanjian uang muka dalam jual beli bekas yang dibatalkan di Bandar	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yaitu jenis penelitiannya lapangan (field research) yang bertujuan untuk mengumpulkan data dari lapangan tersebut, penelitian lapangan ini pada hakekatnya merupakan metode untuk menemukan	Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perjanjian jual beli mobil bekas menurut persepektif hukum Islam tidak sah karena tidak dituliskan secara detail di dalam perjanjian resiko apa saja yang ditanggung oleh konsumen terhadap jual beli mobil bekas di Bandar Lampung. Sedangkan status uang muka dalam perjanjian jual beli mobil bekas yang dibatalkan sebagai tanda jadi dalam pembelian mobil bekas tidak kembali kepada kosumen (uang hangus)

			Lampung.	secara spesifik dan realistis tentang apa yang sedang terjadi pada suatu saat di tengah-tengah kebutuhan masyarakat.	karena tidak sesuai dengan kaidah hukum Islam dan merugikan salah satu pihak. Adapun alasan konsumen melakukan pembatalan karena barangnya rusak seperti kerusakan lampu sen, oli bocor dll, adanya musibah yang menimpa pembeli seperti pembeli mengalami kecelakaan, dan adanya cacat fisik mobil seperti mobil lecet dll dari mobil tersebut.
--	--	--	----------	--	--

Sumber: Data diolah peneliti (2021)

Tabel 1.2
Kebaruan Penelitian

NO	JUDUL PENELITIAN NAMA DAN TAHUN PENELITIAN	PERSAMAAN	PERBEDAAN	ORISINALITAS PENELITIAN
1.	Asas Kebiasaan Pemberian Uang Panjar dalam Transaksi Jual Beli Era Pasar Bebas (Holijah, 2019)	Melihat Prkatik Booking Fee	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.	Penelitian ini berfokus pada Praktik Booking Fee dalam Pandangan Ekonomi Syariah dan Undang-undang Perlindungan Konsumen.
2.	berjudul Jual Beli Rumah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah Tentang Bai' Istishna' (Studi Di De Prima Tunggulwulung Hunian Islami Malang). (Kurnia, 2018)	Melihat Prkatik Booking Fee dari Pandangan Ekonomi Syariah.	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.	Penelitian ini berfokus pada Praktik Booking Fee dalam Pandangan Ekonomi Syariah dan Undang-undang Perlindungan Konsumen.
3.	Tinjauan Hukum Islam Terhadap	Melihat Prkatik	Pada penelitian ini	Penelitian ini berfokus pada

	Pelaksanaan Jual Beli Properti Perumahan Taylon Syariah Kabupaten Pati (Maulina, 2018)	Booking Fee dari Pandangan Ekonomi Syariah.	terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.	Praktik Booking Fee dalam Pandangan Ekonomi Syariah dan Undang-undang Perlindungan Konsumen.
4.	Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktik Booking Fee pada Pembelian Rumah di Perumahan Alam Indah Benda dan Griya Talok Permai Bumiayu Kabupaten Brebes (Hajid Maududi, 2020).	Melihat Prkatik Booking Fee dari Pandangan Ekonomi Syariah.	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.	Penelitian ini berfokus pada Praktik Booking Fee dalam Pandangan Ekonomi Syariah dan Undang-undang Perlindungan Konsumen.
5.	Perlindungan konsumen terhadap pelayanan dari pihak hotel Golden Palace Lombok. (Eka Damayanti, 2019)	Melihat Booking Fee dari Tinjauan Hukum dan Aturan Perundangan	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Ekonomi Syariah	Penelitian ini berfokus pada Praktik Booking Fee dalam Pandangan Ekonomi Syariah dan Undang-undang Perlindungan Konsumen.
6.	Pengaruh Stimulus Booking Feedan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada PT. Bintang Agung Property Palembang.	Melihat Booking Fee dari Tinjauan Hukum dan Aturan	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan	Penelitian ini berfokus pada Praktik Booking Fee dalam Pandangan Ekonomi Syariah dan

	(Armansyah, 2020)	Perundangan	Ekonomi Syariah	Undang-undang Perlindungan Konsumen.
7	Tinjauan Hukum Islam Tentang pelaksanaan Perjanjian kepemilikan Rumah Yang Belum di bangun (Studi Pada Perumahan Sidosari 2 Natar Lampung Selatan). (Fina Fauziah, 2017)	Melihat Booking Fee dari Tinjauan Hukum dan Aturan Perundangan	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Ekonomi Syariah	Penelitian ini berfokus pada Praktik Booking Fee dalam Pandangan Ekonomi Syariah dan Undang-undang Perlindungan Konsumen.
8.	Analisis Strategi Pemasaran Perumahan Syariah Di Tinjau Dari Segi Marketing Mix 7P studi Kasus : Kirai Park Residence. (Klarisa Deo Saputri, 2018)	Melihat Prkatik Booking Fee dari Pandangan Ekonomi Syariah.	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.
9.	Sewa Menyewa Berbasis Panjar Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Siti Hartinah dan Mawardi Ismail, 2021)	Melihat Prkatik Booking Fee dari Pandangan Ekonomi Syariah.	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.

			Perlindungan Konsumen.	
10.	Kedudukan Uang Paskot Sewa Menyewa Rumah Ditinjau Dari Undang- Undang Perlindungan Konsumen Dan Fiqh Muamalah Di Perumahan Elina Malana Ponco (Ibnur Razi, 2021)	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen dan Fiqh Muamalah	Penelitian ini menggunakan sistem Jual beli	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen dan Ekonomi Syariah pada sistem jual beli
11.	Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Panjar Anak Buah Kapal (Abk) Nelayan (Studi Kasus: Di Desa Tongke-Tongke Kecamatan Sinjai Timur Kabupaten Sinjai) (Rosnaeni dan Muhammad Iqbal, 2018)	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Ekonomi Syariah	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen dan Ekonomi Syariah pada sistem jual beli
12.	Analisis Uang Muka Dalam Akad <i>Murabahah</i> Pada Kredit Pemilikan Rumah (Studi Pada Bni Syariah Kcp Jababeka	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang

	Cikarang Bekasi) (Listian Indriyani Achmad dan Tri Sulistiana, 2021)	Ekonomi Syariah	Undang-undang Perlindungan Konsumen.	Perlindungan Konsumen dan Ekonomi Syariah pada sistem jual beli
13.	Panjar Dalam Jual Beli Sistem Tebasan Perspektif Hukum Islam ^[1] (Studi Di Kecamatan Air Nipis Kabupaten Bengkulu Selatan Provinsi Bengkulu) (Reici Oktapia Rani, 2020)	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Ekonomi Syariah	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen dan Ekonomi Syariah pada sistem jual beli
14.	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Uang Muka (Dp) Dalam Akad Sewa Menyewa Alat Pesta (Studi Kasus Di Persewaan Alat Pesta Mukti Ayu Group Desa Kauman, Kecamatan Kauman, Kabupaten Ponorogo) (Setopanggalih, 2019)	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Ekonomi Syariah	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen dan Ekonomi Syariah pada sistem jual beli
15.	Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli dengan Sistem Down Payment (DP): Studi	Pada penelitian ini terdapat Praktik	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam

	pada Kredit Plus di Kota Palopo (Renilda Anwar, 2020)	Booking Fee dalam Ekonomi Syariah	Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.	Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen dan Ekonomi Syariah pada sistem jual beli
16.	Praktek Jual Beli Barang Dengan Sistem Panjar Titip Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Pada Toko Rizky Jaya Di Simpang Asam, Banjit, Way Kanan) (Meilita, 2018)	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Ekonomi Syariah	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen dan Ekonomi Syariah pada sistem jual beli
17.	Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Pelaksanaan <i>Panjer</i> dalam Sewa-Menyewa Tanah (Dyatri Utami Arina Absari, 2020)	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Ekonomi Syariah	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.	Pada penelitian ini terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen dan Ekonomi Syariah pada sistem jual beli
18.	Praktek Jual Beli Tanah Dengan Memakai	Pada penelitian ini	Pada penelitian ini	Pada penelitian ini terdapat

	Uang Panjar (Uang Muka) Di Kecamatan Laguboti Kabupaten Tobasa Propinsi Sumatera Utara (Perspektif Fikih As-Syafi'i Dan Fikih Al-Hanbali) (Riska Aini, 2017)	terdapat Praktik Booking Fee dalam Ekonomi Syariah	terdapat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.	Praktik Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen dan Ekonomi Syariah pada sistem jual beli
19.	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perjanjian Uang Muka Jual Beli Mobil Bekas Yang Dibatalkan (Studi Pada Pedagang Mobil Bekas Di Bandar Lampung) (Agung Suryono, 2019)			

Sumber : Data Primer Diolah Peneliti, 2019

Berdasarkan tabel diatas, persamaan dan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya, dapat diuraikan berikut :

1. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah dari segi tinjuaanya sama-sama meninjau Praktik Booking Fee dalam pandangan Hukum dan Aturan Perundangan atau Ekonomi Syariah
2. Sedangkan dari sisi perbedaan penelitian terdahulu lebih fokus pada keduanya yakni praktik Booking Fee dari Pandangan Ekonomi Syariah dan juga Undang-undang Perlindungan Konsumen.

1.4 Definisi Istilah

1. Booking Fee

Booking fee (BF) identik dengan uang muka atau down Payment (DP), oleh karena itu booking fee dan down Payment perlu ada kejelasan makna.

2. Pandangan Ekonomi Syariah

Pandangan Ekonomi Syariah merupakan pandangan yang di dasarkan atas hukum-hukum yang ada pada umat islam dengan berpedoman pada Al-Qur'an, Hadist, dan Ijma Ulama.

3. Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen

Undang-undang Perlindungan Konsumen merupakan peraturan perundangan yang berlaku di Republik Indonesia yang bertujuan untuk melindungi Konsumen dari Wanprestasi yang dilakukan Produsen.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Booking Fee

1. Pengertian Booking Fee

Berdasarkan sudut pandang bahasa booking berasal dari bahasa Inggris yang dimaknai dengan uang pembayaran atas pemesanan.⁸ Atau dapat dimaknai dengan sejumlah yang yang dibayarkan terlebih dahulu sebagai tanda jadi pembelian, panjar, ataupun persekot.⁹ Sementara berdasarkan sudut pandang kamus perumahan, booking fee dapat dimaknai dengan keseriusan dalam pembelian rumah, dengan pembayaran sejumlah uang tanda jadi, maka calon pembeli memiliki hak untuk melakukan pemilihan kavling serta developer memiliki kewajiban untuk melakukan blokir kavling dari penawaran yang diberikan pada pihak lainnya. Dengan melakukan pemblokiran tersebut maka pihak developer akan merugi jika calon pembeli membatalkan pembeliannya. Sebagai konsekuensi atasnya maka umumnya uang booking fee akan dinyatakan hangus dan menjadi hak milik developer.

B. Booking Fee dalam Pandangan Ekoomi Syariah

1. Pengertian Booking dalam Pandangan Ekonomi Syariah

Dalam sudut pandang ekonomi syariah booking fee adalah bai al-'urbun. Definisi 'urbun dalam kamus Arab-Indonesia berarti persekot, uang muka,

⁸ John M. Echols dan Hassan Shadily, Kamus Inggris Indonesia, (Jakarta: Gramedia, 2010), hlm. 75.

⁹ Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 1993), hlm. 980.

panjar. Kata ‘urbun pada dasarnya adalah bahasa non-Arab yang sudah mengalami arabisasi.¹⁰

Ahmad Sarwat mendefinisikan “bai’ al-‘urbun yakni sejumlah uang yang dibayarkan dimuka oleh seseorang pembeli barang kepada si penjual, bila transaksi itu mereka lanjutkan, maka uang muka itu dimasukkan kedalam harga pembayaran, kalau tidak jadi, maka menjadi milik si penjual. Atau seorang pembeli menyerahkan sejumlah uang dan mengatakan : Apabila saya ambil barang tersebut maka ia adalah bagian dari nilai harga dan bila saya tidak jadi mengambil barang itu maka uang tersebut untukmu”

Wahbah al-Zuhaili menjelaskan, “yang dimaksud dengan bai’ al-‘urbun adalah seseorang membeli sebuah barang lalu ia membayar satu dirham atau sebagian kecil dari harga barang kepada penjual, dengan syarat jika jual beli dilanjutkan maka satu dirham yang telah dibayarkan akan terhitung sebagai bagian dari harga. Namun apabila tidak jadi, maka satu dirham yang telah dibayar akan menjadi pemberian (hibah) bagi penjual”

Sayyid Sabiq dalam bukunya Fikih Sunnah mengemukakan bahwa “bai’ al-‘urbun adalah pembeli membeli barang dan dia membayar sebagai pembayarannya kepada si penjual. Jika jual beli dilaksanakan, panjar dihitung sebagai pembayaran, dan jika tidak, panjar diambil penjual dengan dasar penghibahan untuknya dari si pembeli”.¹¹

¹⁰ Ahmad Sarwat, Kitab Muamalat, (t.t.p.: Kampus Syariah, 2009), hlm. 140

¹¹ Sayyid Sabiq, Fikih Sunnah, Kamaludin A. Marzuki (terj.). (Bandung: PT Alma'arif, 1987), hlm.96

Para ulama memberikan pendapat, terkait dengan hukum jual beli ‘urbun, yaitu sebagai berikut:

- a. Ulama mazhab Hanbali berpendapat: jual beli ‘urbun hukumnya boleh, namun harus ditentukan batas waktu khiyar (pilihan apakah jual beli jadi atau tidak jadi) bagi pembeli. Karena jika tidak ditentukan, maka tidak ada kepastian sampai kapan penjual harus menunggu.
- b. Ulama mazhab Hanafi berpendapat: bahwa bahwa jual beli ‘urbun hukumnya fasid (rusak), namun akad transaksi jual belinya tidak batal.
- c. Jumhur ulama berpendapat: bahwa jual beli ‘urbun adalah jual beli yang dilarang dan tidak sah, berdasarkan larangan Nabi saw. atas jual beli ini, dan juga karena ‘urbun mengandung unsur garar, spekulasi, dan termasuk memakan harta orang lain dengan cara yang bathil. Termasuk yang mengemukakan pendapat seperti ini adalah Imam Syaukani dalam Nailul Autarnya.

Dalam bai al-‘urbun ada masa tunggu atau yang dikenal dengan khiyar. Secara bahasa, khiyar membebaskan untuk memilih.¹² Secara istilah, khiyar adalah menentukan yang terbaik dari dua hal (atau lebih) untuk dijadikan orientasi. Khiyar juga bisa disebut dengan hak untuk memilih. Sedangkan menurut istilah ulama fiqih, khiyar artinya: Hak pilih bagi penjual atau kedua belah pihak yang melaksanakan transaksi untuk melangsungkan atau

¹² Atabik Ali dan Ahmad Zuhdi Muhdlor, Kamus Kotemporer Arab-Indonesia (Yogyakarta: Multi Karya Grafika, 2004), hlm.866.

membatalkan transaksi yang disepakati sesuai kondisi masing-masing pihak yang melakukan transaksi.¹³

Secara umum khiyar terbagi menjadi 5 macam yaitu antara lain: khiyar majlis, khiyar ta'yin, khiyar syarat, dan khiyar cacat atau khiyar 'aib, khiyar ru'yah. Khiyar yang dapat diterapkan pada booking fee adalah khiyar ru'yah. Khiyar al-ru'yah adalah hak pilih bagi pembeli untuk menyatakan berlaku atau batal jual beli yang ia lakukan terhadap suatu objek yang belum ia lihat ketika kontrak berlangsung.¹⁴ Akad seperti ini menurut ulama Hanafiyah, Malikiyah, dan Zahiriyah terjadi karena objek yang akan dibeli itu tidak ada di tempat berlangsungnya kontrak atau karena sulit dilihat seperti ikan kaleng. Tidak ada ditempat, juga bisa bermakna barang masih dalam pesanan.

2. Hukum Booking Fee dari Pandangan Islam

Dalam islam sendiri juga terdapat sejumlah perbedaan mengenai Hukum dari Booking Fee, diantaranya adalah:

a. Booking Fee dengan Hukum yang tidak sah.

Ulama kalangan Hanafiyah, Malikiyah dan Syafi'iyah tidak membolehkan jual beli 'urbun karena tidak ada pertukaran barang untuk uang yang diambil oleh penjual. Sayyid Sabiq dalam bukunya Fikih Sunnah mengatakan, jumbuh ulama berpendapat bahwa jual beli 'urbun adalah jual beli yang dilarang dan tidak sah.¹⁵ Urbun mengandung unsur

¹³ Gemala Dewi, dkk., Hukum Perikatan Islam di Indonesia, (Jakarta: Kencana, cet. 4, 2013), hlm. 84.

¹⁴ Abdul Manan, Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektik Kewenangan Pengadilan Agama, (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 104.

¹⁵ Sayyid Sabiq, Fikih Sunnah 12, hlm. 97

garar, terdapat syarat fasad, dan termasuk memakan harta orang lain dengan cara yang bathil.¹⁶ Termasuk yang mengemukakan pendapat seperti ini adalah Imam Syaukani dalam Nailul Autarnya. Hadis yang menjadi rujukan para ulama yang melarang adalah sebagaiberikut :¹⁷

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْعُرْبَانِ

Artinya: “*bahwa Rasulullah SAW melarang jual beli ‘urbun’*” (HR. Malik)

Diantara sebab ulama melarang jual beli ‘urbun adalah:¹⁸

- 1) Adanya hadist yang melarang jual beli urbun.
- 2) Tidak adanya pertukaran barang untuk uang yang diambil penjual.
- 3) Memakan harta orang lain dengan cara batil, karena disyaratkan bagi si penjual tanpa ada kopensasinya. Sedangkan memakan harta orang lain hukumnya haram sebagaimana firman Allah SWT:

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

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu*” (Qs.An-Nisa:29)¹⁹

¹⁶ Ahmad Sarwat, Kitab Muamalat, hlm. 142.

¹⁷ Malik bin Anas, Al-Muwatta', (Beirut-Lebanon : Dar Ihya'it Turots Al-Arobi, 1985), hlm. 609.

¹⁸ Ahmad Sarwat, Kitab Muamalat, hlm. 142.

¹⁹ Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Semarang: PT Kumudasmoro Grafindo, 1994), hlm. 122.

- 4) Adanya unsur garar, yaitu umumnya terjadi pada dua hal yaitu:
- a) Ketidakjelasan, apakah pembeli jadi membeli barangnya atau tidak.
 - b) Ketidakjelasan dalam jangka waktu kepastian, jadi atau tidaknya pembeli akan membeli atau membatalkannya.
 - c) Adanya unsur maisir (spekulasi), yaitu oleh karena adanya unsur garar atau ketidakjelasan dari pembeli, maka dengan sendirinya muncul maisir (spekulasi) sehingga ia tidak menjualnya kepada orang lain. Padahal calon pembeli belum tentu membeli.
- 5) Karena dalam jual beli itu ada dua syarat batil: syarat memberikan uang panjar secara gratis apabila pembeli gagal membelinya dan syarat mengembalikan barang transaksi kepada penjual apabila tidak terjadi ke-ridha-an untuk membelinya. Ketika pembeli tidak jadi membeli, maka uang muka yang memang sejak awal dimaksudkan sebagai alat bayar, akan berpindah kepemilikannya menjadi milik si penjual tanpa ada kompensasi apapun buat si pembeli. Rasulullah saw bersabda:

لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ وَلَا رِبْحٌ مَا لَمْ
تَضْمَنْ وَلَا بَيْعٌ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

Artinya: *“Tidak halal menggabungkan utang dengan jual beli, tidak pula dua syarat dalam jual beli, tidak pula keuntungan tanpa ada pengorbanan, dan tidak pula menjual barang yang tidak kamu miliki”*. (HR. Ahmad 6671, Abu Daud 3506, Turmudzi 1279 dan dihasankan Syaib al-Arnauth).

b. Booking Fee dengan Hukum yang Sah

Ulama madzhab Hanbali berpendapat bahwa “jual beli ‘urbun hukumnya boleh, dengan alasan sebagai penguat ikatan akad. Bila akad dilanjutkan maka uang ‘urbun dijadikan sebagai bagian dari harga, tetapi jika pembeli membatalkan akadnya, uang ‘urbun menjadi milik penjual. Disamping itu, harus ditentukan batas waktu khiyar (pilihan apakah jual beli jadi atau tidak jadi) bagi pembeli. Karena jika tidak ditentukan, maka tidak ada kepastian sampai kapan penjual harus menunggu”

Menurut Wahbah al-Zuhaili “jual beli dengan sistim ‘urbun itu sah dan halal di lakukan berdasar ‘urf (tradisi yang berkembang). Karena, hadist-hadist yang diriwayatkan dalam kasus jual beli ‘urbun, baik yang dikemukakan pihak yang membolehkan maupun yang tidak membolehkan, tidak ada satupun hadist sah”.²⁰

Ulama madzhab Hanafi berpendapat bahwa “jual beli ‘urbun hukumnya fasid (rusak), namun akad transaksi jual belinya tidak batal. Imam Ahmad menganggap hadis yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah adalah lemah, sehingga ia membolehkan jual beli ‘urbun. Dasar yang di gunakan adalah hadis yang diriwayatkan oleh Nafi’ bin Abdul Harits: Bahwa dia membelikan untuk Umar sebuah rumah guna dijadikan penjara dari S|afwan bin Umayyah dengan harga 4.000 (empat ribu) dirham, jika Umar rela jual beli dilaksanakan, dan jika tidak S|afwan mendapatkan 400 (empat ratus) dirham (yang menjadi panjarnya). Ibnu Sirin dan Ibnu al-

²⁰ Wahbah al-Zuhaili, Fiqih Islam 5, hlm.120.

Musayyab berpendapat, tidak apa-apa jika ia tidak menyukai barang, ia mengembalikannya dan mengembalikan sebagian uang panjar”.

Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia telah menfatwakan tentang akad murabahah yang di dalam akad tersebut boleh menggunakan akad ‘urbun yakni termuat pada fatwa nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 pada penetapan kedua pasal 7 yakni disebutkan Jika uang muka memakai kontrak ‘urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka: (1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga, (2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang di tanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Salah satu dasar penetapan DSN MUI tersebut adalah hadis\riwayat ‘Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam yang ditulis oleh al-Syaukani dalam Nailul Autarnya yakni:

سئل عن بيع العربان فأحله

Artinya: “*Rasulullah SAW ditanya tentang ‘urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya*”.

Pada fatwa berikutnya dalam tahun yang sama yakni nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka dalam murabahah, ada penegasan tentang besaran uang muka yakni sesuai dengan kesepakatan dan penegasan jika adanya pembatalan dimana jika ada kerugian maka ditanggung oleh nasabah.

Point pokok pada fatwa DSN no 13 tersebut adalah diperbolehkannya kontrak ‘urbun dalam murabahahdi mana besaran uang muka adalah sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, dan jika akad itu batal maka uang muka menjadi milik Bank (penjual) sesuai dengan jumlah besaran kerugiannya. Bahkan jika uang muka tidak mencukupi untuk menutup kerugian, nasabah (pembeli) diwajibkan untuk menambah jumlah uang mukanya.

Syafi’i Antonio secara tersirat menjelaskan bahwa “uang muka dalam pembahasan murabahah Kepada Pemesan Pembelian (KPP) yang disertai kewajiban dan memiliki dampak hukum yakni uang muka atau yang dikenal dengan istilah arboundalam sebuah pembelian, bila pembeli memutuskan tetap membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga, bila ia batal membeli, uang muka tersebut akan hangus dan menjadi milik penjual”.²¹

Alasan-alasan ulama yang membolehkan bai al-‘urbun adalah:

- a. Panjar dapat dimaknai dengan kompensasi dari penjual yang menunggu dan menyimpan barang transaksi selama beberapa waktu. Ia tentu saja kehilangan sebagian kesempatan berjualan. Tidak sah ucapan orang yang mengatakan bahwa panjar itu telah dijadikan syarat bagi penjual tanpa ada imbalannya.
- b. Tidak sahnya qiyas atau analogi jual beli ini dengan al-khiyar al-majhul (hak pilih terhadap hak yang tidak diketahui) karena syarat dibolehkannya panjar ini adalah dibatasinya waktu menunggu. Dengan dibatasinya waktu

²¹ Muhammad Syafii Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktik, (Jakarta : Gema Insani Pres, 2001),hlm.104

pembayaran, maka batalah analogi tersebut. Dan hilanglah sisi yangdilarang dalamjual beli tersebut.

- c. Jual beli panjar tidak dapat dikatakan jual beli mengandung perjudian sebab tidak terkandung spekulasi antara untung dan rugi. Ketidakjelasan dalam jual beli ‘urbun tidak sama dengan ketidakjelasan dalam perjudian, karena ketidakjelasan dalam perjudian menjadikan dua transaktor tersebut berada antara untung dan buntung, adapun ini tidak, karena penjual tidak merugi bahkan untung dan paling tidak barangnya dapat kembali.

3. Rukun dan Syarat Praktik Booking Fee dalam Islam

Pada dasarnya bai al-‘urbun merupakan bagian dari jual belidengan cara pesan, masyarakat dan rukunnya sebagian besar terdapat dalam jual beli. Secara garis besarnya adalah sebagai berikut:

- a. Syarat-syarat Praktik Booking Fee, diantaranya:
 - 1) Barang yang menjadi objek harus jelasjenisnya dan dalam tanggungan penjual.
 - 2) Barang yang menjadi objek hendaklah ditentukan harganya.
 - 3) Barang tersebut berkriteria yang bisa memberikan kejelasan kadar dan sifat-sifatnya yang membedakannya dengan lainnya agar tidak mengandung garardan terhindar dari perselisihan.
 - 4) Batas waktu diketahui dengan jelas.
- b. Rukun dari Booking Fee, diantaranya adalah:
 - 1) Adanya penjual dan pembeli.
 - 2) Adanya barang yang akan di beli atau di pesan.

- 3) Adanya alat pembayaran.
- 4) Sighat (lafaz akad) yang jelas.

c. Berakhirnya Bai al-‘Urbun

Bai Al-Urbun atau Booking Fee ini dapat berakhir jika terdapat beberapa hal berikut:

1) Terpenuhinya tujuan kontrak

Pada saat pembeli melanjutkan transaksinya maka berakhir pula kontrak ‘urbun. Uang yang dijadikan kontrak akan menjadi bagian dari harga.

2) Berakhir karena pembatalan

Pembeli maupun penjual berhak membatalkan kontrak atas dasar kesepakatan. Adapun uang yang dijadikan kontrak dapat kembali atau tidak tergantung kesepakatan awal pada saat akad.

3) Putus demi hukum

Berakhirnya kontrak disebabkan isi kontrak tidak mungkin untuk dilaksanakan, misalnya ada bencana alam, atau sebab-sebab lain yang tidak mungkin dilaksanakan oleh pihak-pihak yang melaksanakan kontrak.

4) Karena Kematian

Jika dari salah satu pihak ada yang meninggal, maka kontrak ‘urbun berakhir. Adapun uang atau barang yang dijadikan kontrak tergantung dari kesepakatan kedua belah pihak saat terjadinya akad.

5) Tidak ada persetujuan

Tidak adanya persetujuan dari pihak berwenang misalnya Bank yang akan membiayai, dapat menyebabkan berakhirnya kontrak ‘urbun. Uang atau barang yang dijadikan objek akad akan menjadi milik pembeli disebabkan karena pembatalan adalah dari pihak ketiga. Jika ada kesepakatan sebelum proses akad maka ketentuan uang atau barang akan menjadi milik siapa adalah sesuai dengan kesepakatan atau perjanjian saat akad.

C. Booking Fee dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Konsumen.

1. Booking Fee dalam Kamus Perumahan

Secara harfiah, pembayaran fee dalam sejumlah uang untuk komitmen memesan unit properti tertentu. Kamus Istilah Perumahan terbitan Direktorat Jenderal Pembiayaan Perumahan (2017), menjelaskan bahwa booking fee adalah bukti keseriusan pembeli untuk membeli rumah. Mirip dengan booking fee, dalam praktik pemasaran properti dikenal Nomor Urut Pemesanan disingkat akronim NUP, yang kiranya sebagai “testing the water” menakar tingkat minat dan uji psikologi pasar. Sekaligus mengikat calon konsumen untuk “make a deal” membeli properti.

Walau NUP hanya nomor pemesanan, produsen (developer) sudah meraup sejumlah uang dan menjadi cash flow. Booking fee maupun NUP itu bagian dari skenario transaksi properti yang memang jamak dalam bisnis properti, namun tetap berasaskan kesepakatan (konsensualisme). Walau tidak dikenal eksplisit dalam UU Rusun, namun booking fee ataupun NUP, uang muka atau sejenisnya patut diatur dalam aturan turunan UU Rusun. Sebab, terkait

pemasaran dan jual beli, serta transaksi yang perlu kesahihan dan kepastian hukum serta perlindungan konsumen.

Ketentuan nominal Booking Fee ini tidak tercatat dalam ketentuan Hukum. Akan tetapi sering kali Booking Fee ini akan hangus jika Pembelian tidak dilanjutkan dalam masa berlaku yang ditentukan oleh pihak perusahaan atau pihak pengembang, Selain itu Booking Fee juga terasa merugikan saat melakukan pembelian melalui kredit dan bank menolak pengajuan kreditnya, sementara pihak pengembang atau perusahaan tidak bersedia mengembalikan booking fee yang telah diterima. Secara Hukum Booking Fee atau uang tanda jadi ini termasuk ke dalam PPJB atau Perjanjian Pengikatan Jual Beli. Sehingga dalam pembayarannya sebaiknya perjanjian tidak boleh dilakukan hanya secara lisan akan tetapi pengembang dapat memberikan draft PPJBnya. Jika pihak pengembang telah memberikan PPJB Maka jika Konsumen terikat dengan Konsekuensi Hukum terhadap pembayaran yang dilakukan.

Perjanjian pengikat jual beli (PPJB), adalah perjanjian yang berisi hak dan kewajiban antara konsumen dan developer. Perjanjian pengikat jual beli (PPJB) ini merupakan akta perjanjian yang disusun oleh developer secara sepihak yang bersifat baku dan isinya berupa klausula-klausula standar/baku.²² Klausula baku itu adalah setiap aturan atau ketentuan dan syarat-syarat yang telah disiapkan dan ditetapkan terlebih dahulu oleh developer yang dituangkan dalam suatu dokumen dan/atau perjanjian yang mengikat dan wajib dipenuhi oleh konsumen. Umumnya PPJB tidak

²² Prosedur Menjual Rumah dengan Dasar PPJB diakses dari <http://www.hukumonline.com/klinik/detail/lt5098d3928a7bf/prosedur-menjual-rumah-dengan-dasar-ppjb> pada tanggal 13 November 2021

memberikan perlindungan hukum yang memadai bagi konsumen apartemen dikarenakan perjanjian tersebut dibuat secara sepihak. Kedudukan konsumen dan developer disini tidak seimbang. Posisi developer yang dominan ini membuka peluang untuk menyalahgunakan kedudukan yang dimiliki.

Dalam penyusunan PPJB ini tentunya terdapat beberapa hal menjadi syarat berdasarkan pasal 1320 KUP Perdata, diantaranya adalah:

- a. Adanya kata “sepakat”, mereka mengikatkan diri, tidak ada paksaan kekhilafan dan penipuan.
- b. Adanya “kecakapan” untuk bertindak yang bisa diartikan:
 - 1) Cakap menurut hukum
 - 2) Berhak/berwenang melakukan perjanjian

Dalam hal ini (syarat dalam huruf a. dan b.) sering disebut sebagai syarat subyektif dan jika salah satu *point* tidak ada maka salah satu pihak bisa minta perjanjian/perikatan dibatalkan.

- c. Suatu “hal tertentu”, harus jelas menyebutkan obyek tertentu.
- d. Sebab yang halal, pengikatan/perjanjian tersebut tidak boleh bertentangan dengan UU, kesusilaan dan ketertiban. Dalam hal ini (syarat huruf c dan d) sering disebut juga syarat obyektif, jika salah satu *point* di atas tidak terpenuhi maka perjanjian/ perikatan batal demi hukum.

Suatu Perjanjian memiliki kekuatan Hukum yang juga didasarkan atas Pasal 1338 KUH Perdata, sehingga tidak dapat dianggap remeh. Kekuatan Hukum dari suatu perjanjian, diantaranya adalah:

- a. Suatu perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya (*facta sun servanda*) serta bebas menentukan materi/isi perjanjian sepanjang tidak bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan dan kepatutan.
- b. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup.
- c. Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.

Pembuatan perjanjian juga tidak bisa dilakukan secara sembarangan, terdapat Draft khusus untuk membuat perjanjian PPJB yang memiliki kekuatan hukum sehingga mengikat konsumn maupun developer. Berikut Standart penyusunan Draft PPJB:

- a. Judul/kepala
- b. Komparisi perjanjian yaitu: berisi keterangan-keterangan mengenai para pihak atau atas permintaan siapa perjanjian itu dibuat, dimana para pihak yang akan menandatangani PPJB, apakah badan hukum PT pengembang itu telah mendapat pengesahan dari Menkumham, hal ini penting sehubungan dengan pertanggungjawaban dimana PT tersebut bubar dan atau pailit. Ini berkaitan dengan *legal standing* atas PT tersebut, apakah direktur yang menandatangani telah mendapat persetujuan dari Komisaris PT atau bila diwakilkan oleh orang lain selain direksi, harus mendapat kuasa dari direksi tersebut.

- c. Premis: yaitu ketenangan pendahuluan dan uraian singkat mengenai maksud dari para pihak, dimana harus ditegaskan bahwa pengembang telah memiliki atau menguasai lahan tersebut secara sah dan tidak dalam keadaan dijaminkan.
- d. Isi atau batang tubuh dari PPJB yaitu berisi tentang syarat-syarat/ketentuan-ketentuan:
 - 1) Harga Jual dan biaya-biaya lain yang ditanggung konsumen.
 - 2) Tanggal serah terima fisik tidak melebihi 18 bulan sejak pembayaran pertama.
 - 3) Adanya denda keterlambatan bila pengembang untuk membatalkan PPJB bila konsumen lalai.
 - 4) Hak konsumen untuk membatalkan perjanjian bila pengembang lalai akan kewajiban dengan pembayaran kembali seluruh uang yang telah disetor konsumen berikut denda-dendanya sebagaimana pengembang membatalkan perjanjian bila konsumen lalai melaksanakannya.
 - 5) Penandatanganan akta jual beli harus ada kepastian tanggalnya dan denda bila terjadi keterlambatan serah terima fisik.
 - 6) Masa pemeliharaan 100 (seratus) hari sejak tanggal serah terima.

2. Undang-undang perlindungan Konsumen

Sejarah terbentuknya Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan konsumen itu dimulai dari adanya keprihatian akan banyak kasus-kasus yang merugikan kepentingan konsumen dan itu didukung

oleh ketidakberdayaan konsumen ketika berhadapan dengan suatu kasus. Oleh karena itu Pemerintah, DPR, dan sejumlah lembaga memberikan perhatian kepada perlindungan konsumen dan berupaya untuk merumuskan produk hukum yang memberikan perlindungan yang memadai bagi para konsumen di Indonesia.

Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) merupakan salah satu lembaga yang bertugas dalam melindungi konsumen Indonesia dan telah berdiri sejak tanggal 11 Mei tahun 1973. Keberadaan Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) ini sangat membantu meningkatkan kesadaran konsumen atas hak-haknya sebagai seorang konsumen karena lembaga ini tidak hanya melakukan penelitian atau pengujian dan menerima pengaduan, tetapi juga mengadakan upaya advokasi melalui jalur pengadilan. Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) dengan Badan Pembinaan Hukum Nasional (BPHN) pada awalnya membentuk Rancangan Undang-Undang Perlindungan Konsumen terlebih dahulu.

Setelah melalui proses yang cukup lama pada akhir tahun 1990, Undang-Undang Perlindungan Konsumen tidak hanya diperjuangkan oleh lembaga konsumen dan Departemen Perdagangan, tetapi ada juga bantuan tekanan dari lembaga keuangan internasional (IMF/Internasional Monetary Fund) dalam pembentukan Undang-Undang Perlindungan Konsumen. Lembaga keuangan internasional (IMF/Internasional Monetary Fund) memutuskan untuk membantu karena keberadaan

Undang-Undang tersebut merupakan simbol dan dasar dari hak-hak sipil masyarakat. Desakan dari IMF ini telah membuahkan hasil karena Undang-Undang Perlindungan Konsumen akhirnya dapat dibentuk. Tanggal 20 April tahun 1999 lahirlah Undang-Undang Nomor 8 tentang Perlindungan Konsumen disahkan oleh pemerintah dan mulai secara efektif diterapkan setahun setelahnya (20 April tahun 2000).²³

Undang-Undang ini bertujuan untuk a) Meningkatkan kesadaran, kemampuan dan kemandirian konsumen untuk melindungi diri; b) Mengangkat harkat dan martabat konsumen dengan cara menghindarkannya dari eksese-negatif pemakaian barang dan/atau jasa; c) Meningkatkan pemberdayaan konsumen dalam memilih, menentukan dan menuntut hak –haknya sebagai konsumen; d) Menciptakan sistem perlindungan konsumen yang mengandung unsur kepastian hukum dan keterbukaan informasi serta akses untuk mendapatkan informasi; e) Menumbuhkan kesadaran pelaku usaha mengenai pentingnya perlindungan konsumen sehingga tumbuh sikap yang jujur dan bertanggung jawab dalam berusaha; f) Meningkatkan kualitas barang dan/atau jasa yang menjamin kelangsungan usaha produksi barang dan/atau jasa, kesehatan, kenyamanan, keamanan, dan keselamatan konsumen. Undang-Undang Nomor 8 tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen berdampak sangat positif karena Undang - Undang telah

²³ Sejarah Lahirnya Hukum Perlindungan Konsumen diakses dari http://www.academia.edu/18380101/SEJARAH_LAHIRNYA_HUKUM_PERLINDUNGAN_KONSUMEN pada tanggal 15 November 2021

melindungi hak – hak konsumen dan mengurangi kerugian yang diderita para konsumen akibat perilaku para pelaku usaha.

D. Kerangka Konseptual

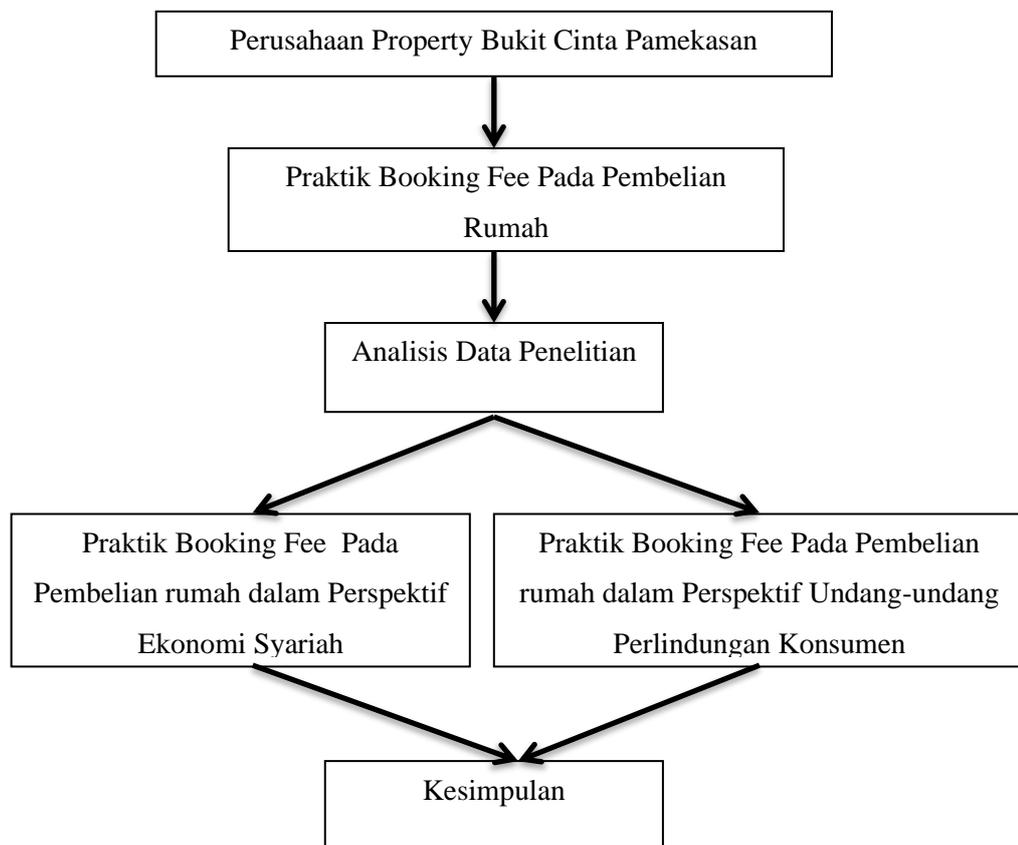
Membahas mengenai transaksi jual beli maka wajib diketahui hukum jual beli, apakah praktek jual beli yang dilakukan sudah sesuai dengan syariat islam atau belum. Oleh karenanya seseorang yang terjun langsung dalam dunia usaha harus benar-benar mengetahui hal-hal yang mengakibatkan jual-beli itu sah atau tidak.²⁴ Fatwa DSN nomor 13 tahun 2000 lebih memperjelas tentang uang muka dimana Lembaga Keuangan Syariah (LKS) diperbolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak sepakat. Hal tersebut menunjukkan pemahaman pada pengertian yang kedua yakni uang muka yang diberikan calon pembeli kepada Bank bukan kepada penjual atau pengembang. Namun jika yang dimaksud Bank dalam fatwa DSN nomor 4 pasal kedua ayat 7 poin 2 adalah sama dengan pembeli, maka jenis uang muka yang pertama diatas (booking fee) haruslah menjadi bagian dari harga sesuai dengan fatwa tersebut.

Dalam pelaksanaannya Praktik Booking Fee bukan hanya menjadi perdebatan dari segi hukum ekonomi Syariah saja, akan tetapi terdapat berbagai jenis pelanggaran atau Wanprestasi yang dilakukan oleh Pihak Developer, perusahaan, atau Instansi penjualan Properti terhadap konsumennya. Sehingga terdapat Undang-undang yang menjadi acuan yakni Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 yang berisi tentang perlindungan konsumen. Jika melihat pada ranah hukum, apapun yang sudah dilakukan perjanjian atau kesepakatan bersama tidak

²⁴ Abdul Manan, Teori dan Praktik Ekonomi Islam, (Jakarta: Intermasa, 1992) h. 288

akan terdapat sanksi hukum jika melakukan segala bentuk konksuesi Wanprestasi sesuai dengan perjanjian. Akan tetapi sebelum merujuk pada perjanjian yang telah dilakukan, dalam UU Perlindungan konsumen pasal Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen terdapat berbagai kewajiban yang sebelumnya harus dilakukan oleh perusahaan salah satunya adalah memberikan Informasi yang benar, jelas, dan juga jujur mengenai kondisi produk usaha, jaminan barang dan jasa, sistematika pembayara, perbaikan dan pemeliharaan, dan status keuangan yang hendak dibayarkan.

Gambar 2.1
Kerangka Berfikir



Sumber: Data diolah Peneliti (2022)

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini dipergunakan metode kualitatif yang mana penelitian kualitatif dapat dimaknai dengan pendekatan ataupun penelusuran guna untuk mengeksplorasi serta memahami suatu gejala yang terpusat (Sugiyono, 2019). Sedangkan pendekatan yang dipergunakan pada penelitian ini merupakan pendekatan studi kasus. Pendekatan ini merupakan sebuah model penelitian yang meneliti individu secara terperinci dalam jangka waktu tertentu. (Sugiyono, 2019).

Peneliti menggunakan metode kualitatif dengan alasan, untuk memahami perspektif atau cara pandang melihat Praktik Booking Fee dalam Pandangan Ekonomi Syariah dan Undang-undang Perlindungan Konsumen yang ada pada Perusahaan Property Bukit Cinta kabupaten Pamekasan. Dalam penelitian ini, peneliti akan diorientasikan untuk dapat mengungkapkan serta mendeskripsikan mengenai Praktik Booking Fee di Perusahaan Property Bukit Cinta.

B. Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti memilih penelitian di Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan. Perusahaannya ini merupakan perusahaan

Property Konvensional yang berdiri di lingkungan yang mayoritas masyarakatnya beragama Muslim yang tentunya cukup selektif dalam melakukan kegiatan jual beli dan pemanfaatan kredit.

Struktur tanah dan kondisi alam di Kabupaten Pamekasan sendiri memang sangat potensial untuk dijadikan objek Wisata. Salah satunya adalah Kawasan Wisata Bukit Cinta. Sejak Tahun 2017 lalu Bukit Cinta menjadi Salah satu Objek Wisata Favorit baik bagi warga Pamekasan maupun beberapa masyarakat yang sedang berkunjung ke Madura. Lokasi dari Wisata tersebut berdekatan dengan Monumen atau Tugu Pamekasan. Dengan adanya Wisata tersebut perekonomian masyarakat sekitar juga turut meningkat sehingga meningkatkan kebutuhan akan hunian dan tempat tinggal di sekitar. Hal ini menjadikan peluang bagi Pemilik Perusahaan Property Bukit Cinta untuk mendirikan Perumahan di kawasan Wisata Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan.

Berdiri di Kawasan Wisata Bukit Cinta yang berlokasi di Madura menjadikan salah satu bahan perhatian bagi peneliti. Madura sendiri merupakan daerah dengan mayoritas umat dengan keyakinan Muslim bahkan dikenal dengan agamanya yang sangat kental. Beberapa Perusahaan bahkan memasang embel-embel syariah jika memasuki Kawasan Madura demi meyakinkan masyarakat mengenai kehalalan transaksi yang dilakukan. Dalam kaitannya dengan topik penelitian yang berkenaan dengan praktik Booking Fee peneliti sangat tertarik untuk mengetahui bagaimana hukum serta pelaksanaan Praktik Booking Fee di Perusahaan Property Bukit Cinta

Pamekasan sehingga sampai saat ini masyarakat dapat percaya dan tetap melakukan transaksi.

C. Objek Penelitian

Sugiyono (2019) menyatakan bahwa “Obyek penelitian adalah sesuatu yang menjadi target utama untuk diselidiki selama proses penelitian berlangsung. Obyek pada penelitian kualitatif harus mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian dapat ditarik kesimpulan”.

Dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan istilah populasi akan tetapi menurut Spradley dinamakan situasi sosial “social situation”. Situasi sosial terdiri dari 3 elemen yaitu : tempat (place), pelaku (actors), dan aktivitas (activity) yang berinteraksi secara sinergi. Situasi sosial tersebut dapat dinyatakan sebagai obyek penelitian yang ingin diteliti dan diketahui tentang apa yang terjadi didalamnya. Peneliti dapat melakukan pengamatan secara mendalam terkait aktivitas (activity) orang-orang (actors) (place) yang berada ditempat tertentu. Obyek penelitian kualitatif sebenarnya tidak hanya pada lingkur 3 elemen tersebut, akan tetapi dapat berupa peristiwa alam, tumbuh-tumbuhan, binatang, kendaraan dan sejenisnya.

Dalam Penelitian ini Objek Penelitian dipilih lantaran narasumber tersebut dianggap paling mengetahui dan paling faham mengenai mekanisme jual beli di Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan. Sehingga Informan yang berlaku sebagai Objek penelitian yakni tertera pada tabel berikut:

Tabel 3.1
Data Informan yang Memenuhi Kriteria

No.	Nama	Jenis Pekerjaan
1	Bapak Ach Syafi'ie	Pemilik Usaha
2	Ach Nauval	Staff Pemasaran
3.	Megawati Hadi Putri	Staff Pemasaran
4.	Achmad Sholihin	Pengawas Lapangan
5.	Junaidi	Konsumen Property Bukit Cinta
6.	M. Imron	Konsumen Property Bukit Cinta
7.	Wahyudi	Konsumen Property Bukit Cinta
8.	Muhammad	Konsumen Property Bukit Cinta
9.	Tanto	Konsumen Property Bukit Cinta
10.	Sukron	Konsumen Property Bukit Cinta

D. Data dan Jenis Data Penelitian

Pada penelitian ini dipergunakan data kualitatif. Menurut Sugiyono (2019) “Data kualitatif adalah data yang bersifat menguraikan, menggambarkan dan membandingkan data satu dengan data yang lainnya untuk ditarik suatu kesimpulan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data dalam bentuk

kualitatif yaitu yang diperoleh dari wawancara, catatan pengamatan, pengambilan foto, perekam audio”.

Ditinjau dari cara memperolehnya data diklasifikasikan menjadi dua, yaitu terdiri atas data primer dan data skunder. Sumber data primer adalah bahan yang berupa sumber utama dalam pengambilan data. Adapun sumber data primer dalam penelitian ini Adalah para informan dari Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan dengan akad booking fee yakni Istishna dan utang piutang, serta undang-undang perlindungan konsumen. Data tersebut diperoleh informan dengan melalui pengamatan, wawancara, observasi, serta laporan yang berbentuk dokumen yang tidak resmi yang kemudian dilakukan pengolahan. Sumber sekunder adalah bahan yang erat sekali hubungannya dengan data primer. Sumber data sekunder dalam penelitian ini berupa dokumen, arsip-arsip, dokumentasi dari Pihak Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan, Fatwa DSN-MUI No. 6/DSNMUI/2000 berkenaan dengan Jual Beli Istishna, UU No. 8 Tahun 2009 berkenaan dengan perlindungan Konsumen.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam teknik pengumpulan data, peneliti menggunakan tiga cara yaitu dengan melakukan wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi. Adapun penjelasan dari teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Metode Wawancara

Menurut Sugiyono (2019) Wawancara atau *interview* adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengonstruksi mengenai orang,

kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan dan sebagainya yang dilakukan dua pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dengan orang yang diwawancarai (*interviewee*).

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan prinsip wawancara tak berstruktur atau wawancara bebas. Dimana wawancara bebas adalah peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.

Pada penelitian ini peneliti akan mewawancarai narasumber yang dianggap paling memahami mengenai Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan.

2. Metode Observasi

Sugiyono (2019) memberikan pernyataan bahwa “Observasi adalah teknik pengamatan dari seorang peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek yang diteliti dengan menggunakan instrumen yang berupa pedoman penelitian dalam bentuk lembar pengamatan atau lainnya”. Dalam observasi ini peneliti datang langsung ketempat penelitian selama kurang lebih satu bulan dan mengikuti semua kegiatan pada Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan.

3. Dokumentasi

Metode ini merupakan suatu cara mengumpulkan data yang menghasilkan dokumen-dokumen penting yang berhubungan dengan

masalah yang akan diteliti, sehingga akan diperoleh data yang lengkap, sah dan bukan berdasarkan perkiraan.

Dokumen-dokumen yang diambil peneliti sebagai data berupa tulisan, gambar-gambar dan lainnya yang bersifat catatan yang berasal dari internet, dokumentasi dari Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan. Dalam hal ini peneliti menggunakan metode ini untuk memperoleh data-data tentang Booking Fee.

F. Analisis Data

Pada prinsipnya analisa data kualitatif dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah dengan menggunakan model analisa data Spradley, adapun proses penelitian terdiri atas analisis domain, taksonomi, normatif, dan analitis:

1. Analisa Domain

Setelah peneliti memasuki objek penelitian yaitu Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan. Selanjutnya peneliti melaksanakan observasi partisipan, mencatat hasil observasi dan wawancara, melakukan observasi deskriptif, dan langkah selanjutnya adalah melakukan analisis domain. Analisis domain dilakukan untuk memperoleh gambaran umum dan menyeluruh tentang Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan yang sebelumnya belum pernah diketahui. Dalam analisa ini informasi yang diperoleh belum mendalam, masih dipermukaan, namun sudah menemukan domain-domain atau kategori dari Booking Fee dari

Pandangan Ekonomi Syariah dan Undang-undang perlindungan Konsumen di Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan.

2. Analisa Taksonomi

Setelah peneliti melakukan analisa domain, sehingga ditemukan domain-domain pada Booking Fee dari Pandangan Ekonomi Syariah dan Undang-undang perlindungan Konsumen di Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan, selanjutnya domain yang dipilih oleh peneliti ditetapkan sebagai fokus penelitian. Diperdalam menggunakan pengamatan, wawancara, dokumentasi, sehingga perlu di analisis menggunakan analisa taksonomi. Analisa taksonomi adalah analisa terhadap keseluruhan data yang terkumpul berdasarkan domain yang telah ditetapkan.

3. Analisa Normatif

Penelitian hukum normatif adalah penelitian yang dilakukan dengan cara meneliti bahan putstaka atau data sekunder. Penelitian hukum normatif dilakukan untuk penelitian norma hukum dalam pengertian ilmu hukum sebagai ilmut entang kaidah atau apabila hukum dipandang sebagai sebuah kaidah yang perumusannya secara otonom tanpa dikaitakan dengan masyrarakat. Metode ini juga mengkonsepkan hukum sebagai kaidah atau norma yang merupakan landasan berperilaku manusia yang layak dengan pendekatan perundangan-undangan dan pendekatanana nalitis (Analitical Approach) (Sugiyono, 2019). Dipergunakan Undang-Undang Perlindungan Konsumen untuk melindungi Wanprestasi pada transaksi

Pembelian Property di Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan.

4. Analisa Analitis

Analisa ini memiliki tujuan untuk mengetahui makna yang termuat pada aturan perundangan perlindungan konsumen sekaligus penerapannya pada transaksi Pembelian Property di Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan. Selain itu analisa analitis ini dipergunakan juga melihat pandangan syariah berkenaan dengan booking fee serta penerapannya. Metode ini dipergunakan untuk menyesuaikan aturan perundangan dan hukum islam dengan realitas yang terjadi di Perusahaan Property di Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan.

G. Keabsahan Data

Agar suatu penelitian kualitatif teruji dalam melakukan penelitian maka perlu adanya pengecekan keabsahan data dengan menggunakan metode triangulasi yaitu Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda. Tahap ini peneliti lakukan dengan cara:

1. Membandingkan data hasil pengamatan lapangan terkait dengan Booking Fee dengan hasil wawancara bersama dengan informan.
2. Membandingkan wawancara antara informan satu dengan yang lainnya.

3. Membandingkan hasil wawancara dengan isi dari dokumen yang berkaitan dengan Booking Fee dari Pandangan Ekonomi Syariah dan Undang-undang perlindungan Konsumen di Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan.

Sugiyono (2019:315) mengemukakan bahwa “analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Analisis dilakukan dengan mengorganisasikan data dalam sebuah kategori, menjelaskan secara terperinci dalam unir-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam bentuk pola, pemilahan hal penting guna dipelajari, dan menyusun kesimpulan untuk memudahkan pemahaman baik untuk diri sendiri maupun orang lain.”

Analisis data model Miles and Huberman menyatakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas dan datanya telah jenuh. Aktivitas dalam analisis data kualitatif ada 4 yaitu data reduction, data display, conclusion drawing/verification, dan triangulasi (Sugiyono, 2019:321).

1. Data Reduction (Reduksi Data)

Reduksi data merupakan proses berpikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan serta kedalaman wawasan yang tinggi (Sugiyono:2019:325). Mereduksi data berarti merangkum dan memilih hal-hal pokok. Memfokuskan pada hal-hal yang penting kemudian dicari tema dan polanya. Dengan adanya proses reduksi data maka akan diperoleh gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk

melakukan pengumpulan data selanjutnya.

Selama prose reduksi data peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai. Tujuan utama dari penelitian kualitatif adalah temuan. Oleh karena itu peneliti selama proses penelitian berlangsung harus mampu melakukan analisa sehingga dapat ditemukan sesuatu yang dipandang asing, belum memiliki pola. Hal tersebut adalah sesuatu yang harus dijadikan perhatian penuh oleh peneliti saat proses reduksi data.

2. Data Display (Penyajian Data)

Penyajian data dalam penelitian kualitatif dilakukan dengan bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart, dan sejenisnya. Miles dan Huberman (1984) dalam Sugiyono (2019:325) menyatakan:

“the most frequent form of display daya for qualitative research data in the past has been narrative text.”

Dalam pernyataan diatas diartikan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3. Conclusion Drawing/Verification (Kesimpulan/Verifikasi)

Kesimpulan yang dikemukakan diawal bersifat sementara, dan mengalami perubahan bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada saat tahap pengumpulan data berikutnya. Akan tetapi bila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal kemudian didukung dengan bukti-bukti yang valid serta konsisten saat peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan

merupakan kesimpulan yang bersifat kredibel.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Perusahaan Property Bukit Cinta

Penelitian ini dilaksanakan di Perusahaan Property Bukit Cinta Pamekasan dengan data berikut ini:

Nama Perusahaan : PT. Pamekasan Cinta Hill

Alamat : Bukit Cinta Perumahan Pamekasan , Jl Raya Lawangan Daya RT 007/RW 003, Kecamatan Pademawu, Kabupaten Pamekasan

Email : ptbukitcintapamekasan@gmail.com

Pimpinan : Achmad Syafii

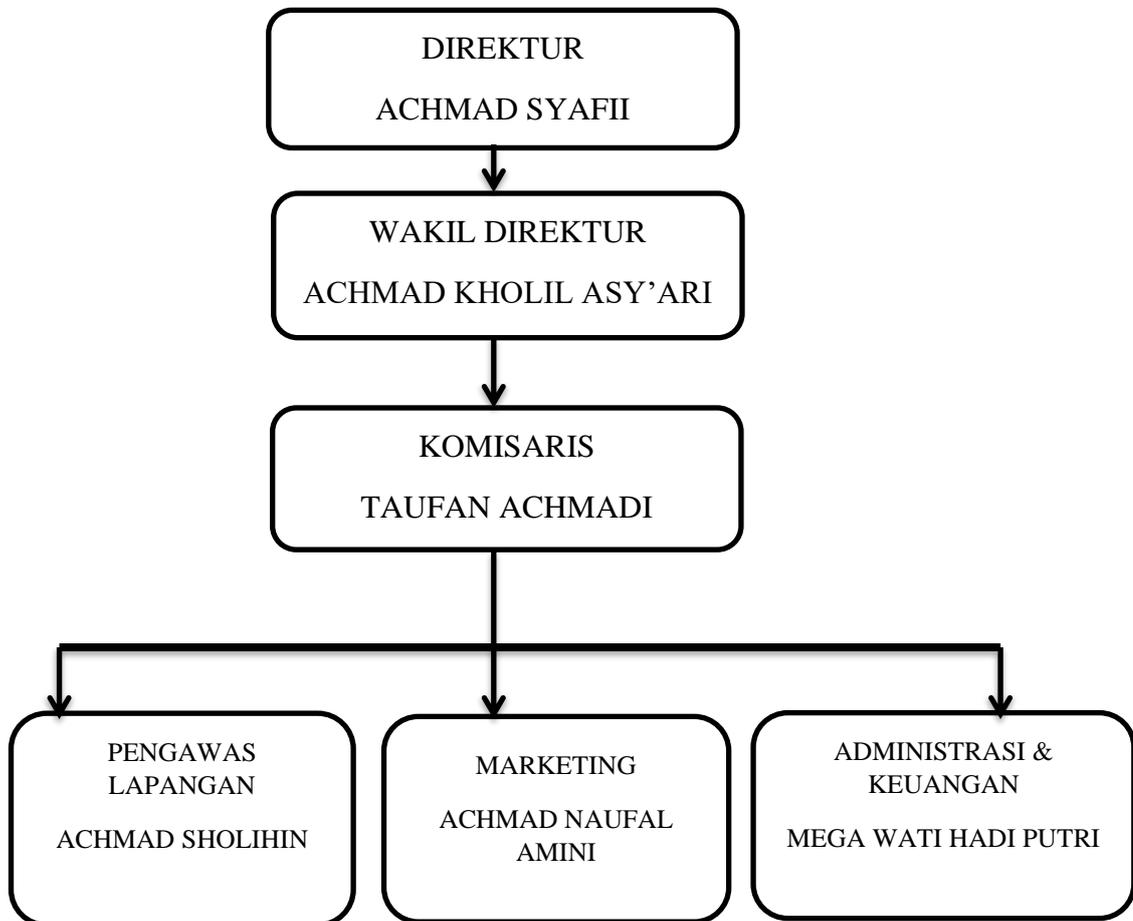
Berdiri Sejak : Januari 2011

Jenis Usaha : Pengembangan Properti dan Perumahan

PT Pamekasan Cinta Hill sudah memulai usahanya sejak Januari 2011 yang bergerak pada pengembangan Properti dan Perumahan. Perumahan dengan segmentasi masyarakat menengah ke bawah, yang menginginkan rumah nyaman dan berkualitas namun tetap mudah dan murah untuk dimiliki. Pembangunan Property di PT Pamekasan Cinta Hill pada tahun 2017 sudah berjalan lebih dari 50%, sedangkan proyek perumahan lainnya

yang saat ini masih dalam tahap perizinan. Adapun Struktur Organisasi dari PT Pamekasan Cinta Hill yakni sebagai berikut:

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perumahan Bukit Cinta Pamekasan



B. Paparan Hasil Temuan

1. Praktik Booking Fee pada Perusahaan Property Bukit Cinta

Berbicara mengenai kegiatan transaksi, sebagai masyarakat dengan latar belakang agama islam hendaknya mengetahui kehalalan sebuah transaksi atau apa yang diperbolehkan dan juga dilarang dalam pelaksanaan transaksi. Adapun pada perusahaan property Bukit Cinta ini berkenaan dengan transaksi yang dilakukan di property Bukit Cinta dapat dijelaskan oleh Bapak Ach Syafi'ie sebagai Pemilik Usaha:

“iya memang perusahaan ini tidak ada yang namanya embel-embel syariah ya, kita bahas soal itu dulu ya soal konven sama syariah. Jadi mas ya orang-orang ini sini rata-rata agamanya baik, dalam artinya sudah paham sama fiqih jual beli. Jadi tidak usah di kasih embel-embel syariahpun semua sudah tahun mana yang boleh dalam jual beli dan mana yang tidak gitulo. Jadi meskipun adanya tulisan syariahnya kalo praktiknya melanggar ya orang-orang nggak mau juga beli, seperti itu. Trus kemudian soal transaksi yang dilakukan ya, prosedur transaksinya begini pertama yaitu tahapan pemasaran, kemudian booking kavling, setelah booking itu bayar DP sama pengajuan KPRnya, dan terakhir yaitu tahapan pembangunan”

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa tahapan transaksi jual beli yang dilakukan pada Perusahaan Property Bukit Cinta ini terdiri atas 4 tahapan diantaranya 1) Tahapan Pemasaran, 2) Tahapan Booking Kavling, 3) Tahapan Pembayaran DP dan pengajuan KPR, 4) Tahapan Pembangunan.

Praktik pembayaran booking fee tidak akan terlepas dari tahapan jual beli perumahan, karenanya untuk memahami booking fee secara mendalam maka terlebih dahulu perlu diketahui tahapan jual beli rumah yang ada pada Perusahaan Property Bukit Cinta Pamekasan, sebagai berikut:

a. Tahap Pemasaran

Pada tahapan ini, pengembang senantiasa mengiklankan produknya lewat media radio, selebaran, brosur, dan juga melalui banner papan reklame untuk mempublikasikan produknya. Dengan melalui media-media tersebut diharapkan masyarakat akan lebih mengetahui keberadaan perumahan Bukit Cinta Pamekasan. Dan tidak kalah penting yakni pemasaran lewat media sosial seperti Facebook, Whatshap, dan lainnya untuk memikat kalangan muda khususnya keluarga baru yang berkeinginan hidup mandiri. Hal ini didukung oleh pernyataan dari bagian pemasaran Perusahaan Property Bukit Cinta yakni Ach Nauval berikut:

“untuk memasarkan produk propertynya kita memang memanfaatkan beberapa media ya supaya pemasarannya cepat ya mulai dari radio karena disini radio masih banyak digunakan orang-orang, kemudian bikin brosur, papan reklame tidak lupa. Sama yang terbaru ini mulai tahun 2017 ke atas kita sudah mulai pakai Whatsapp, marketplace facebook, sama Instagram ya”

Kemudian lebih jauh Ach Nauval menjabarkan berkenaan dengan proses pemasaran yang dilakukan.

“memang pemasaran adalah aspek yang penting banget dalam jual beli apapun ya termasuk juga di perusahaan properti ini, jual beli rumah yang otomatis nominal yang dilibatkan tidak sedikit makanya itu kita sebagai marketing harus ngasih informasi selengkap-lengkapnyanya di media manapun yang kita gunakan. Yang lengkap itu yang gimana pertama memuat informasi produk, produk kita kan perumahan ya jadi mulai dari luas tanahnya, panjang kali lebarnya berapa, ada berapa tipe saja itu kita muat semua informasinya. Kemudian macam-macam harganya, berapa DP nya berapa sisa yang harus di bayarkan sama berapa total harganya, itu kita kasih tahu semua sejujur-jujurnya. Karena kalo kita jujur orang pasti senang dan nyaman dan menarik orang lain buat beli. Kita ngga memburu banyak konsumen dengan cara bohong misalnya pura-pura ada promo pas orangnya mau kita banyak alasan harganya naik dan lain-lain sehingga orang kaget atau kecewa kita ngga mau. Kalau memang mau menaikkan harga karena ganti tahun ada peningkatan pendapatan sehingga harga tanah-tanah meningkat ya kita iklankan ulang dan kalo memang ditulisnya promo misalnya promo DP, ya itu emang bener-bener promo kita kasih tahu harga normalnya berapa dan setelah promo jadi berapa seperti itu”.

Dari paparan penjelasan tersebut maka dapat diketahui bahwa pemasaran yang dilakukan dengan memuat informasi produk dengan baik, informasi harga, dan lokasi.

b. Tahap Booking Kavling

Masyarakat yang hendak melakukan pembelian perumahan dapat datang langsung ke Perusahaan property Bukit Cinta Pamekasan. Biasanya mereka senantiasa mencari tahu dengan bertanya tentang

harga, lokasi, akses jalan ke kota, dengan bahan seperti apa bangunan rumah nantinya dibuat, modelnya seperti apa, luas tanah dan bangunannya berapa, keamanannya bagaimana dan lain sebagainya sesuai dengan keinginan calon pembeli. Pihak developer senantiasa mendampingi dan menjelaskan apa yang ditanyakan oleh calon pembeli. Hal ini juga turut dinyatakan oleh pemilik Perusahaan Property Bukit Cinta Achmad Sholihin berikut ini:

“Biasanya orang itu memastikan lagi ya, berapa harganya, kemudian ada apa saja, sambil datang ke kantor, jadi pihak sini pemasarannya saya suruh ke lokasi melihat tanahnya dulu, lokasinya di sebelah mana-mananya sambil melihat denah seperti itu. Nanti kalau deal langsung booking kavling biasanya”

Berkenaan dengan layanan yang diberikan Bapak Achmad Sholihin memberikan tambahan sebagai berikut;

“kita sebagai pihak pengusaha tentunya memposisikan pembeli sebagai raja ya kita layani dengan amat sangat baik ya. Bahkan saya ajarkan ke marketing ya bicaranya jangan terlalu formal, diakrapin aja nggak papa yang pasti pertama salam dulu sama semua tamu, salah ya senyum ke tamu. Kemudian mempersilahkan tamunya duduk dulu kasih buku tamu untuk diisi kemudian ditanya apa yang bisa dibantu? Lalu kalo ada pertanyaan-pertanyaan dari konsumen diusahakan menjawab dengan lugas, ramah, dan jujur”

Berdasarkan paparan tersebut dapat diketahui bahwa pihak developer senantiasa melayani dan menghormati calon pembeli dengan mewajibkan kepada staf-stafnya untuk:

- 1) Menyampaikan salam kepada tamu.
- 2) Senantiasa senyum ketika berhadapan dengan tamu.
- 3) Senantiasa menyapa dan bertanya “silahkan duduk! dari mana bapak? ada yang bisa saya bantu ?”.
- 4) Setiap tamu dipersilahkan untuk mengisi buku tamu.
- 5) Senantiasa menjawab pertanyaan dari tamu.
- 6) Senantiasa mengedepankan kejujuran dalam menjawab.
- 7) Senantiasa mengucapkan terimakasih telah berkunjung jika tamu akan pulang.

Jika calon pembeli cocok dengan penjelasan pihak pengembang dan ingin membelinya, calon pembeli bisa langsung memilih lokasi dan tipe rumah yang dikehendaki. Agar pilihan lokasi yang dipilihnya tidak dipasarkan lagi oleh pengembang, pembeli diwajibkan memberikan uang booking fee kepada pengembang sebagai bukti keseriusan dari pihak pembeli.

Jika pembeli sudah merasa cocok dan hendak melakukan pembelian maka konsumen akan bertanya mengenai persyaratan yang harus diberikan untuk melakukan pembelian. Adapun berkenaan dengan persyaratan pembelian dinyatakan dalam wawancara yang dilakukan oleh Ach Nauval selaku bagian pemasaran sebagai berikut:

“syaratnya mudah banget cuma fotokopi KK sama KTP aja buat syarat awal itu untuk KPR ya, nah kalo persyaratan lengkapnya nanti menyesuaikan lembaga pembiayaannya biasanya sih yang basic ya KK, KTP, Buku Rekening, NPWP, Slip Gaji kalo ada atau

surat keterangan usaha. Kalo Non KPR biasanya KK, KTP, sama Surat Nikah bagi yang sudah menikah. Kemudian bisa tanda tangan surat pemasaran Kavling atau bangunan yang isinya surat perjanjian”

Dari pernyataan tersebut diketahui bahwa persyaratan pada saat pembeli menyerahkan atau membayar booking fee cukup dengan foto copy KTP dan foto copy KK. Adapun persyaratan lebih lengkap ketika akan mengajukan persetujuan dari pihak Bank untuk KPR. Jika pembayaran tanpa KPR, maka cukup fotocopy KTP, fotocopy KK, dan foto copy buku nikah (jika sudah menikah). Di samping persyaratan tersebut, pembeli menandatangani surat pemesanan kavling / bangunan yang di dalamnya terdapat perjanjian.

Setelah mengetahui persyaratan untuk mengajukan pembelian property di Bukit Cinta kemudian pihak staff Keuangan Megawati Hadi Putri akan menjelaskan mengenai uang tanda jadi atau biasa dinyatakan dengan booking fee dengan penjelasan berikut ini:

“setelah mengisi berbagai persyaratan kemudian pembeli kita kasih tau nih Pak Buk kalau Bapak atau Ibu ambil yang tipe ini nanti Uang tanda jadinya sekian yah dan dibayarkan paling lambat besok. Tipe A, B, dan C uang tanda jadinya 1,5 juta sedangkan tipe D uang tanda jadinya sebesar 2 juta rupiah. Karena adanya promo ya, mulai tahun 2017 kita potong tanda jadinya 500 ribu jadi cukup 1 juta sama 1,5 juta aja”

Berdasarkan wawancara yang dilakukan pada bagian Keuangan

yakni Megawati Hadi Putri maka diperoleh bahwa jumlah uang booking fee di Perumahan Bukit Cinta Pamekasan pada awal berdirinya adalah :

- 1) Tipe rumah A adalah Rp. 1.500.000,-
- 2) Tipe rumah B adalah Rp. 1.500.000,-
- 3) Tipe rumah C adalah Rp. 1.500.000,-
- 4) Tipe rumah D adalah Rp.2.000.000,-

Kemudian untuk meningkatkan daya saing pembeli, pada awal tahun 2017 booking fee turun menjadi:

- 1) Tipe rumah A adalah Rp. 1.000.000,-
- 2) Tipe rumah B adalah Rp. 1.000.000,-
- 3) Tipe rumah C adalah Rp. 1.000.000,-
- 4) Tipe rumah D adalah Rp. 1.500.000,-

Berdasarkan data yang diperoleh dari Property Bukit Cinta pada saat menyerahkan booking fee, pembeli mengisi dan menandatangani surat pemesanan kavling/bangunan yang di dalamnya terdapat perjanjian tertulis. Perjanjian tertulis tersebut adalah:²⁵

- 1) Apabila dalam waktu 30 (tiga puluh) hari sejak pembayaran uang tanda jadi tidak melaksanakan kewajiban pembayaran angsuran uang muka ke-1 dan menandatangani perjanjian pendahuluan jual beli (PPJB) serta menyerahkan berkas KPR, maka pesannya dianggap batal dan uang tanda jadi yang telah dibayarkan dengan

²⁵ Wawancara dengan Megawati Hadi Putri Staff Administrasi dan Keuangan Bukit Property Bukit Cinta pada 12 Mei 2022

sendirinya menjadi milik penjual sebagai sanksi administrasi pembatalan.

- 2) Harga yang tercantum belum termasuk Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB), Administrasi KPR (apabila melalui skema KPR) dan biaya-biaya lain yang timbul akibat peraturan baru di bidang perpajakan.
- 3) Spesifikasi bangunan rumah merupakan satu paket sesuai standar dari Developer Perumahan Bukit Cinta Pamekasan.

Perjanjian tersebut di atas merupakan perjanjian tertulis yang termuat dalam surat pemesanan kavling, akan tetapi terdapat perjanjian yang tidak tertulis yang dijelaskan oleh pihak pengembang kepada pembeli saat pembeli akan membayar booking fee, diantaranya:²⁶

- 1) Uang booking fee tidak bisa kembali apabila dibatalkan secara sepihak oleh konsumen.
- 2) Uang booking fee dapat kembali 50% apabila dalam proses pengajuan KPR ke Bank ditolak.
- 3) Setelah ada penolakan dari pihak Bank, uang booking fee dapat diambil satu sampai dua minggu.
- 4) Uang booking fee adalah termasuk uang muka atau down payment, jika pembeli melanjutkan transaksinya. Jumlah uang down payment akan dikurangi dengan uang booking fee.

Di samping perjanjian tertulis dan tidak tertulis di atas, ada

²⁶ Wawancara dengan Megawati Hadi Putri Staff Administrasi dan Keuangan Perusahaan Bukit Property Bukit Cinta pada 13 Mei 2022

kebijakan-kebijakan yang diambil oleh pihak developer sesuai dengan situasi dan kondisi yang ada dan kebijakan ini tidak dijelaskan atau tidak diberitahukan kepada pembeli saat kontrak booking fee. Kebijakan tersebut diantaranya:²⁷

- 1) Aturan mengenai jangka waktu booking fee di perumahan Bukit Cinta Pamekasan bersifat subjektif atau ada pertimbangan toleransi. Maksudnya secara perjanjian telah jelas batas waktu yakni satu bulan, namun jika ada pembeli yang setelah satu bulan baru bisa melengkapi persyaratan dan pembayaran down payment karena alasan yang dapat diterima oleh pengembang, maka uang booking fee masih dapat digunakan untuk mengurangi jumlah uang down payment, tetapi tidak menjadi jaminan lokasi yang telah dipilihnya masih tetap utuh. Jika sudah ada pembeli lain yang telah memilihnya, maka pengembang tidak bertanggung jawab, namun pembeli dipersilahkan untuk menentukan lokasi yang lain.
- 2) Ketika pembeli telah membayarkan booking fee, penjual tidak akan memberikan atau menjual lokasi yang dipilih pembeli pertama walaupun pembeli kedua bersedia membelinya dengan uang tunai atau dengan harga yang lebih tinggi. Pembeli kedua bisa membeli lokasi yang dipilih oleh pembeli pertama jika pembeli pertama tidak lagi melanjutkan transaksinya atau telah habis waktu yang ditentukan yakni satu bulan atau mengundurkan diri atau

²⁷ Wawancara dengan Megawati Hadi Putri Staff Administrasi dan Keuangan Perusahaan Bukit Property Bukit Cinta pada 13 Mei 2022

tidak jadi membeli walaupun masih dalam batas waktu yang ditentukan dan atau pembeli memilih lokasi kavling yang lain.

- 3) Jika pembeli tidak ada tindak lanjut untuk tahap berikutnya setelah booking fee, pihak pengembang berupaya menghubungi pihak pembeli melalui telfon yang tertera pada saat pembayaran booking fee. Setelah ada upaya untuk menghubungi ternyata gagal atau pihak pembeli tidak meresponnya, barulah lokasi kavling yang dipilihnya akan dipasarkan kembali.

Mengenai booking fee yang dibayarkan pada pihak pengembang atau pihak Perusahaan property bukit cinta diberikan penjelasan oleh Megawati Hadi Putri sebagai Staff Administrasi dan Keuangan:

“jadi uang tanda jadi itu digunakan buat operasional juga memang seperti biaya komunikasi, biasa survey, biaya iklan dan lain sebagainya maka dari itu dia mengurangi DP dan kalau misal ditolak sama pihak bank untuk pengajuan KPR itu kita kembali 50% dan itupun jarang sih pasti kita bantu sampai di ACC sejauh ini tidak ada yang sampai tertolak, kalau tidak bisa ke lembaga A kita coba ajukan ke lembaga B gitu”

Dari wawancara yang dilakukan tersebut diketahui bahwa uang booking fee pada perumahan Bukit Cinta Pamekasan oleh pengembang digunakan sebagai uang operasional seperti biaya iklan, biaya transpot, biaya komunikasi, survei dari pihak pengembang dan lain-lain.

Uang booking fee tahun 2021 pada perumahan Bukit Cinta Pamekasan menurut Bapak Ach Safiie selaku pemilik usaha termasuk

yang kategori murah bahkan bisa kembali 50% manakala ditolak pengajuannya oleh pihak Bank. Kebijakan tersebut diambil untuk memikat pembeli dan tidak menjadikan pembeli ragu dalam memilih lokasi yang dipilihnya.

Berkenaan dengan booking fee yang ditetapkan oleh pihak perusahaan property Bukit Cinta peneliti melaksanakan wawancara pada beberapa konsumen untuk mengetahui bagaimana mekanisme booking fee yang diterapkan menurut pandangan konsumen. Dilaksanakan wawancara pada 6 konsumen sebagai berikut:

1) Bapak Junaidi

Bapak Junaidi merupakan konsumen yang melakukan pembelian rumah dengan type B dengan menggunakan sistem KPR dan telah membayarkan agsuran ke 3. Bapak Junaidi memberikan pendapatnya mengenai Booking Fee sebagai berikut:

“masalah uang tanda jadi jelas banget disana. Ada dilembaran perjanjian sejumlah sekian, hangus kalau tidak dibayarkan dalam waktu sekian, trus kalau tidak di acc KPR kita dikasih kembali 50% karena memang bukan salah kita juga kan. Cuma saya aja kemaren sempat 3 kali ganti lembaga pembiayaan ngga tahu salahnya dimana cuma dibantu terus sampai saya sukan sendiri masnya bolak-balik survei itu. Sebelum tanda tangan kita disuruh baca sampai selesai mas, kamudian di ulangi lagi mekanisme begini-begini ya jadi konsumen bener-bener paham”

Dari pemaparan tersebut maka diketahui bahwa pelanggan benar-benar mengetahui dengan baik kesepakatan booking fee dan

jika konsumen menandatangani maka dapat dinyatakan setuju atas seluruh aturan yang ada.

2) Bapak M Imron

Bapak M Imron merupakan konsumen yang melakukan pembelian rumah dengan type A dan menggunakan sistem KPR, sampai dilakukannya penelitian Bapak M Imron telah membayarkan cicilan sudah 2 tahun. Bapak M Imron memberikan pendapatnya mengenai Booking Fee sebagai berikut:

“saya dulu bayarnya 1 juta buat tanda jadi ya. Sudah dijelaskan juga kalau dalam waktu sekian bulan pak uang DP ini tidak bapak bayarkan maka hangus ya kalau ngga salah dulu 2 apa 3 bulan gitu mas. Malah waktu itu saya ada keperluan lain telat 1 minggu cuma saya bilang ke pegawainya itu masih ada keperluan lain saya janji di tanggal sekian pasti saya bayar dan itu tidak apa-apa. Kemudian dia bilang juga kalau nanti dari pihak banknya tidak acc biasanya dikembalikan, dikembalikannya 100% dan tidak dihanguskan gitu aja. Dan Dpnya tidak dibayar langsung 100% juga, boleh 50% dulu baru kalo sudah acc 50% lagi dibayarkan. Ketentuannya ada semua itu di surat perjanjian penandatanganan ya namanya juga uang jumlah besar jadi diberikan aturan tertulis. Masnya yang pegawai itu juga menjelaskan baca dulu sampai selesai kalau sudah faham baru tanda tangan. Kemudian di jelaskan lagi sama mas gimana-gimananya karena kadang orang-orang tua kayak saya pusing kalo baca tulisan itu ya”

Dari penjelasan yang diberikan oleh Bapak Imron tersebut maka dapat disimpulkan bahwa terdapat rancangan khusus mengenai booking fee atau uang tanda jadi yang ditetapkan pada

Perusahaan Property bukit Cinta. Dalam hal ini sebagai konsumen beliau bersedia mengisi draft dan tidak ada keberatan karena konsumen mengetahui dengan baik mekanisme booking fee yang ditetapkan.

3) Bapak Wahyudi

Bapak Wahyudi merupakan konsumen yang melakukan pembelian rumah dengan type C dan melakukan pembelian cash tanpa KPR. Bapak Wahyudi memberikan pendapatnya mengenai Booking Fee sebagai berikut:

“iya kebetulan bapak kan membelinya cash ya mas, jadi lebih simpel yang berlaku ya kalo dalam waktu sekian bulan bapak tidak menyusulkan DP nya ya maka dinyatakan hangus dan unit di lempar ke orang begitu saja dulu itu. Sama juga ada perjanjiannya mengenai itu ada tulisannya lengkap kemudian masnya menjelaskan juga. Sebelum membayar juga ada draft khususnya kita baru mengisi kalau sudah benar-benar faham supaya tidak terjadi salah faham”

Dari wawancara yang dilakukan maka diperoleh bahwa dalam pembelian cash perjanjian yang ditetapkan berbeda dengan pembelian secara kredit yakni jika uang DP tidak dibayarkan dalam jangka waktu tertentu maka dapat dinyatakan hangus.

4) Bapak Muhammad

Bapak Muhammad merupakan konsumen yang melakukan pembelian rumah dengan type D dan melakukan pembelian dengan menggunakan KPR. Saat ini Bapak Muhammad sudah melakukan

pembayaran angsuran ke 5. Bapak Muhammad memberikan pendapatnya mengenai Booking Fee sebagai berikut:

“iya memang buat tanda jadi ada di Bukit Cinta itu draft khususnya apa kayak lembaran khusus gitu yang isinya perjanjian-perjanjian, yang bikin kita sebagai konsumen lega itu bagian itu. Meskipun uangnya hanya 1 juta tapi mereka menetapkan aturan dan perjanjian sedemikian rupa supaya kita tidak takut atau tidak kapok untuk melakukan pembelian ini mencerminkan kalo perusahaan ini berhati-hati sekali. Kemudian pelanggaran apa saja juga mereka jelaskan disana dan sama mas pemasarannya itu dibilang kalau ada pertanyaan dinyatakan dulu ya pak kalau sudah benar-benar faham dan mantab baru boleh tanda tangan”

Dari penjelasan yang diberikan menunjukkan bahwa segala hal mengenai booking fee dijelaskan dengan baik oleh pihak Property Bukit Cinta sehingga konsumen benar-benar faham tidak ada unsur kebohongan.

5) Bapak Tanto

Bapak Tanto merupakan konsumen yang melakukan pembelian rumah dengan type D dengan melakukan pembelian dengan menggunakan KPR. Saat ini Bapak Tanto telah melakukan pembayaran angsuran 1 tahun. Bapak Tanto memberikan pendapatnya mengenai Booking Fee sebagai berikut:

“kebetulan bapak belinya sudah satu tahun yang lalu jadi mengenai detail-detailnya isi lembarannya bapak lupa ya mas. Cuma yang bapak inget itu pelayanannya enak banget disana. Tidak meragukan sama sekali kita dikasih garansi mas, kalau

sama pihak bank tidak acc maka uang kembali kalo ngga salah 50% atau bisa kita bilang baliknya full ya karena pembayaran DP juga 50% sebelum dinyatakan acc sisanya pas sudah di acc. Semua itu ada ya diperjanjian ya diperjanjian ada di penjelasan juga ada. Uang tanda jadipun itu memotong uang DP misal DP 17 juta nih dulu bapak jadi tanda jadinya 1 juta sisanya ya 16 juta itu mas. Jadi enak kita juga diberi tahu kalo uang tanda jadi ini kan kita istilahnya pesen unit supaya tidak ditawarkan ke yang lain. nah kalau tidak dilanjutkan ke DP ya nanti bisa hangus dan kalau kita batalnya kemungkinan bisa tidak kembali. Kecuali ada miss atau penjelasan yang menyebabkan salah paham trus konsumen kecewa itu beda lagi. Sejauh ini pelayanannya baik banget ada tulisan ya ada penjelasan jadi dalam mengambil keputusan itu kita enak ada perlindungan kalo ada hitam diatas putih.

Dari paparan penjelasan Bapak Tanto diketahui bahwa pembeli mengetahui dengan baik mengenai mekanisme booking fee sampai dengan pembayaran DP. Sehingga dapat dinyatakan bahwa informasi yang diberikan mengenai booking fee diberikan dengan baik dan lengkap.

6) Bapak Sukron

Bapak Sukron merupakan konsumen yang melakukan pembelian rumah dengan type D dengan melakukan pembelian dengan menggunakan KPR. Saat ini Bapak Sukron telah melakukan pembeyaran angsuran 6 bulan. Bapak Sukron memberikan pendapatnya mengenai Booking Fee sebagai berikut:

“menganai DP ya mas, ada hitam diatas putih enaknya disana

jadi misal sewaktu-waktu ada pelanggaran semuanya tertulis. Karena pernah denger juga kalau ada beberapa tempat yang kalo ngga di acc bank tidak dikembalikan. Saya tidak mau yang seperti itu, waktu itu udah mau saya tanyakan ternyata masnya menjelaskan kemudian ada tulisan panjang mengenai perjanjiannya. Jadi semua jelas dan cukup informatif terlebih Dpnya itu boleh dibayarkan separuh dulu”

Berdasarkan penjelasan tersebut maka dapat diketahui bahwa perusahaan menginformasikan dengan baik mengenai Mekanisme Booking Fee yang ditetapkan.

c. Tahap Pembayaran Down Payment dan Pengajuan KPR

Pada tahapan ini pembeli sudah memastikan untuk melanjutkan transaksinya dan sudah siap untuk melanjutkan ke tahapan pembayaran DP dan juga pengajuan untuk di proses KPR. Mengenai hal ini Megawati Hadi Putri Staff selaku pihak Administrasi dan Keuangan memberikan penjelasan sebagai berikut:

“jika sudah dibayarkan uang tanda jadi kalau mau dibayarkan secar cash maka kita kasih waktu 3 bulan untuk melunasi DP kemudian jika DP sudah lunas dan dilakukan pembangunan Unit dan pembayaran, pembayaran sisa dp bisa dibayarkan maksimal 3 kali untuk kurun waktunya 6 bulan ya maksimal. Sedangkan KPR jika sudah masuk uang tanda jadi maka kita ajukan ke pembiayaan baru jika pihak lembaga pembiayaan ACC bisa bayar sisa uang tanda jadi kalo tanda jadinya dibayarkan 50% ya. Kemudian bisa dibayarkan uang DP supaya bisa dibangun unitnya dan Dpnya juga boleh dibayarkan sebanyak 3 kali selama 3 bulan, kurang lebih mekanisme apa aja yang harus dilakukan pembeli seperti itu”

Dari Penjelasan yang diberikan maka dapat dijabarkan berikut ini apa saja yang harus dilakukan oleh pembeli adalah:²⁸

- 1) Jika pembeli akan menggunakan KPR
 - a) Pembeli datang ke perumahan Bukit Cinta Pamekasan dengan membawa kelengkapan Administrasi yakni:
 - (1) Fotocopy KTP suami / Istri.
 - (2) Fotocopy Kartu Keluarga.
 - (3) Fotocopy Surat Nikah /Akta Cerai.
 - (4) Pas Foto terbaru pemohon dan pasangan.
 - (5) Asli Slip gaji terakhir / surat keterangan penghasilan bagi PNS, karyawan, BUMN atau swasta.
 - (6) Fotocopy SK Pengangkatan Pegawai Tetap.
 - (7) Fotocopy SPT tahun terakhir.
 - (8) NPWP pribadi.
 - (9) Fotocopy Akte Pendirian perusahaan berikut perubahannya SIUP, TDP dan SITU.
 - (10) Fotocopy Izin Praktek.
 - (11) Fotocopy buku Tabungan / Giro minimal 6 bulan terakhir.

²⁸ Wawancara dengan Ach Nauval Staff Pemasaran Perusahaan Bukit Property Bukit Cinta pada 13 Mei 2022

(12) Form Aplikasi Kredit (KPR) FLPP.

- b) Setelah semua lengkap pembeli membayar uang muka atau down payment. Jika sudah mendapatkan persetujuan dari pihak Bank.
- c) Jumlah uang down payment.

Harga di Perumahan Perusahaan Property Bukit Cinta adalah:

Tabel 4.1

Daftar Harga Perumahan Bukit Cinta Pamekasan

No	TYPE	Harga	DP	Booking Fee	Sisa Bayar DP	KPR
1	A	120.000.000	12.000.000	1.000.000	11.000.000	115.600.000
2	B	130.000.000	13.000.000	1.000.000	12.000.000	128.000.000
3	C	140.000.000	14.000.000	1.000.000	13.000.000	135.000.000
4	D	150.000.000	15.000.000	1.500.000	13.500.000	145.500.000

Sumber: data diolah peneliti (2022)

Harga di atas belum termasuk:

- (1) Biaya kelebihan tanah (jika ada).
 - (2) Biaya Notaris dan balik nama (BBN).
 - (3) BPHTB.
 - (4) Administrasi Bank.
- d) Dalam proses pengajuan KPR ke Bank, pembeli didampingi pihak pengembang. Pihak Bank biasanya akan melakukan wawancara kepada pembeli. Dalam waktu yang lain setelah wawancara, pihak Bank akan survei lokasi pembeli. Kemudian akan diputuskan disetujui atau tidak pengajuannya.

- e) Pada Perumahan Bukit Cinta Pamekasan, jika transaksi berlanjut dan mendapat persetujuan dari pihak Bank, uang booking fee menjadi bagian dari uang down payment, sehingga pembeli tinggal melunasi kekurangannya. Misalnya jika down payment Rp. 12.000.000,- dan booking fee Rp.1.000.000,- maka konsumen atau pembeli tinggal membayar kekurangannya yakni Rp. 11.000.000,-
 - f) Uang down payment bagi pembeli yang menggunakan Kredit Pemilikan Rumah, dapat diangsur maksimal tiga kali sampai tahap pembangunan dimulai.
- 2) Jika pembeli akan membayar secara tunai atau tanpa KPR
- a) Pembeli datang ke perumahan Bukit Cinta Pamekasan dengan membawa kelengkapan Administrasi yakni:
 - (1) Fc KTP suami.
 - (2) Fc KTP istri.
 - (3) Fc KK.
 - b) Membayar uang muka / downpayment secara tunai sebelum proses pembangunan.
 - c) Besarnya jumlah uang down payment berbeda dengan pembeli yang menggunakan KPR.
 - d) Besarnya jumlah uang down payment adalah 10% dari harga.
 - e) Pelunasan pembelian rumah dilakukan setelah rumah selesai dibangun.

- f) Pelunasan pembelian rumah dapat dilakukan secara bertahap yakni selama tiga hingga maksimal enam bulan. Pada masa ini belum bisa serah terima kunci rumah (ditahan pihak pengembang) walaupun rumah telah selesai dibangun.

d. Tahap Pembangunan

Mengenai pembangunan yang dilakukan oleh pihak perusahaan Property Bukit Cinta, Achmad Sholihin selaku pengawas lapangan memberikan penjelasan sebagai berikut:

“jadi bisa mulai dibangun unitnya kalau, ini yang KPR dulu ya. Jadi pertama untuk yang KPR yaitu kalau sudah dapat acc dari pembiayaan, kemudian DP sudah lunas dan pembayarannya DP boleh 3 kali ya. Pokoknya kalo udah lunas ya langsung mulai dibangun. Sedangkan kalo cash tanpa KPR sama juga dp sudah dibayarkan selanjutnya kita lihat dulu kondisinya apa misalnya petani yang uangnya ada setiap 3-6 bulan sekali ya bisa kita lakukan sembari nunggu pelunasan sesuai tempo yang dijanjikan maksimal 6 bulan, ini biasanya atasan yang punya kebijakan”

Dari wawancara yang dilakukan tersebut maka dapat diketahui bahwa prosedur dilaksanakannya pembangunan adalah sebagai berikut:

- 1) Jika pembeli menggunakan KPR
 - a) Pembangunan rumah dimulai sejak pembeli mendapat persetujuan dari pihak Bank.
 - b) Pembeli telah melunasi uang muka atau downpayment secara global kepada pengembang.

- c) Pembayaran Downpayment dapat dibayarkan sebanyak 3 kali maksimal 3 bulan.
- 2) Jika pembeli membayar secara tunai atau tanpa KPR
- a) Pembangunan rumah dimulai sejak pembeli membayar uang muka / down payment kepada pengembang.
 - b) Pembangunan dapat dilakukan sebelum pelunasan uang muka dengan melihat situasi, kondisi dan karakter pembeli. Hal tersebut merupakan kebijakan pengembang.
- e. Tahap Serah Terima Rumah

Mengenai serah terima rumah dilakukan wawancara juga pada pihak marketing yakni Ach Nauval sehingga dijelaskan sebagai berikut:

“jadi pemberian kunci atau serah terima rumah kalo yang cash ya langsung aja kalo rumah jadi dan pembayaran sudah full maka diserahkan rumahnya beserta kelengkapannya. Sedangkan kalo untuk yang KPR ya dipastikan dulu DP sudah benar-benar masuk full, kemudian kita kasih lembaran jaminan kerusakan dan penjelasan mengenai pembayaran angsuran baru kemudian diserahkan”

Dari Penjelasan tersebut maka dapat dijelaskan bahwa Pembangunan rumah menggunakan konstruksi rangka atap kayu. Sedangkan spesifikasi bangunan adalah standar perumahan sesuai dengan tipe yang dipilihnya. Adapun ketentuan tahap pembangunan

adalah:²⁹

- 1) Pembeli telah melunasi pembayaran yang Down Payment
- 2) Satu bulan setelah pembeli terima kunci rumah, pembeli memiliki kewajiban pembayaran tagihan KPR.
- 3) Jaminan kerusakan rumah adalah 60 hari sejak serah terima kunci rumah.

²⁹ Wawancara dengan Ach Nauval Staff Pemasaran Perusahaan Bukit Property Bukit Cinta pada 13 Mei 2022

BAB V

PEMBAHASAN

A. Praktik Booking Fee Pada Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan dalam Perspektif Ekonomi Syariah.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diketahui bahwa pembayaran uang tanda jadi ini merupakan pengikat agar unit tidak dijual pada pihak lain dan sifatnya mengurangi downpayment atau uang muka. Karenanya dapat dinyatakan bahwa booking fee ini telah sesuai dengan Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia telah menfatwakan tentang akad murabahah yang di dalam akad tersebut boleh menggunakan akad ‘urbun yakni termuat pada fatwa nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 pada penetapan kedua pasal 7 yakni disebutkan Jika uang muka memakai kontrak ‘urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka: (1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga, (2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimalsebesar kerugian yang di tanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Salah satu dasar penetapan DSN MUI tersebut adalah hadist riwayat ‘Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam yang ditulis oleh al-Syaukani dalam Nailul Autarnya yakni:

سئل عن بيع العربان فأحله

Artinya: “*Rasulullah SAW ditanya tentang ‘urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya*”

Pada fatwa berikutnya dalam tahun yang sama yakni nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka dalam murabahah, ada penegasan tentang besaran uang muka yakni sesuai dengan kesepakatan dan penegasan jika adanya pembatalan dimana jika ada kerugian maka ditanggung oleh nasabah. Point pokok pada fatwa DSN No 13 tersebut adalah diperbolehkannya kontrak ‘urban dalam murabahah di mana besaran uang muka adalah sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, dan jika akad itu batal maka uang muka menjadi milik Bank (penjual) sesuai dengan jumlah besaran kerugiannya. Bahkan jika uang muka tidak mencukupi untuk menutup kerugian, nasabah (pembeli) diwajibkan untuk menambah jumlah uang mukanya. Dalam hal ini boleh dilakukan booking fee dengan catatan sesuai dengan syarat dan rukun booking fee diantaranya:

1. Syarat-syarat Praktik Booking Fee, diantaranya:³⁰
 - a. Barang yang menjadi objek harus jelas jenisnya dan dalam tanggungan penjual.
 - b. Barang yang menjadi objek hendaklah ditentukan harganya.

³⁰ Muhammad Syafii Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktik, (Jakarta : Gema Insani Pres, 2001),hlm.104

- c. Barang tersebut berkriteria yang bisa memberikan kejelasan kadar dan sifat-sifatnya yang membedakannya dengan lainnya agar tidak mengandung garardan terhindar dari perselisihan.
 - d. Batas waktu diketahui dengan jelas.
2. Rukun dari Booking Fee, diantaranya adalah:
- a. Adanya penjual dan pembeli.
 - b. Adanya barang yang akan di beli atau di pesan.
 - c. Adanya alat pembayaran.
 - d. Sighat (lafaz akad) yang jelas.

Selain itu berdasarkan sudut pandang ekonomi syariah, maka praktik booking fee yang dilakukan ditinjau dalam 2 segi berikut ini:

1. Praktik Booking Fee dalam Perspektif Bai al-Urbun

Dalam istilah islam booking fee dapat dimaknai sebagai bai al-urbun atau uang tanda jadi dengan karakteristik tertentu. Wahbah al-Zuhaili menjelaskan, yang dimaksud dengan bai' al-'urbun adalah seseorang membeli sebuah barang lalu ia membayar satu dirham atau sebagian kecil dari harga barang kepada penjual, dengan syarat jika jual beli dilanjutkan maka satu dirham yang telah dibayarkan akan terhitung sebagai bagian dari harga. Namun apabila tidak jadi, maka satu dirham yang telah dibayar akan menjadi pemberian (hibah) bagi penjual. Ulama mazhab Hanbali berpendapat: jual beli 'urbun hukumnya boleh, namun harus ditentukan batas waktu khiyar (pilihan apakah jual beli jadi atau tidak jadi) bagi pembeli. Karena jika tidak ditentukan, maka tidak ada kepastian sampai

kapan penjual harus menunggu.

Menurut Wahbah al-Zuhaili, jual beli dengan sistim ‘urbun itu sah dan halal di lakukan berdasar ‘urf (tradisi yang berkembang). Karena, hadist-hadist yang diriwayatkan dalam kasus jual beli ‘urbun, baik yang dikemukakan pihak yang membolehkan maupun yang tidak membolehkan, tidak ada satupun hadist sahih.³¹ Dalam hal ini sejumlah ulama memperbolehkan dengan dasar:

a. Adanya hadist Nabi

Hadist Nabi yang diriwayatkan oleh Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam yang membolehkan. Oleh sebab terdapat dua dalil yang berbeda atau kontradiksi secara lahir, maka kembali kepada prinsip hukum mu’amalat yakni:³²

- 1) Pada dasarnya segala bentuk mu’amalat adalah mubah, kecuali yang ditentukan lain oleh Al-Qur’an dan Sunnah Rasul.
- 2) Muamalat dilakukan atas dasar sukarela, tanpa mengandung unsur-unsur paksaan.
- 3) Mu’amalat dilakukan atas dasar pertimbangan mendatangkan manfaat dan menghindari madarat dalam hidup masyarakat.
- 4) Muamalat dilaksanakan dengan memelihara nilai keadilan, menghindari unsur-unsur penganiayaan, unsur-unsur pengambilan kesempatan dalam kesempitan.

³¹ Wahbah al-Zuhaili, Fiqih Islam 5, hlm. 120.

³² Ahmad Azhar Basyir, Asas-asas Hukum Muamalat, hlm. 15.

Berdasarkan penelitian yang dilaksanakan diketahui bahwa praktik booking fee yang dilakukan tidak didasarkan pada paksaan bahkan pihak perusahaan property bukit cinta memberikan sejumlah penjelasan dan menetapkan perjanjian tertulis dimana jika pihak pembeli tidak menyetujui atau memahami aturan yang ditetapkan boleh untuk tidak melanjutkan transaksinya. Selain itu keuntungan yang diperoleh pembeli juga tidak hilang selama batasan waktu yang ditetapkan karenanya praktik booking fee yang dilakukan ini sesuai dengan prinsip jual beli dengan sukarela dan tanpa paksaan.

b. Terbebas dari Gharar

Gharar merupakan hal yang tidak diperbolehkan dalam islam, adapun unsur gharar terdiri dari 2 hal diantaranya yakni:³³

- 1) Ketidakjelasan, apakah pembeli jadi membeli barangnya atau tidak.
- 2) Ketidakjelasan dalam jangka waktu kepastian, jadi atau tidaknya pembeli akan membeli atau membatalkannya.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diperoleh bahwa akad yang dilakukan pada perusahaan bukit cinta sangat jelas baik dipaparkan langsung oleh pihak marketing maupun adanya perjanjian tertulis mengenai kapan berakhirnya booking fee yang dibayarkan sebagai bentuk kepastian untuk pembeli. Pihak penjual juga memberikan penjelasan terkait tujuan adanya booking fee dan jumlah uang dp yang dibayarkan setelah booking fee bahkan jika terjadi ketidaksetujuan dari

³³ Ahmad Azhar Basyir, Asas-asas Hukum Muamalat, hlm. 15.

pihak pembiayaan saat pembeli menggunakan sistem KPR maka diberikan garansi kembali 100%. karenanya hal tersebut terbebas dari unsur gharar atau ketidakjelasan. Selain itu booking fee yang dilakukan sudah memenuhi syarat dari pelaksanaan booking fee yakni Barang tersebut berkriteria yang bisa memberikan kejelasan kadar dan sifat-sifatnya yang membedakannya dengan lainnya agar tidak mengandung garardan terhindar dari perselisihan.

c. Terhindar dari unsur Spekulasi atau Maisir

Unsur maisir (spekulasi), yaitu oleh karena adanya unsur gararatau ketidakjelasan dari pembeli, maka dengan sendirinya muncul maisir (spekulasi) sehingga ia tidak menjualnya kepada orang lain. Padahal calon pembeli belum tentu membeli.

Berdasarkan temuan penelitian pada bagian sebelumnya diperoleh bahwa dengan penetapan batas waktu yang jelas secara tertulis dan juga secara lisan sehingga menghilangkan unsur spekulasi dalam transaksi yang dilakukan. Selain itu apa yang dilakukan oleh perusahaan Property Bukit cinta juga telah sesuai dengan syarat dari dilaksanakannya booking fee yakni batas waktu yang diketahui dengan jelas.

d. Terhindarnya dari syarat kebatilan

Jual beli itu ada dua syarat batil: syarat memberikan uang panjar secara gratis apabila pembeli gagal membelinya dan syarat mengembalikan barang transaksi kepada penjual apabila tidak terjadi

ke-ridha-an untuk membelinya. Ketika pembeli tidak jadi membeli, maka uang muka yang memang sejak awal dimaksudkan sebagai alat bayar, akan berpindah kepemilikannya menjadi milik si penjual tanpa ada kompensasi apapun buat si pembeli. Rasulullah saw bersabda:

لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ وَلَا رِبْحٌ مَا لَمْ
تَضْمَنْ وَلَا بَيْعٌ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

Artinya: *“Tidak halal menggabungkan utang dengan jual beli, tidak pula dua syarat dalam jual beli, tidak pula keuntungan tanpa ada pengorbanan, dan tidak pula menjual barang yang tidak kamu miliki”*. (HR. Ahmad 6671, Abu Daud 3506, Turmudzi 1279 dan dihasankan Syaib al-Arnauth).

Ketika dilakukan pembelian rumah transaksi booking fee ini dipergunakan untuk pembiayaan transportasi, iklan dan sebagainya. Sehingga jika terjadi pembatalan secara sepihak yang dilakukan oleh calon pembeli maka hal ini tentunya dapat menyebabkan kerugian bagi pihak penjual.

Berdasarkan temuan penelitian yang telah dipaparkan pada bagian sebelumnya mengenai hangusnya uang booking fee jika dilakukan pembatalan secara sepihak dari pihak konsumen. Jika pihak konsumen melakukan pembatalan secara sepihak maka uang booking fee yang dibayarkan tidak dapat dikembalikan sebagaimana kebijakan tertulis yang telah ditandatangani oleh calon pembeli sebelum melakukan pembayaran.

Pada dasarnya tindakan pembatalan secara sepihak merupakan salah satu tindakan bathil yang dapat menyebabkan pihak penjual mengalami kerugian. Hal ini karena uang booking fee dipergunakan untuk biaya administrasi, biaya transportasi dan lain sebagainya sehingga jika dilakukan pembatalan transaksi maka uang yang dipergunakan untuk transportasi dan lain sebagainya tidak akan tertutup. Tindakan yang dilakukan oleh pihak pengembang property bukit cinta tersebut sesuai dengan fatwa DSN MUI nomor 4 juga telah dijelaskan bahwa, manakala kontrak batal, maka penjual boleh mengambil uang muka sesuai dengan kerugian yang ditanggungnya bahkan diperbolehkan meminta tambahan biaya untuk menutup kerugiannya.

e. Diterapkannya prinsip keadilan

Dalam pelaksanaan transaksi jual beli tentunya terdapat berbagai pertimbangan yang memungkinkan kedua belah pihak untuk merugi jika terjadi pembatalan. Setelah pembeli menyerahkan uang booking fee, barang yang dibeli adalah rumah beserta tanahnya, namun pembeli membatalkan pembeliannya. Nilai keadilan akibat pembatalan tersebut adalah:

- 1) Pembeli telah diberi waktu untuk berfikir lebih untuk memilih ^[1]melanjutkan atau membatalkannya, secara tidak langsung pembeli telah ^[1]diuntungkan.
- 2) Pembeli menyerahkan uang tanpa ada barang yang diterimanya

tanpak adanya kerugian bagi pembeli, namun kerugian ini diakibatkan sendiri atas pembatalan perjanjiannya tersebut untuk mengantisipasi kerugian yang lebih besar. Sesungguhnya pembeli tetap untung, apalagi jika pembatalannya akibat beralihnya pembeli ke perumahan yang lain yang lebih murah dan atau lebih baik.

- 3) Penjual diuntungkan dengan adanya booking fee. Penjual lebih yakin kalau pembeli melanjutkan transaksinya dibandingkan dengan pemilihan kavling oleh pembeli namun belum ada kepastian akan melanjutkan (tanpa booking fee), sehingga penjual tidak dirugikan sepihak karena kavling yang seharusnya dapat dipasarkan harus terhenti.
 - 4) Bagi penjual waktu menunggu dan menyimpan barang transaksi sampai pembeli melanjutkan akad merupakan kerugian, kompensasi adanya uang booking fee jika pembeli membatalkan secara sepihak adalah wajar. Walaupun kompensasi tersebut bukanlah unsur utama dalam akad, booking fee hanyalah langkah antisipatif dari penjual agar tidak mengalami kerugian yang banyak, dan memberikan kenyamanan dalam bertransaksi.
- f. Menghindari untuk memakan harta orang lain secara batil Pada saat akad, penjual dan pembeli telah bersepakat tentang perjanjian booking fee.

Dengan adanya perjanjian tersebut tentunya menggugurkan yang batil, karena didasari sekarela tanpa ada paksaan. Di samping pendapat

ulama yang melarang, juga ada pendapat ulama yang membolehkan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan diperoleh bahwa dilakukan penghangusan uang tanda jadi atau booking fee ketika dalam kurun waktu yang telah ditetapkan pihak pembeli tidak kunjung memberikan konfirmasi DP. Temuan tersebut merupakan hal yang diperbolehkan dalam islam khususnya dalam jual beli bai al-urbun yakni adanya penentuan batas waktu yang jelas dan adanya barang transaksi:

1) Ada penentuan batas waktu yang jelas

Dalam praktik booking fee di kedua perumahan yang penulis teliti, sangat jelas sekali adanya batas waktu perjanjian baik tertulis maupun lisan, sehingga tidak menjadikan akad booking fee menjadi akad yang garar dan maisir.

2) Adanya barang transaksi

Pada pembelian rumah diperumahan, barang yang menjadi objek transaksi adalah rumah dan tanahnya, yang ada barulah kavling tanah sedangkan rumah berupa pesanan yang sesuai dengan kriteria. Perlu dipahami bahwa pada saat akad booking fee, pembeli baru memilih kavling tanah yang telah diketahui oleh pembeli. Adapun pembuatan rumah dimulai setelah transaksi berlanjut.

2. Praktik Booking Fee dalam Perspektif Khiyar

Ulama mazhab Hanbali berpendapat jual beli ‘urbun hukumnya boleh, namun harus ditentukan batas waktu khiyar (pilihan apakah jual

beli jadi atau tidak jadi) bagi pembeli. Karena jika tidak ditentukan, maka tidak ada kepastian sampai kapan penjual harus menunggu. Sudut pandang kedua mengenai jual beli property yang dilakukan pada perusahaan property bukit cinta yakni khiyar. Khiyar sendiri dapat dimaknai dengan hak untuk melakukan pemilihan sesuai kesepakatan pembeli dan juga penjual.

Secara istilah, khiyar adalah menentukan yang terbaik dari dua hal (atau lebih) untuk dijadikan orientasi. Khiyar juga bisa disebut dengan hak untuk memilih. Sedangkan menurut istilah ulama fiqih, khiyar artinya: Hak pilih bagi penjual atau kedua belah pihak yang melaksanakan transaksi untuk melangsungkan atau membatalkan transaksi yang disepakati sesuai kondisi masing-masing pihak yang melakukan transaksi.³⁴

Pemilihan ini dilaksanakan untuk menghindari ketidaksesuaian barang dengan transaksi yang dilakukan seperti adanya cacat, kesalahan posisi, perbedaan model, perbedaan ukuran, perbedaan kualitas, dan lain sebagainya sehingga setelah dilakukan pemilihan calon pembeli memiliki hak penuh untuk melanjutkan ataupun melakukan pembatalan atas transaksi yang dilakukan.

Tujuan adanya khiyar ini adalah agar kedua belah pihak tidak ada yang merasa tertipu dan dirugikan dengan adanya transaksi yang dilakukan. Selain itu secara lebih jauh transaksi yang dilakukan dapat mendorong maslahat mursalah dan tidak terdapat penyesalahan di

³⁴ Gemala Dewi, dkk., Hukum Perikatan Islam di Indonesia, (Jakarta: Kencana, cet. 4, 2013), hlm. 84.

kemudian hari. Jika melihat praktik booking fee, ada dua kesempatan buat pembeli untuk melakukan khiyar, yakni:³⁵

- 1) Pada saat pembeli telah memilih lokasi yang dikehendaki dan membayar booking fee.

Berdasarkan temuan penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya pembeli diperkenankan untuk melihat lokasi, memilih tipe sebelum terjadinya pembayaran booking fee. Karenanya hal ini telah sesuai dengan kaidah Khiyar Majlis di mana saat pembeli telah melakukan pembayaran dan meninggalkan majlis, khiyar telah berakhir. Namun khiyar majlis ini gugur karena transaksi masih berlanjut.

- 2) Pada saat pembeli telah menyerahkan booking fee sampai menyerahkan uang down payment dan atau pelunasan.

Berdasarkan temuan penelitian pada bagian sebelumnya terdapat jangka waktu yang diberikan saat pembayaran uang tanda jadi dengan down payment dengan maksud melakukan pemesanan sehingga hal ini dapat masuk pada kategori khiyar syarat. booking fee secara hukum ekonomi syariah tetap memiliki hak khiyar, yakni khiyar syarat, sehingga di dalam transaksi booking fee adanya syarat atau perjanjian yang salah satu perjanjiannya adalah manakala dalam jangka waktu yang telah disepakati terjadi pembatalan oleh pihak pembeli, uang akan menjadi milik penjual dapat diterapkan. Hal tersebut untuk meyakinkan bahwa pembeli benar-benar akan membeli, sesuai dengan

³⁵ Abdul Manan, Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektik Kewenangan Pengadilan Agama, (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 104.

tujuan umum dari adanya khiyar yakni untuk kemaslahatan jual beli.

Temuan penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilaksanakan oleh Diah Kurnia (2016), Maulana (2018), Hajid Maududi (2020), yang memperoleh hasil bahwa “praktik booking fee yang dilaksanakan telah sesuai dengan ekonomi syariah”. Selain itu Fina Fauziah (2017) yang memberikan pernyataan bahwa “praktik dinyatakan melanggar syariah jika terdapat satu saja unsur dari hukum-hukum syariat, perjanjiannya harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak, tidak boleh mencurangi salah satu pihak, agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan”.

Tabel 5.1

**Transaksi Booking fee pada Jual beli Perumahan Berdasarkan
Perspektif Ekonomi Syariah**

No.	Pernyataan	Simpulan
1.	Pemasaran adalah aspek yang penting dalam jual beli apapun ya termasuk juga di perusahaan properti ini, jual beli rumah yang otomatis nominal yang cukup besar karenanya marketing perusahaan memberikan informasi selengkap-lengkapnyanya dimedia manapun yang dipergunakan. Pertama, memuat informasi produk, mulai dari luas tanahnya, panjang kali lebarnya, tipe, harganya, ketentuan DP, hingga sisa yang harus di bayarkan diberitahukan dengan setransparan mungkin. Selain itu berkenaan dengan kenaikan dan harga maka akan diberikan brosur promosi terbaru.	Sesuai dengan Ketentuan Bai Al Urbun bahwa Muamalat dilakukan atas dasar sukarela, tanpa mengandung unsur-unsur paksaan.

2.	Praktik booking fee yang dilakukan tidak didasarkan pada paksaan bahkan pihak perusahaan property bukit cinta memberikan sejumlah penjelasan dan menetapkan perjanjian tertulis dimana jika pihak pembeli tidak menyetujui atau memahami aturan yang ditetapkan boleh untuk tidak melanjutkan transaksinya. Selain itu keuntungan yang diperoleh pembeli juga tidak hilang selama batasan waktu yang ditetapkan karenanya praktik booking fee yang dilakukan ini sesuai dengan prinsip jual beli dengan sukarela dan tanpa paksaan.	Sesuai dengan Ketentuan Bai Al Urbun bahwa Muamalat dilakukan atas dasar sukarela, tanpa mengandung unsur-unsur paksaan.
3.	Akad yang dilakukan pada perusahaan bukit cinta sangat jelas baik dipaparkan langsung oleh pihak marketing maupun adanya perjanjian tertulis mengenai kapan berakhirnya booking fee yang dibayarkan sebagai bentuk kepastian untuk pembeli. Pihak penjual juga memberikan penjelasan terkait tujuan adanya booking fee dan jumlah uang dp yang dibayarkan setelah booking fee bahkan jika terjadi ketidaksetujuan dari pihak pembiayaan saat pembeli menggunakan sistem KPR maka diberikan garansi kembali 100%. karenanya hal tersebut terbebas dari unsur gharar atau ketidakjelasan. Selain itu booking fee yang dilakukan sudah memenuhi syarat dari pelaksanaan booking fee yakni Barang tersebut berkriteria yang bisa memberikan kejelasan kadar dan sifat-sifatnya	Sesuai dengan Ketentuan Bai Al Urbun bahwa Transaksi yang dilakukan Terbebas dari Gharar

	yang membedakannya dengan lainnya agar tidak mengandung garardan terhindar dari perselisihan.	
4.	<p>Hangusnya uang booking fee jika dilakukan pembatalan secara sepihak dari pihak konsumen. Jika pihak konsumen melakukan pembatalan secara sepihak maka uang booking fee yang dibayarkan tidak dapat dikembalikan sebagaimana kebijakan tertulis yang telah ditandatangani oleh calon pembeli sebelum melakukan pembayaran. Pada dasarnya tindakan pembatalan secara sepihak merupakan salah satu tindakan bathil yang dapat menyebabkan pihak penjual mengalami kerugian. Hal ini karena uang booking fee dipergunakan untuk biaya administrasi, biaya transportasi dan lain sebagainya sehingga jika dilakukan pembatalan transaksi maka uang yang dipergunakan untuk transportasi dan lain sebagainya tidak akan tertutup. Tindakan yang dilakukan oleh pihak pengembang property bukit cinta tersebut sesuai dengan fatwa DSN MUI nomor 4 juga telah dijelaskan bahwa, manakala kontrak batal, maka penjual boleh mengambil uang muka sesuai dengan kerugian yang ditanggungnya bahkan diperbolehkan meminta tambahan biaya untuk menutup kerugiannya.</p>	<p>Sesuai dengan Ketentuan Bai Al Urbun bahwa Transaksi yang dilakukan Terhindar dari unsur Spekulasi atau Maisir</p>
5.	Setelah pembeli menyerahkan uang booking fee, barang yang dibeli adalah rumah beserta	<p>Sesuai dengan Ketentuan Bai Al</p>

<p>tanahnya, namun pembeli membatalkan pembeliannya. Nilai keadilan akibat pembatalan tersebut adalah:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Pembeli telah diberi waktu untuk berfikir lebih untuk memilih melanjutkan atau membatalkannya, secara tidak langsung pembeli telah diuntungkan. 2) Pembeli menyerahkan uang tanpa ada barang yang diterimanya tanpa adanya kerugian bagi pembeli, namun kerugian ini diakibatkan sendiri atas pembatalan perjanjiannya tersebut untuk mengantisipasi kerugian yang lebih besar. Sesungguhnya pembeli tetap untung, apalagi jika pembatalannya akibat beralihnya pembeli ke perumahan yang lain yang lebih murah dan atau lebih baik. 3) Penjual diuntungkan dengan adanya booking fee. Penjual lebih yakin kalau pembeli melanjutkan transaksinya dibandingkan dengan pemilihan kavling oleh pembeli namun belum ada kepastian akan melanjutkan (tanpa booking fee), sehingga penjual tidak dirugikan sepihak karena kavling yang seharusnya dapat dipasarkan harus terhenti. 4) Bagi penjual waktu menunggu dan menyimpan barang transaksi sampai pembeli melanjutkan akad merupakan kerugian, kompensasi adanya uang booking fee jika pembeli membatalkan secara 	<p>Urbun bahwa Transaksi yang dilakukan menerapkan prinsip keadilan</p>
---	---

	<p>sepihak adalah wajar. Walaupun kopensasi tersebut bukanlan unsur utama dalam akad, booking fee hanyalah langkah antisipatif dari penjual agar tidak mengalami kerugian yang banyak, dan memberikan kenyamanan dalam bertransaksi.</p>	
6.	<p>Penghangusan uang tanda jadi atau booking fee ketika dalam kurun waktu yang telah ditetapkan pihak pembeli tidak kunjung memberikan konfirmasi DP.</p>	<p>Sesuai dengan Ketentuan Bai Al Urbun bahwa Transaksi yang dilakukan menghindari untuk memakan harta orang lain secara batil Pada saat akad, penjual dan pembeli telah bersepakat tentang perjanjian booking fee.</p>
7.	<p>Adanya dua kesempatan buat pembeli untuk melakukan khiyar, yakni:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Pada saat pembeli telah memilih lokasi yang dikehendaki dan membayar booking fee. Pembeli diperkenankan untuk melihat lokasi, memilih tipe sebelum terjadinya pembayaran booking fee. 2) Pada saat pembeli telah menyerahkan booking fee sampai menyerahkan uang down payment dan atau pelunasan. Terdapat jangka waktu yang diberikan saat 	<p>Khiyar Syarat</p>

	<p>pembayaran uang tanda jadi dengan down payment dengan maksud melakukan pemesanan sehingga dalam transaksi booking fee adanya syarat atau perjanjian yang salah satu perjanjiannya adalah manakala dalam jangka waktu yang telah disepakati terjadi pembatalan oleh pihak pembeli, uang akan menjadi milik penjual dapat diterapkan. Hal tersebut untuk meyakinkan bahwa pembeli benar-benar akan membeli.</p>	
--	--	--

B. Praktik Booking Fee Pada Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan dalam Perspektif Undang-undang Perlindungan Konsumen.

Mengenai kesesuaian praktik booking fee yang dilakukan pada Perusahaan Property Bukit Cinta dengan undang-undang perlindungan konsumen dapat dijelaskan berikut yakni dalam praktik jual beli property tentunya melibatkan kedua belah pihak yakni pihak penjual atau pelaku usaha dan juga pembeli.

Kamus Istilah Perumahan terbitan Direktorat Jenderal Pembiayaan Perumahan (2017), menjelaskan bahwa booking fee adalah bukti keseriusan pembeli untuk membeli rumah. Mirip dengan booking fee, dalam praktik pemasaran properti dikenal Nomor Urut Pemesanan disingkat akronim NUP, yang kiranya sebagai “testing the water” menakar tingkat minat dan uji psikologi pasar. Sekaligus mengikat calon konsumen untuk “make a deal” membeli properti.

Secara Hukum Booking Fee atau uang tanda jadi ini termasuk ke dalam

PPJB atau Perjanjian Pengikatan Jual Beli. Sehingga dalam pembayarannya sebaiknya perjanjian tidak boleh dilakukan hanya secara lisan akan tetapi pengembang dapat memberikan draft PPJBnya. Jika pihak pengembang telah memberikan PPJB Maka jika Konsumen terikat dengan Konsekuensi Hukum terhadap pembayaran yang dilakukan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dipaparkan pada bagian sebelumnya diperoleh bahwa:

1. Tahap Pemasaran

Pihak pelaku usaha menerapkan mekanisme pemasaran yakni dalam memasarkan produk pihak pengembang memberikan informasi dengan sebaik mungkin dan selengkap mungkin mulai dari variasi unit atau tipe apa saja, ukuran, model bangunan, harga, sampai dengan jumlah DP, dan selalu jujur mengenai promo yang diberikan.

Hal ini sesuai dengan Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 ayat 1 mengenai Perlindungan Konsumen yang menyatakan bahwa Kewajiban pelaku usaha adalah “beritikad baik dalam melaksanakan usahanya”. Sebagaimana perilaku jujur yang diterapkan dalam sistem pemasaran yang dilakukan.

Kemudian bagian ini juga selaras dengan ayat 2 yang menyatakan bahwa “memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan”

Adanya kejujuran informasi pemasaran yang diberikan telah

memenuhi unsur perundangan tersebut sehingga dapat dinyatakan bahwa praktik booking fee yang dimulai pada aspek pemasaran telah sesuai dengan undang-undang perlindungan konsumen.

2. Tahap Booking Kavling

Tahap Booking Kavling ini merupakan tahapan setelah terjadinya tahapan pemasaran. Tahapan Booking Kavling ini melibatkan kedua belah pihak yakni marketing dan juga pembeli dan memiliki kaitan erat dengan pelayanan dan yang diberikan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan diperoleh bahwa dalam memberikan pelayanan pihak developer memiliki standart dalam memberikan layanan diantaranya:

- a. Menyampaikan salam kepada tamu.
- b. Senantiasa senyum ketika berhadapan dengan tamu.
- c. Senantiasa menyapa dan bertanya “silahkan duduk! dari mana bapak? ada yang bisa saya bantu?”.
- d. Setiap tamu dipersilahkan untuk mengisi buku tamu.
- e. Senantiasa menjawab pertanyaan dari tamu.
- f. Senantiasa mengedepankan kejujuran dalam menjawab.
- g. Senantiasa mengucapkan terimakasih telah berkunjung jika tamu akan pulang.

Temuan tersebut sesuai dengan Ayat 3 Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen yang menyatakan bahwa Kewajiban pelaku usaha adalah “memperlakukan atau melayani konsumen secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif”.

Selain itu bagian ini juga sesuai dengan Ayat 4 yang menyatakan bahwa “memberi kesempatan kepada konsumen untuk menguji, dan/atau mencoba barang dan/atau jasa tertentu serta memberi jaminan dan/atau garansi atas barang yang dibuat dan/atau yang diperdagangkan”.

Kesesuaian penelitian ini dengan ayat ini yakni ketika konsumen menghendaki untuk mengetahui lokasi dan design maka pihak marketing dengan sukarela mengantarkan untuk melihat lokasi bahkan melihat contoh bangunan yang telah selesai pengerjaan karenanya hal tersebut sesuai dengan Undang-undang perlindungan konsumen Pasal 7 UU No 8 Tahun 1999.

Kemudian pada penelitian yang dilaksanakan setelah diberikan pelayanan dan sambutan mengenai apa yang diperlukan konsumen jika calon pembeli cocok dengan penjelasan pihak pengembang dan ingin membelinya, calon pembeli bisa langsung memilih lokasi dan tipe rumah yang dikehendaki. Agar pilihan lokasi yang dipilihnya tidak dipasarkan lagi oleh pengembang, pembeli diwajibkan memberikan uang booking fee kepada pengembang sebagai bukti keseriusan dari pihak pembeli. Jika pembeli sudah merasa cocok dan hendak melakukan pembelian maka konsumen akan bertanya mengenai persyaratan yang harus diberikan untuk melakukan pembelian. Hal ini sesuai dengan Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 ayat 2 yang menyatakan bahwa “memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan,

perbaikan dan pemeliharaan.

Setelah mengetahui persyaratan apa saja yang wajib untuk diajukan pada pihak pengembang property Bukit Cinta kemudian pihak marketing memberikan penjelasan pada calon pembeli. Berdasarkan penelitian yang dilakukan diperoleh bahwa staff marketing menjelaskan nilai booking fee yang harus di bayarkan untuk setiap tipenya. Kemudian jika calon pembeli sudah mengetahui jumlahnya kemudian staff marketing memberikan perjanjian tertulis yang berisi:

- a. Apabila dalam waktu 30 (tiga puluh) hari sejak pembayaran uang tanda jadi tidak melaksanakan kewajiban pembayaran angsuran uang muka ke-1 dan menandatangani perjanjian pendahuluan jual beli (PPJB) serta menyerahkan berkas KPR, maka pesannya dianggap batal dan uang tanda jadi yang telah dibayarkan dengan sendirinya menjadi milik penjual sebagai sanksi administrasi pembatalan.
- b. Harga yang tercantum belum termasuk Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB), Administrasi KPR (apabila melalui skema KPR) dan biaya-biaya lain yang timbul akibat peraturan baru di bidang perpajakan.
- c. Spesifikasi bangunan rumah merupakan satu paket sesuai standar dari Developer Perumahan Bukit Cinta Pamekasan.

Hal tersebut telah sesuai dengan Ayat 4 Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen yang menyatakan bahwa Kewajiban pelaku usaha yang berisi bahwa “menjamin mutu

barang dan/atau jasa yang diproduksi dan/atau diperdagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku”. Dengan diberikannya perjanjian tertulis tersebut menjadi suatu jaminan bagaimana standart mutu property yang diperdagangkan.

Suatu Perjanjian memiliki kekuatan Hukum yang juga didasarkan atas Pasal 1338 KUH Perdata, sehingga tidak dapat dianggap remeh. Kekuatan Hukum dari suatu perjanjian, diantaranya adalah:

- a. Suatu perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya (*facta sun servanda*) serta bebas menentukan materi/isi perjanjian sepanjang tidak bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan dan kepatutan.
- b. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup.
- c. Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.

Selain itu terdapat perjanjian tidak tertulis yang dipaparkan langsung oleh pihak marketing dan didukung oleh wawancara yang dilakukan oleh para pembeli atau konsumen Perusahaan Property Bukit Cinta yang mana terdiri atas point berikut: 1) Uang booking fee tidak bisa kembali apabila dibatalkan secara sepihak oleh konsumen; 2) Uang booking fee dapat kembali 50% apabila dalam proses pengajuan KPR ke Bank ditolak; 3) Setelah ada penolakan dari pihak Bank, uang booking fee dapat diambil satu sampai dua minggu; 4) Uang booking fee adalah termasuk uang muka

atau down payment, jika pembeli melanjutkan transaksinya. Jumlah uang down payment akan dikurangi dengan uang booking fee.

Penjelasan yang dinyatakan oleh pihak marketing tersebut sesuai dengan Ayat 6 Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen yang menyatakan bahwa Kewajiban pelaku usaha yang berbunyi: memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang diperdagangkan”.

3. Tahap Pembayaran Down Payment dan Pengajuan KPR

Pada tahapan ini pembeli sudah memastikan untuk melanjutkan transaksinya dan sudah siap untuk melanjutkan ke tahapan pembayaran DP dan juga pengajuan untuk di proses KPR. Berdasarkan penelitian yang dilakukan diketahui bahwa jika calon pembeli hendak melakukan pembelian secara cash maka dapat langsung memberikan uang downpayment yang sudah dikurangi dengan uang tanda jadi. Sedangkan jika menggunakan KPR maka dapat dilakukan pengajuan pada KPR dengan berbagai persyaratan yang diwajibkan oleh pihak pembiayaan, kemudian jika sudah dilengkapi berbagai persyaratannya dan sudah mendapatkan acc dari pihak pembiayaan maka dapat dilakukan pembayaran downpayment, jumlah uang downpayment yang dibayarkan sesuai dengan nominal yang dijelaskan diawal. Jika sudah dilakukan pembayaran downpayment maka dapat dilakukan pembangunan unit baik yang membayar cash maupun KPR.

Temuan tersebut sesuai dengan ayat 2 Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen yang menyatakan bahwa Kewajiban pelaku usaha yang menyatakan bahwa “memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan ^[1]_[SEP]barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan”.

Perjanjian pengikat jual beli (PPJB), adalah perjanjian yang berisi hak dan kewajiban antara konsumen dan developer. Perjanjian pengikat jual beli (PPJB) ini merupakan akta perjanjian yang disusun oleh developer secara sepihak yang bersifat baku dan isinya berupa klausula-klausula standar/baku.³⁶

Selain itu sesuai pula dengan PPJB ini tentunya terdapat beberapa hal menjadi syarat berdasarka Ayat 1 pasal 1320 KUP Perdata yang menyatakan bahwa Adanya kata “sepakat”, mereka mengikatkan diri, tidak ada paksaan kekhilafan dan penipuan.

3. Tahap Pembangunan

Berdasarkan temuan penelitian yang sebelumnya telah dipaparkat dapat dilakukan pembangunan dengan berbagai ketentuan secara khusus yakni pembayaran DP sudah dilakukan full atau penuh baik yang membayarkan cash maupun KPR.

Temuan tersebut sesuai dengan ayat 2 Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen yang menyatakan bahwa

³⁶ Prosedur Menjual Rumah dengan Dasar PPJB diakses dari <http://www.hukumonline.com/klinik/detail/lt5098d3928a7bf/prosedur-menjual-rumah-dengan-dasar-ppjb> pada tanggal 13 November 2021

Kewajiban pelaku usaha yang menyatakan bahwa memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan.

4. Tahap Serah Terima Rumah

Berdasarkan temuan penelitian yang sebelumnya telah dijelaskan pada bagian sebelumnya diketahui bahwa serah terima dapat dilakukan jika pembeli yang melakukan pembelian cash telah melakukan pembayaran lunas, sementara bagi pembeli yang melakukan pembelian menggunakan KPR telah melunasi kewajiban Down Payment. Pihak property bukit cinta memberikan jaminan kerusakan rumah 60 hari sejak diserahkan kunci.

Temuan penelitian ini secara normatif pelaku usaha bertanggung jawab memberikan ganti rugi atas kerusakan, pencemaran dan atau kerugian konsumen akibat mengkonsumsi barang dan atau jasa yang dihasilkan atau diperdagangkan. Ganti rugi tersebut dapat berupa pengembalian uang atau penggantian barang dan atau jasa yang sejenis atau setara nilainya, atau perawatan kesehatan dan atau pemberian santunan yang sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku (Pasal 19 ayat 1 dan 2 7 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan konsumen).

Temuan penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilaksanakan oleh Arifin (2016) yang memperoleh hasil bahwa pembeli sebagai konsumen

berhak mendapatkan perlindungan hukum atas wanprestasi dari pihak pengembang. Karena diantara keduanya terdapat ikatan dalam perjanjian jual beli yang mengikat.

Tabel 5.2

**Transaksi Booking fee pada Jual beli Perumahan Berdasarkan
Perspektif Undang-undang perlindungan Konsumen**

No.	Pernyataan	Simpulan
1.	Pihak pelaku usaha menerapkan mekanisme pemasaran yakni dalam memasarkan produk pihak pengembang memberikan informasi dengan sebaik mungkin dan selengkap mungkin mulai dari variasi unit atau tipe apa saja, ukuran, model bangunan, harga, sampai dengan jumlah DP, dan selalu jujur mengenai promo yang diberikan.	7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 ayat 1 dan 2
2.	Ketika konsumen menghendaki untuk mengetahui lokasi dan design maka pihak marketing dengan sukarela mengantarkan untuk melihat lokasi bahkan melihat contoh bangunan yang telah selesai pengerjaan	Ayat 3 Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999
3.	Setelah diberikan pelayanan dan sambutan mengenai apa yang diperlukan konsumen jika calon pembeli cocok dengan penjelasan pihak pengembang dan ingin membelinya, calon pembeli bisa langsung memilih lokasi dan tipe rumah yang dikehendaki. Agar pilihan lokasi yang dipilihnya tidak dipasarkan lagi oleh pengembang, pembeli diwajibkan memberikan uang booking fee kepada	Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 ayat 2

	<p>pengembang sebagai bukti keseriusan dari pihak pembeli. Jika pembeli sudah merasa cocok dan hendak melakukan pembelian maka konsumen akan bertanya mengenai persyaratan yang harus diberikan untuk melakukan pembelian.</p>	
4.	<p>Setelah mengetahui persyaratan apa saja yang wajib untuk diajukan pada pihak pengembang property Bukit Cinta kemudian pihak marketing memberikan penjelasan pada calon pembeli. Berdasarkan penelitian yang dilakukan diperoleh bahwa staff marketing menjelaskan nilai booking fee yang harus di bayarkan untuk setiap tipenya. Kemudian jika calon pembeli sudah mengetahui jumlahnya kemudian staff marketing memberikan perjanjian tertulis</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 Ayat 4 2. Pasal 1338 KUH Perdata
5.	<p>Terdapat perjanjian tidak tertulis yang dipaparkan langsung oleh pihak marketing dan didukung oleh wawancara yang dilakukan oleh para pembeli atau konsumen Perusahaan Property Bukit Cinta yang mana terdiri atas point berikut: 1) Uang booking fee tidak bisa kembali apabila dibatalkan secara sepihak oleh konsumen; 2) Uang booking fee dapat kembali 50% apabila dalam proses pengajuan KPR ke Bank ditolak; 3) Setelah ada penolakan dari pihak Bank, uang booking fee dapat diambil satu sampai dua minggu; 4) Uang booking fee adalah termasuk uang muka atau down payment, jika pembeli melanjutkan transaksinya. Jumlah uang down payment akan</p>	<p>Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 Ayat 6</p>

	dikurangi dengan uang booking fee.	
6.	Jika calon pembeli hendak melakukan pembelian secara cash maka dapat langsung memberikan uang downpayment yang sudah dikurangi dengan uang tanda jadi. Sedangkan jika menggunakan KPR maka dapat dilakukan pengajuan pada KPR dengan berbagai persyaratan yang diwajibkan oleh pihak pembiayaan, kemudian jika sudah dilengkapi berbagai persyaratannya dan sudah mendapatkan acc dari pihak pembiayaan maka dapat dilakukan pembayaran downpayment, jumlah uang downpayment yang dibayarkan sesuai dengan nominal yang dijelaskan diawal. Jika sudah dilakukan pembayaran downpayment maka dapat dilakukan pembangunan unit baik yang membayar cash maupun KPR.	Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 ayat 2
7.	Dilakukan pembangunan dengan berbagai ketentuan secara khusus yakni pembayaran DP sudah dilakukan full atau penuh baik yang membayarkan cash maupun KPR.	Pasal 7 Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 ayat 2
8.	Serah terima dapat dilakukan jika pembeli yang melakukan pembelian cash telah melakukan pembayaran lunas, sementara bagi pembeli yang melakukan pembelian menggunakan KPR telah melunasi kewajiban Down Payment. Pihak property bukit cinta memberikan jaminan kerusakan rumah 60 hari sejak diserah terimakan kunci.	Pasal 19 ayat 1 dan 2 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang sudah di paparkan sebelumnya mengenai praktik booking fee berdasarkan sudut pandang ekonomi syariah dan juga undang-undang perlindungan konsumen pada Perusahaan Property Bukit Cinta maka dapat ditetapkan kesimpulan berikut ini:

1. Praktik Booking fee telah sesuai dengan sudut pandang ekonomi syariah yakni fatwa nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 kedua pasal 7 yakni disebutkan Jika uang muka memakai kontrak ‘urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka: (1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga, (2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimum sebesar kerugian yang di tanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya, prinsip Bai’al Urbun yakni praktik booking fee yang dilakukan telah sesuai dengan hadist nabi, menghindari gharar, menghindari maisir, menghindari kebathilang, dan mengupayakan keadilan. Selain itu praktik booking fee yang dilakukan juga sesuai dengan khiyar syarat dan khiyar majlis.

2. Praktik Booking fee pada perusahaan property Bukit Cinta telah sesuai dengan undang-undang perlindungan konsumen yakni undang-undang No. 8 Tahun 1999 khususnya Pada Pasal 7 dan juga Pasal 19. Pasal 7 membahas mengenai kewajiban apa saja yang harus dilakukan oleh pihak pelaku usaha dalam kegiatan jual beli, sementara pasal 19 berisi mengenai garansi yang diberikan oleh ¹⁴⁹ mengembang untuk melindungi transaksi.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang dijelaskan sebelumnya maka dapat diberikan saran penelitian ini bagi beberapa pihak diantaranya:

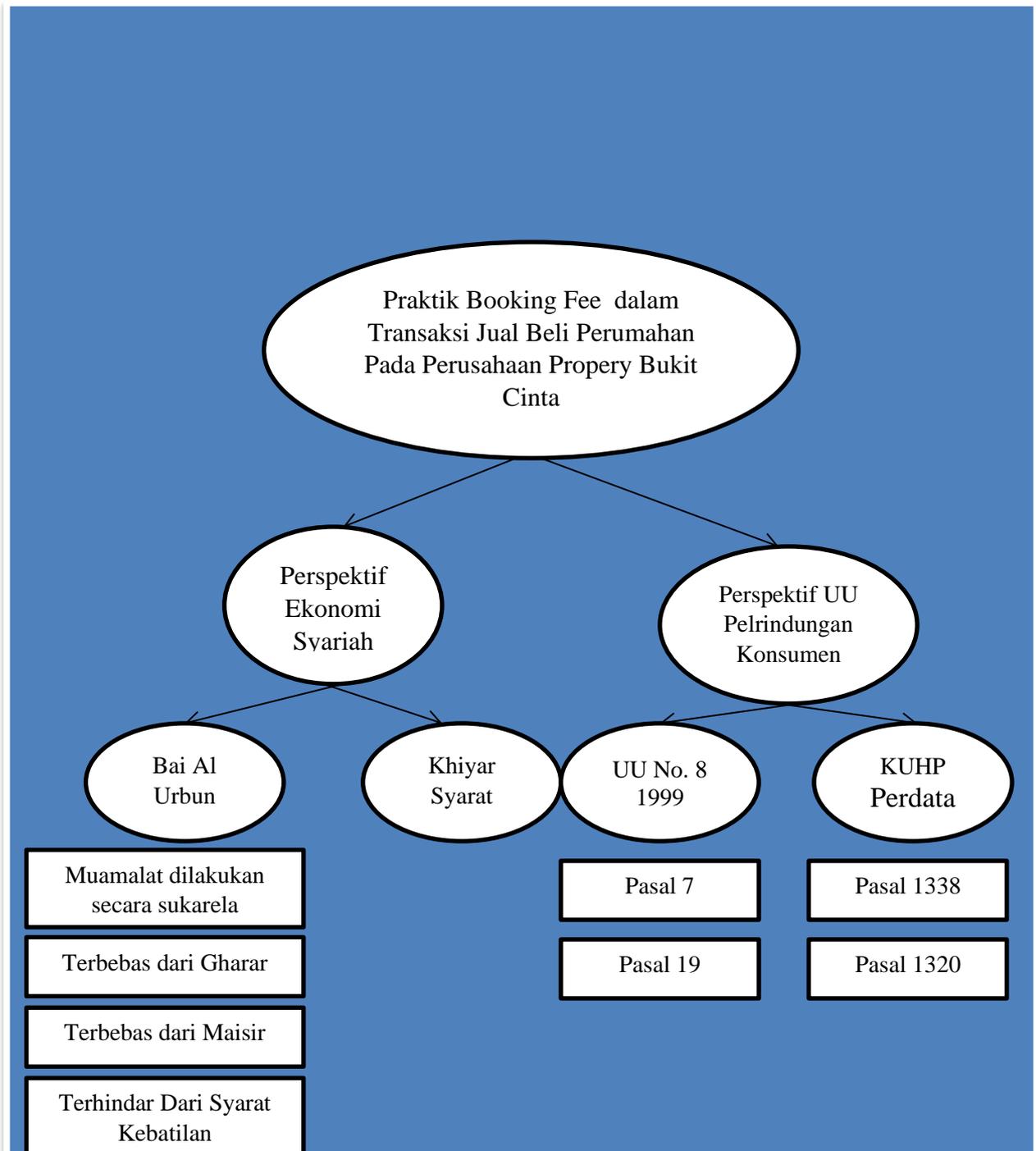
1. Property Bukit Cinta

Diberikan saran bagi pelaku usaha Perusahaan Property Bukit Cinta untuk terus meningkatkan pelayanan yang diberikan dan terus menjaga prinsip muamalah dalam melaksanakan setiap transaksi yang dilakukan. Kemudian diberikan saran untuk terus menggunakan bukti tertulis pada tiap transaksi dan perjanjian yang dilakukan khususnya mengenai booking fee untuk menghindari terjadinya akad bathil yang kemungkinan dapat terjadi.

2. Penelitian selanjutnya

Diberikan saran bagi penelitian selanjutnya untuk dapat menambahkan variabel lain yang lebih spesifik atau menggunakan sudut pandang ekonomi syariah lainnya seperti pasal 11 dan 12 Hukum Ekonomi Syariah atau dapat pula menggunakan subjek penelitian lainnya sehingga

diperoleh variasi penelitian dan masyarakat dapat merasakan manfaat penelitian ini.



Diterapkannya prinsip Keadilan

Menghindari untuk memakan harta orang lain secara batil

DAFTAR PUSTAKA

A-Fauzan, Shahih Fauzan, Perbedaan Jual Beli dan Riba dalam Syariat Islam, Abu Umar Al-Madani (terj.). Solo: At-Tibyan, t.t.

Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan, Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat*. Ahmad Ifham Sholihi, *Fiqh Jual Beli*, <https://sharianews.com/posts/fiqih-jual-beli>.

Abu Bakar, Imam Taqiyuddin bin Muh}ammad, Kifayatul Akhyar. Bairut: Dar Al-Kotab Al-Ilmiah, 2001.

Abu Dawud, Sulaiman bin al-‘Asy’as, Sunan Abi Dawud, Mesir: Dar al-Fikr, t.t.

Ahmad Sarwat. Kitab Muamalat. T.t.p.: Kampus Syariah, 2009.

Ahmadi Miru Dan Sutarman Yodo, Hukum Perlindungan Konsumen, Raja Grafindo, Jakarta, 2004

Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu’amalah*, Ponorogo: STAIN Po PRESS, 2010.

Al-Bukhari Muhammad bin‘Ismail bin Ibrahim bin al-Mugirah, Sahih Bukhari, Beirut: Dar al-Fikr, t.t.

Al-Jazairi, Abu Bakar Jabir, Minhajul Muslim, Salafudin Abu Sayyid, at.al., (terj.). Solo: Pustaka Arafah, 2014.

Al-Mujahid, A. Thoha Husein, A. Tho’illah Fathoni Alkhalil, Kamus Akbar Bahasa Arab (Indonesia Arab). Jakarta: Gema Insani, 2013.

Al-Naisa buri, Abu Husain Muslim bin al-Hajjaj bin Muslim al-Qusyairi, Sahih Muslim, Bairut: Dar al-Jil, t.t.

Ali, Atabik dan Ahmad Zuhdi Muhdlor, Kamus Kotemporer Arab-Indonesia. Yogyakarta: Multi Karya Grafika, 2004.

Alqur’an Alkarim

- Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Persepektif Rancangan Penelitian*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media 2012.
- Antonio, Muhammad Syafii, *Bank Syariah dari Teori dan Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Arfa, Faisar Ananda at.al., *Metodologi Studi Islam Jalan Tengah Memahami Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2015.
- Armansyah. Pengaruh Stimulus Booking Feedan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Pada PT. Bintang Agung Property Palembang. *Jurnal Ilmiah Universitas Palembang*. 2020.
- Ayu Anggraini. *Pembelian Tanah Kavling Bisnis Properti Syariah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*. Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim. 2016.
- Aziz, Jamal Abdul, Transformasi Akad Muamalah Klasik dalam Produk Perbankan Syariah, *Al-Tahrir*. Vol. 12, No. 1 (Mei 2012): 21-24.
- Azwar, Saiffudin, *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.
- Badan pusat statistik, *Proyeksi Penduduk menurut Provinsi tahun 2010-2035*, <https://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/1274>, diakses tanggal 27 Juli 2016.
- Basyir, Ahmad Azhar, *Asas-Asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*, Yogyakarta: UII Press, 1982.
- Chairuman Pasaribu Suhrawardi. *Hukum Perjanjian Dalam Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 1994.
- Dahlan, Ahmad, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*. Yogyakarta: Teras, 2012.
- Dahlan, Rahmat & Nany al-Mu'in, *Pengelolaan Wakaf Uang Melalui Sektor Properti*. Jakarta: Uhamka Press, 2015.
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Semarang: PT Kumudasmoro Grafindo, 1994.
- Devi Verawati, *Syariah dan Hukum (Perspektif Hukum Islam terhadap Perjanjian Jual Beli Perumahan Syariah di PT. Medina Reality Indonesia Cabang Palembang)*. Palembang: UIN Raden Fatah, 2017.
- Dewi, Gemala, at.al., *Hukum Periatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2013.
- Diah Kurnia. *Jual beli Rumah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah tentang Bai Ishtisna (Studi De Prima Tunggulwulung Hunian Islami*

- Malang). Skripsi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
- E Saefuddin Mubarak, *Ekonomi Islam Pengertian, Prinsip, dan Fakta*, Bogor: In Media, 2016.
- Echols, John M. dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, Jakarta: Gramedia, 2010.
- Effendi Perangin, *Praktek Penggunaan Tanah Sebagai Jaminan Kredit*, Jakarta: CV. Rajawali, 1991.
- Eka Damayanti, *Perlindungan Konsumen Terhadap Pelayanan Dari Pihak Hotel (Studi Di Hotel Golden Palace Lombok Kota Mataram)*. Jurnal Ilmiah Universitas Mataram, 2019
- Fauroni, Muhammad R. Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*. Jakarta: Salemba Diniyah, 2002.
- Fina Fauziah. *Tinjauan Hukum Islam Tentang pelaksanaan Perjanjian kepemilikan Rumah Yang Belum di bangun (Studi Pada Perumahan Sidosari 2 Natar Lampung Selatan)*. Skripsi Universitas Raden Intan. 2017.
- Gunawan, Imam, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013.
- Hadi, Sutrisno, *Metodelogi Research II*. Yogyakarta: Andi Offset, 2004.
- Hajid maududi. *Tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap praktik booking fee pada pembelian rumah di perumahan alam indah benda dan griya talok permai bumiayu kabupaten brebes*. Skripsi iain purwokerto. 2017.
- Hariwijaya dan Triton, *Teknik Penulisan Tesis dan Tesis*, Yogyakarta: Oryza, 2007.
- Haryono, Shidiq, at.al., *Prospek Bank Syariah Pasca Fatwa MUI*. Yogyakarta: Suara Muhammadiyah, 2005.
- Heri Soebagio, *Memesan Rumah Dengan Sistem Inden Melalui KPR*, Fortuna Property, Jakarta, 2015.
- Ibnu Majah, Abu Abdullah Muhammad bin Yazid al-Qazwini, Sunan Ibnu Majah. Beirut: Dar al-fikr, t.t.Idri, *Hadis Ekonomi*. Jakarta: Kencana, 2015.
- Ikatan Bangkir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014.

- Indra Sari. Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Hamparan Antarnusa Sembada (Griya Cahaya Masannang) Kabupaten Mamuju. Naskah Publikasi Universitas Muhammadiyah Makassar. 2017.
- Jajang Arifin, Perlindungan Konsumen Atas Wanprestasi Developer Terhadap Bangunan Kpr Berdasarkan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen. Jurnal Universitas Indera Putra.
- Janus Sidabalok, Hukum Perlindungan Konsumen Di Indonesia, Citra Aditya Bahkti, Bandung, 2006
- Jonaedi Efendi, Johnny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, Depok: Prenda Media Group, 2016.
- Karim, Adi Warman Azwar, Ekonomi Islam Suatu Kajian Ekonomi Makro. Jakarta: IIIT Indonesia, 2002.
- Karim, Adi Warman Azwar, Ekonomi Islam: Kajian Mikro-Makro. Jakarta: IIIT Indonesia, 2002.
- Khallaf, Abdul Wahab, Kaidah-kaidah Hukum Islam, Noer Iskandar dan Moh. Tolchah Mansoer (terj). Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1996.
- Khansa Dhiya Savira,
<https://khansadhiyasavira.wordpress.com/2017/01/18/perbedaan-perusahaan-perseorangan-firma-cv-pt-bumn-dan-koperasi/>, 2017.
- Lailatul Mufarrohah, Tinjauan Hukum Islam terhadap terhadap Jual Beli Tanah Secara Kredit dengan Jatuh Tempo Pembangunan di Perum Kraton Residence Krian Sidoarjo. IAIN Sunan Ampel, 2010.
- Klarisa Deo Saputri. yang berjudul Analisis Strategi Pemasaran Perumahan Syariah Di Tinjau Dari Segi Marketing Mix 7P studi Kasus: Kirai Park Residence. Jurnal Ilmiah Universtas Islam Negeri Jakarta. 2018
- Mahmud Yunus, Kamus Arab-Indonesia. Jakarta: Hidakarya Agung, 1989.
- Malik bin Anas, Al-Muwatta', Beirut-Lebanon: Dar Ihya'it Turas Al-Arabi, 1985.
- Malik bin Anas, Al-Muwatta'. Beirut-Lebanon : Dar Ihya'it Turots Al-Arobi, hlm. 609. 1985
- Malik bin Anas. Al-Muwatta'. Beirut-Lebanon : Dar Ihya'it Turots Al-Arobi, 1985.
- Manan, Abdul. 2012. Hukum Ekonomi Syariah dalam perspektif Kewenangan Peradilan Agama. Jakarta: Kencana, 2012.

- Mardani, Fiqh Ekonomi Syariah. Jakarta: Kencana, 2013
- Marihot Pahala Siahaan, *Bea Perolehan Hak Atas Tanah Dan Bangunan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- Maulina Handayani, *Tinjauan Hukum Islam terhadap Pelaksanaan Jual Beli Properti di Perumahan Taylon Syariah Kabupaten Pati*, Salatiga: IAIN Salatiga, 2018.
- Muhammad Syamsudin, *Ancaman bagi Orang yang Menyamakan Jual Beli dengan Riba*, <https://islam.nu.or.id/post/read/88913/ancaman-bagi-orang-yang-menyamakan-jual-beli-dengan-riba>.
- Munadi Idris, Implementasi Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Syariah Studi Kasus Pada Griya Ar-Roya di Kota Makassar. Tesis Universitas Alaudin Makasar. 2014
- P.N.H Simanjuntak, S.H., Hukum Perdata Indonesia, Kencana, Jakarta, 2015,
- Prosedur Menjual Rumah dengan Dasar PPJB diakses dari <http://www.hukumonline.com/klinik/detail/lt5098d3928a7bf/prosedur-menjual-rumah-dengan-dasar-ppjb> pada tanggal 13 November 2021
- Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Jakarta: Balai Pustaka, 1993.
- Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah. Jakarta: Kencana, 2009.
- R. Subekti, Aneka Hukum Perjanjian, Pradnya Paramita, Jakarta, 1984.
- Rasjid, Sulaiman, Fiqh Islam, Bandung: Sinar Baru Algensindo, Cet.37, 2004.
- Rifa'i, Moh., at.al., Terjemah Khulashah Kifayatul Akhyar. Semarang: Toha Putra, t.t.
- Rivai, Veithzal at.al., Ekonomi Syariah Konsep, Praktek & Penguatan Kelembagaannya. Semarang: Pustaka Rizki Putra, 2009.
- Sarwat, Ahmad, Kitab Muamalat, t.t.p.: Kampus Syariah, 2009. E-Book, (diakses tanggal 24 Juli 2016).
- Sastra, Suparno dan Endy Marlina. Perencanaan dan Pengembangan Perumahan. Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2006.
- Sayyid Sabiq & Kamaludin A. Marzuki. Fikih Sunnah. Bandung: PT Alma'arif, 1987.

- Sejarah Lahirnya Hukum Perlindungan Konsumen diakses dari http://www.academia.edu/18380101/SEJARAH_LAHIRNYA_HUKUM_PERLINDUNGAN_KONSUMEN pada tanggal 15 November 2021
- Setiawan, Comy R., Metode Penelitian Kualitatif –Jenis , Karakter, dan Keunggulannya. Jakarta: Grasindo, 2010.
- Shalah Ash -Shawi dan Abdullah al-Muslih. Fikih Ekonomi Keungan Islam. Jakarta: Darul Haq, 2001
- Sinta Wahyuni. Analisis Pembelian Rumah Tunai dan Kredit (Studi Kasus Pada Perumahan Mutiara Hijau Tambaksogra PT. Graha Perwira Pratama,Kec. Kembaran, Kab. Banyumas, Periode 2013/2014). Naskah Publikasi IAIN Purwokerto. 2015.
- Soerjono Soekanto dan Sri Mamuji, Penelitian Hukum Normatif, Grafindo Persada, Jakarta, 1995.
- Subektidan Tjitrosoedibio,Kamus Hukum, Pradnya Paramita, Jakarta, 1996.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2019
- Suhendi, Hendi. Fiqh Muamalah. Jakarta: PT. Raja Grafindo Press, 2013.
- Suhrawardi K. Lubis, Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- Sulaiman Affandy, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Tanah Pemakaman Modern*, Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2015.
- Sunaryati Hartono, Penelitian Hukum di Indonesia Pada Akhir Abad ke-20, Alumni,Bandung, 1994
- Undang-Undang No.1 Tahun 2011 Tentang Perumahan dan Pemukiman
- Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1992 Tentang Perumahan dan Pemukiman
- Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen
- Wahbah al-Zuhaili, Fiqih Islam 5, hlm.118.
- Wawancara dengan Kafsha Natassa Direktur CV. Karsa Tangguh Mandiri, 23 Februari di Green Cipocok Jaya.
- Salman Alfazri, Parman Komarudin, Parman Komarudin. (2018). Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembayaran Uang Muka Dalam Penyewaan

- Kamar Kos (Studi Kasus Di Kelurahan Sungai Miai Banjarmasin). Naskah Publikasi Universitas Islam Kalimantan
- Holijah. (2019). Asas Kebiasaan Pemberian Uang Panjar Dalam Transaksi Jual Beli Era Pasar Bebas. *Mimbar Hukum Volume 31, Nomor 1, Februari 2019, Halaman 31-44*
- Siti Hartinah Dan Mawardi Ismail. (2021). Sewa Menyewa Berbasis Panjar Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *AL-HISAB: Jurnal Ekonomi Syariah Vol. 2, No. 1 (Desember 2021): 68-76*
- Ibnur Razi. (2021) Kedudukan Uang Paskot Sewa Menyewa Rumah Ditinjau Dari Undang- Undang Perlindungan Konsumen Dan Fiqh Muamalah Di Perumahan Elina Malana Ponco. Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar
- Rosnaeni Dan Muhammad Ikbal. (2018). Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Panjar Anak Buah Kapal (Abk) Nelayan (Studi Kasus: Di Desa Tongke-Tongke Kecamatan Sinjai Timur Kabupaten Sinjai). *Adz Dzahab Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*
- Listian Indriyani Achmad Dan Tri Sulistiana. (2021). Analisis Uang Muka Dalam Akad *Murabahah* Pada Kredit Pemilikan Rumah (Studi Pada Bni Syariah Kcp Jababeka Cikarang Bekasi). *Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa Vol. 06 No. 01 April 2021*
- Rieici Oktapia Rani. (2020). Panjar Dalam Jual Beli Sistem Tebasan Perspektif Hukum Islam (Studi Di Kecamatan Air Nipis Kabupaten Bengkulu Selatan Provinsi Bengkulu). Skripsi Hukum Ekonomi Syariah
- Setopanggalih. (2019). Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Uang Muka (Dp) Dalam Akad Sewa Menyewa Alat Pesta (Studi Kasus Di Persewaan Alat Pesta Mukti Ayu Group Desa Kauman, Kecamatan Kauman, Kabupaten Ponorogo). Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta
- Renilda Anwar. (2020). “Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli dengan Sistem Down Payment (DP): Studi pada Kredit Plus di Kota Palopo”. Skripsi Institut Agama Islam Negeri Palopo
- Meilita. (2019). Praktek Jual Beli Barang Dengan Sistem Panjar Titip Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Pada Toko Rizky Jaya Di Simpang Asam, Banjit, Way Kanan). Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung
- Dyatri Utami Arina Absari. (2020). Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Pelaksanaan *Panjer* dalam Sewa-Menyewa Tanah. *Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Perbankan Syariah Vol. 4 No. 2 2020 Page 226-246*

- Riska Aini. (2017). *Praktek Jual Beli Tanah Dengan Memakai Uang Panjar (Uang Muka) Di Kecamatan Laguboti Kabupaten Tobasa Propinsi Sumatera Utara (Perspektif Fikih As-Syafi'i Dan Fikih Al-Hanbali)*. Skripsi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan
- Agung Suryono. (2019). *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perjanjian Uang Muka Jual Beli Mobil Bekas Yang Dibatalkan (Studi Pada Pedagang Mobil Bekas Di Bandar Lampung)*. Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Pedoman Wawancara

A. Identitas Informan

- Nama :
- Usia :
- Pekerjaan :
- Lama Bekerja :
- Tanggal Wawancara :

B. Pertanyaan

1. Pendapat Informan Mengenai Transaksi Booking fee dalam Jual beli Perumahan

- a.** Bagaimana Transaksi Jual beli di Perusahaan Property

Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan sebagai perusahaan property konvensional?

- b. Bagaimana Metode Pemasaran Produk di Perusahaan Property Bukit Cinta?
- c. Apakah Pemasaran yang dilakukan disesuaikan dengan Prinsip Syariah?
- d. Apakah Pemasarannya sudah sesuai dengan Peraturan Perundangan?

2. Booking Fee di Perusahaan Property Bukit Cinta Kabupaten Pamekasan dalam Pandangan Ekonomi Syariah.

- a. Apakah di Perusahaan ini Menerapkan Mekanisme Booking Fee, dan berapa nilainya?
- b. Bagaimana mekanisme Booking Fee di Perusahaan Property Bukit Cinta ini?
- c. Apakah Kosumen sudah benar-benar mengetahui kesepakatan mengenai Booking Fee?
- d. Apakah Konsumen bersedia menerima jika uang Booking Feenya hangus karena beberapa kondisi?

3. Booking Fee di perusahaan Property Bukit Cinta dalam Pandangan Undang-undang Perlindungan Hukum.

- a. Apakah dalam Pelaksanaannya terdapat Draft khusus untuk Booking Fee?
- b. Apakah Konsumen bersedia mengisi draft sebelum

membayar biaya Booking Fee?

- c. Apakah Konsumen merasa Keberatan dengan Booking Fee yang diberlakukan?
- d. Bagaimana jika terjadi pelanggaran terhadap Booking Fee dari pihak Perusahaan maupun Konsumen ?

Lampiran 2 Hasil Wawancara

Narasumber	Hasil wawancara	Kategori
Ach Syafi'ie	iya memang perusahaan ini tidak ada yang namanya embel-embel syariah ya, kita bahas soal itu dulu ya soal konven sama syariah. Jadi mas ya orang-orang ini sini rata-rata agamanya baik, dalam artinya sudah paham sama fiqih jual beli. Jadi tidak usah di kasih embel-embel syariahpun semua sudah tahun mana yang boleh dalam jual beli dan mana yang tidak gitulo. Jadi meskipun adanya tulisan syariahnya kalo praktiknya melanggar ya orang-orang nggak mau juga beli, seperti itu. Trus kemudian soal transaksi yang dilakukan ya, prosedur transaksinya begini pertama yaitu tahapan pemasaran, kemudian booking kavling, setelah booking itu bayar DP sama pengajuan KPRnya, dan terakhir yaitu tahapan pembangunan	Transaksi jual beli secara Keseluruhan
Aspek Pemasaran		
Ach Nauval	untuk memasarkan produk propertynya kita memang memanfaatkan beberapa media ya supaya pemasarannya cepat ya mulai dari radio karena disini radio masih banyak digunakan orang-orang, kemudian bikin brosur, papan reklame tidak lupa. Sama yang terbaru ini mulai tahun 2017	Ayat 1 dan 2 Pasal 7 Undang-undang No. 8

	ke atas kita sudah mulai pakai Whatsapp, marketplace facebook, sama Instagram ya	Tahun 1999
	memang pemasaran adalah aspek yang penting banget dalam jual beli apapun ya termasuk juga di perusahaan properti ini, jual beli rumah yang otomatis nominal yang dilibatkan tidak sedikit makanya itu kita sebagai marketing harus ngasih informasi selengkap-lengkapnya di media manapun yang kita gunakan. Yang lengkap itu yang gimana pertama memuat informasi produk, produk kita kan perumahan ya jadi mulai dari luas tanahnya, panjang kali lebarnya berapa, ada berapa tipe saja itu kita muat semua informasinya. Kemudian macam-macam harganya, berapa DP nya berapa sisa yang harus di bayarkan sama berapa total harganya, itu kita kasih tahu semua sejujur-jujurnya. Karena kalo kita jujur orang pasti senang dan nyaman dan menarik orang lain buat beli. Kita ngga memburu banyak konsumen dengan cara bohong misalnya pura-pura ada promo pas orangnya mau kita banyak alasan harganya naik dan lain-lain sehingga orang kaget atau kecewa kita ngga mau. Kalau memang mau menaikkan harga karena ganti tahun ada peningkatan pendapatan sehingga harga tanah-tanah meningkat ya kita iklankan ulang dan kalo memang ditulisnya promo misalnya promo DP, ya itu memang bener-bener promo kita kasih tahu harga normalnya berapa dan setelah promo jadi berapa seperti itu	Ayat 1 dan 2 Pasal 7 Undang-undang No. 8 Tahun 1999
Tahap Booking Kavling		
Ach Syafii	Biasanya orang itu memastikan lagi ya, berapa harganya, kemudian ada apa saja, sambil datang ke kantor, jadi pihak sini pemasarannya saya suruh ke lokasi melihat tanahnya dulu, lokasinya di sebelah mana-mananya sambil melihat denah seperti itu. Nanti kalau deal langsung booking kavling biasanya	<ul style="list-style-type: none"> • Ayat 3 Pasal 7 Undang-undang No. 8 Tahun 1999 • Khiyar Majlis
	kita sebagai pihak pengusaha tentunya memposisikan pembeli sebagai raja ya kita layani dengan amat sangat baik ya. Bahkan saya ajarkan ke marketing ya bicaranya jangan terlalu formal, diakrapin aja nggak papa yang pasti pertama salam dulu sama semua tamu, salah ya senyum ke tamu. Kemudian mempersilahkan tamunya duduk dulu kasih buku tamu untuk diisi kemudian ditanya apa yang bisa dibantu? Lalu kalo ada pertanyaan-pertanyaan dari konsumen diusahakan menjawab dengan lugas, ramah, dan jujur	Ayat 1 dan 2 Pasal 7 Undang-undang No. 8 Tahun 1999

Ach Nauval	syaratnya mudah banget cuma fotokopi KK sama KTP aja buat syarat awal itu untuk KPR ya, nah kalo persyaratan lengkapnya nanti menyesuaikan lembaga pembiayaannya biasanya sih yang basic ya KK, KTP, Buku Rekening, NPWP, Slip Gaji kalo ada atau surat keterangan usaha. Kalo Non KPR biasanya KK, KTP, sama Surat Nikah bagi yang sudah menikah. Kemudian bisa tanda tangan surat pemasaran Kavling atau bangunan yang isinya surat perjanjian	Ayat 1 dan 2 Pasal 7 Undang-undang No. 8 Tahun 1999
Booking Fee		
Ach Nauval	setelah mengisi berbagai persyaratan kemudian pembeli kita kasih tau nih Pak Buk kalau Bapak atau Ibu ambil yang tipe ini nanti Uang tanda jadinya sekian yah dan dibayarkan paling lambat besok. Tipe A, B, dan C uang tanda jadinya 1,5 juta sedangkan tipe D uang tanda jadinya sebesar 2 juta rupiah. Karena adanya promo ya, mulai tahun 2017 kita potong tanda jadinya 500 ribu jadi cukup 1 juta sama 1,5 juta aja	<ul style="list-style-type: none"> • Ayat 2 Pasal 7 Undang-undang No. 8 Tahun 1999 • Khiyar Majlis
	jadi uang tanda jadi itu digunakan buat operasional juga memang seperti biaya komunikasi, biasa survey, biaya iklan dan lain sebagainya maka dari itu dia mengurangi DP dan kalau misal ditolak sama pihak bank untuk pengajuan KPR itu kita kembali 50% dan itupun jarang sih pasti kita bantu sampai di ACC sejauh ini tidak ada yang sampai tertolak, kalau tidak bisa ke lembaga A kita coba ajukan ke lembaga B gitu	<ul style="list-style-type: none"> • Ayat 4 Pasal 7 Undang-undang No. 8 Tahun 1999 • Khiyar Majlis
Bapak Junaidi	masalah uang tanda jadi jelas banget disana. Ada dilebaran perjanjian sejumlah sekian, hangus kalau tidak dibayarkan dalam waktu sekian, trus kalau tidak di acc KPR kita dikasih kembali 50% karena memang bukan salah kita juga kan. Cuma saya aja kemaren sempat 3 kali ganti lembaga pembiayaan ngga tahu salahnya dimana cuma dibantu terus sampai saya sukan sendiri masnya bolak-balik survei itu. Sebelum tanda tangan kita disuruh baca sampai selesai mas, kamudian di ulangi lagi mekanisme begini-begini ya jadi konsumen bener-bener paham	<ul style="list-style-type: none"> • Ayat 4 Pasal 7 Undang-undang No. 8 Tahun 1999
Bapak M	saya dulu bayarnya 1 juta buat tanda jadi ya. Sudah	Ayat 4 Pasal 7

Imron	dijelaskan juga kalau dalam waktu sekian bulan pak uang DP ini tidak bapak bayarkan maka hangus ya kalau ngga salah dulu 2 apa 3 bulan gitu mas. Malah waktu itu saya ada keperluan lain telat 1 minggu cuma saya bilang ke pegawainya itu masih ada keperluan lain saya janji di tanggal sekian pasti saya bayar dan itu tidak apa-apa. Kemudian dia bilang juga kalau nanti dari pihak banknya tidak acc biasanya dikembalikan, dikembalikannya 100% dan tidak dihanguskan gitu aja. Dan Dpnya tidak dibayar langsung 100% juga, boleh 50% dulu baru kalo sudah acc 50% lagi dibayarkan. Ketentuannya ada semua itu di surat perjanjian penandatanganan ya namanya juga uang jumlah besar jadi diberikan aturan tertulis. Masnya yang pegawai itu juga menjelaskan baca dulu sampai selesai kalau sudah faham baru tanda tangan. Kemudian di jelaskan lagi sama mas gimana-gimananya karena kadang orang-orang tua kayak saya pusing kalo baca tulisan itu ya	Undang-undang No. 8 Tahun 1999
Bapak Wahyudi	iya kebetulan bapak kan membelinya cash ya mas, jadi lebih simpel yang berlaku ya kalo dalam waktu sekian bulan bapak tidak menyusulkan DP nya ya maka dinyatakan hangus dan unit di lempar ke orang begitu saja dulu itu. Sama juga ada perjanjiannya mengenai itu ada tulisannya lengkap kemudian masnya menjelaskan juga. Sebelum membayar juga ada draft khususnya kita baru mengisi kalau sudah benar-benar faham supaya tidak terjadi salah faham	Ayat 4 Pasal 7 Undang-undang No. 8 Tahun 1999
Bapak Muhammad	iya memang buat tanda jadi ada di Bukit Cinta itu draft khususnya apa kayak lembaran khusus gitu yang isinya perjanjian-perjanjian, yang bikin kita sebagai konsumen lega itu bagian itu. Meskipun uangnya hanya 1 juta tapi mereka menetapkan aturan dan perjanjian sedemikian rupa supaya kita tidak takut atau tidak kapok untuk melakukan pembelian ini mencerminkan kalo perusahaan ini berhati-hati sekali. Kemudian pelanggaran apa saja juga mereka jelaskan disana dan sama mas pemasarannya itu dibilang kalau ada pertanyaan dinyatakan dulu ya pak kalau sudah benar-benar faham dan mantab baru boleh tanda tangan	Ayat 4 Pasal 7 Undang-undang No. 8 Tahun 1999
Bapak Tanto	kebetulan bapak belinya sudah satu tahun yang lalu jadi mengenai detail-detailnya isi lembarannya bapak lupa ya mas. Cuma yang bapak inget itu pelayanannya enak banget disana. Tidak meragukan sama sekali kita dikasih garansi mas, kalau sama pihak bank tidak acc maka uang kembali	Ayat 4 Pasal 7 Undang-undang No. 8 Tahun 1999

	<p>kalo ngga salah 50% atau bisa kita bilang baliknya full ya karena pembayaran DP juga 50% sebelum dinyatakan acc sisanya pas sudah di acc. Semua itu ada ya diperjanjian ya diperjanjian ada di penjelasan juga ada. Uang tanda jadipun itu memotong uang DP misal DP 17 juta nih dulu bapak jadi tanda jadinya 1 juta sisanya ya 16 juta itu mas. Jadi enak kita juga diberi tahu kalo uang tanda jadi ini kan kita istilahnya pesen unit supaya tidak ditawarkan ke yang lain. nah kalau tidak dilanjutkan ke DP ya nanti bisa hangus dan kalau kita batalnya kemungkinan bisa tidak kembali. Kecuali ada miss atau penjelasan yang menyebabkan salah paham trus konsumen kecewa itu beda lagi. Sejauh ini pelayanannya baik banget ada tulisan ya ada penjelasan jadi dalam mengambil keputusan itu kita enak ada perlindungan kalo ada hitam diatas putih.</p>	
Bapak Sukron	<p>menganai DP ya mas, ada hitam diatas putih enaknya disana jadi misal sewaktu-waktu ada pelanggaran semuanya tertulis. Karena pernah denger juga kalau ada beberapa tempat yang kalo ngga di acc bank tidak dikembalikan. Saya tidak mau yang seperti itu, waktu itu udah mau saya tanyakan ternyata masnya menjelaskan kemudian ada tulisan panjang mengenai perjanjiannya. Jadi semua jelas dan cukup informatif terlebih Dpnya itu boleh dibayarkan separuh dulu</p>	<p>Ayat 4 Pasal 7 Undang-undang No. 8 Tahun 1999</p>
Tahap Pembayaran Down Payment dan Pengajuan KPR		
Ach Nauval	<p>jika sudah dibayarkan uang tanda jadi kalau mau dibayarkan secar cash maka kita kasih waktu 3 bulan untuk melunasi DP kemudian jika DP sudah lunas dan dilakukan pembangunan Unit dan pembayaran, pembayaran sisa dp bisa dibayarkan maksimal 3 kali untuk kurun waktunya 6 bulan ya maksimal. Sedangkan KPR jika sudah masuk uang tanda jadi maka kita ajukan ke pembiayaan baru jika pihak lembaga pembiayaan ACC bisa bayar sisa uang tanda jadi kalo tanda jadinya dibayarkan 50% ya. Kemudian bisa dibayarkan uang DP supaya bisa dibangun unitnya dan Dpnya juga boleh dibayarkan sebanyak 3 kali selama 3 bulan, kurang lebih mekanisme apa aja yang harus dilakukan pembeli seperti itu</p>	<p>Khiyar Syarat</p>
Tahap Pembangunan		
Ach Nauval	<p>jadi bisa mulai dibangun unitnya kalau, ini yang KPR dulu ya. Jadi pertama untuk yang KPR yaitu kalau sudah dapat acc dari pembiayaan, kemudian DP sudah lunas dan pembayarannya DP boleh 3 kali ya. Pokoknya kalo udah</p>	<p>Ayat 4 Pasal 7 Undang-undang No. 8</p>

	lunas ya langsung mulai dibangun. Sedangkan kalo cash tanpa KPR sama juga dp sudah dibayarkan selanjutnya kita lihat dulu kondisinya apa misalnya petani yang uangnya ada setiap 3-6 bulan sekali ya bisa kita lakukan sembari nunggu pelunasan sesuai tempo yang dijanjikan maksimal 6 bulan, ini biasanya atasan yang punya kebijakan	Tahun 1999
Tahapan Pembangunan		
Ach Nauval	jadi pemberian kunci atau serah terima rumah kalo yang cash ya langsung aja kalo rumah jadi dan pembayaran sudah full maka diserahkan rumahnya beserta kelengkapannya. Sedangkan kalo untuk yang KPR ya dipastikan dulu DP sudah benar-benar masuk full, kemudian kita kasih lembaran jaminan kerusakan dan penjelasan mengenai pembayaran angsuran baru kemudian diserahkan	• Pasal 19 Undang-undang No. 8 Tahun 1999

Lampiran 3 Surat Izin Penelitian dari kampus UIN Malang



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
PASCASARJANA**

Jalan Ir. Soekarno No. 34 Batu 65323, Telepon & Faksimile (0341) 531133
Website: <http://pasca.uin-malang.ac.id>, Email: pps@uin-malang.ac.id

Nomor : B-74/Ps/HM.01/04/2022
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

12 April 2022

Kepada
Yth. **Direktur Perusahaan Property Bukit Cinta Pamekasan**

di Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dalam rangka penyelesaian tugas akhir studi, maka dengan ini mohon kepada Bapak/Ibu untuk berkenan memberi ijin kepada mahasiswa di bawah ini melakukan penelitian pada lembaga yang Bapak/Ibu pimpin:

Nama : Hitami
NIM : 18800006
Program Studi : Magister Ekonomi Syariah
Dosen Pembimbing : 1. Prof. Dr. H. Achmad Sani Supriyanto, SE., M.Si
2. Dr. Hi. Nanik Wahyuni, SE., M.Si, Ak CA

Lampiran 4 Surat Izin Penelitian dari Perusahaan Property Bukit Cinta



PT. BUKIT CINTA PAMEKASAN

Jalan Raya Lingsar Daya Rd. Lingsar Daya Kec. Pabelan Kab. Pamekasan Prov. Jawa Timur
Email: ptbukitcintapamekasan@gmail.com

Pamekasan, , 2022

Nomor : 0014/BCP/II/2022
Lampiran : -
Perihal : Surat Izin Penelitian

Kepada Yth,
Dekan prodi Magister Ekonomi Syariah
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
Di Malang

Assalamu'alaikum Wr.Wb,

Menindak lanjuti surat Nomor B-74/Ps/HM.01/04/2022 perihal "Pemohonan Ijin Penelitian" yang kami terima, dengan ini kami menerangkan bahwa :

Nama : Hitami
NIM : 18800006
Program Studi : Magister Ekonomi Syariah

Judul Penelitian : Analisis Praktik Booking Fee Berdasarkan Perspektif Ekonomi Syariah dan Undang-undang Perlindungan Konsumen (Studi Pada Perusahaan Property Bukit Cinta Pamekasan).

Dengan ini di beritahukan bahwa kami tidak keberatan dengan permohonan yang di maksud, untuk pelaksanaan berikutnya subpaya mahasiswa yang bersangkutan berkomunikasi langsung dengan pengelola PT, BUKIT CINTA PAMEKASAN.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya, dan atas kerja samanya kami sampaikan terimakasih

DIREKTUR

ACHMAD SYAFII

Lampiran 5 Bukti Dokumentasi Penelitian





PT. BUKIT CINTA PAMEKASAN

Jalan Raya Lawangan Daya Kel. Lawangan Daya Kec. Pademawu Kab. Pamekasan Prov. Jawa timur
Email: ptbukitcintapamekasan@gmail.com

Kwitansi Pembayaran

No: 0.0.0.0.2 6 4
Tanggal: 25/04/2022

Sudah diterima dari : Mohammad Tatrib.

Banyaknya Uang : Rp. 5.000.000

Terbilang : Lima Juta Rupiah.

Untuk Pembayaran : DP UNIT Rumah Block A1 , NO: 28

Tanda Tangan penerima

Mega Wani Hadi Puri
(.....)

Tanda Tangan penyetor

Mohammad Tatrib.
(.....)



PT. BUKIT CINTA PAMEKASAN

Jalan Raya Lawangan Daya Kel. Lawangan Daya Kec. Pademawu Kab. Pamekasan Prov. Jawa timur
Email: ptbukitcintapamekasan@gmail.com

Kwitansi Pembayaran

No: 0.0.0.0.2 7 6
Tanggal:/20.....

Sudah diterima dari : _____

Banyaknya Uang : Rp. _____

Terbilang : _____

Untuk Pembayaran : _____

Tanda Tangan penerima

(.....)

Tanda Tangan penyetor

(.....)