



**ANALISIS PEMBIAYAAN PERUMAHAN SYARIAH
NON BANK DI KOTA PALEMBANG**

Tesis

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Magister Ekonomi
dalam Program Studi Ekonomi Syariah**

Oleh

**AMRI ANTONI
Nim 1586145**

**PROGRAM MAGISTER (S2) EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH
PALEMBANG 2019**

ABSTRAK

Umumnya pembelian rumah secara kredit dilakukan melalui bank yang memberikan Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Bagi sebagian masyarakat muslim yang tidak mau menggunakan bank, bisa membeli rumah secara kredit yang ditawarkan oleh Developer Properti Syariah. Sistem kredit yang ditawarkan dinamakan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah, yaitu skema pembiayaan tanpa perantara bank, penjualan dan pembayaran cicilan langsung ke pengembang, tidak ada bank *checking*, tanpa denda, tanpa sita, dan tanpa asuransi.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis akad, proses, dan pengelolaan risiko pembiayaan pada Bisnis Developer Properti Syariah. Penulis menggunakan metode kualitatif yang tergolong sebagai *field research* (penelitian lapangan). Data dalam penelitian ini diperoleh dari wawancara dengan pihak Developer Properti Syariah, dan mitra bisnisnya, serta pembeli rumah.

Dari hasil penelitian, akad antara Developer Properti Syariah dengan pembeli rumah adalah akad jual beli istishna. Proses pembiayaan pada bisnis developer properti syariah meliputi pemilihan rumah dan pembayaran booking fee; pengumpulan informasi dan data pembeli; verifikasi informasi dan data pembeli; persetujuan pembiayaan; penandatanganan akad; dan serah terima rumah. Rumah dibangun setelah penandatanganan akad. Pengelolaan risiko pembiayaan pada Developer Properti Syariah sangat lemah. Pengumpulan dan verifikasi terhadap informasi dan data calon pembeli kurang memadai. Akibatnya kondisi usaha, penghasilan, dan kewajiban calon pembeli tidak diketahui secara jelas. Tidak terdapat sistem transfer risiko pada pembiayaan ini.

Kata kunci: pembiayaan, akad, proses, risiko.

ABSTRACT

Generally house purchases on credit are made through banks that provide House Ownership Loan. For some Muslims who do not want to use banks, can buy a house on credit offered by the Syariah Property Developer. The offered credit system is called Syariah House Ownership Financing, which is a non bank intermediary financing scheme, direct sales and installment payments to the developer, no bank checking, no penalty, without seizure, and without insurance.

This study aims to analyze the contract, process, and management of financing risks in Business of Syariah Property Developer. The author uses qualitative methods classified as field research. The data in this research is obtained from interview with Syariah Property Developers, its business partners, and house buyers.

The results of research show that, A financing agreement between Syariah Property Developer with a house buyer is a contract of sale and purchase *istishna*. The financing process on the business of Syariah Property Developer covers: house selection and booking fee payment; collection of buyer information and data; verification of buyer information and data; approval of financing; signing of contract; and the handover of the house. The house is built after signing of contract. The management of financing risks on Syariah Property Developer is very weak. Collection and verification of information and data on prospective buyers are inadequate. So that the business conditions, income, and debt of prospective buyers are not clearly known. There is no risk transfer system on this financing.

Keywords: financing, contract, process, risk.

ابسترك

عمومش ڦمبليان رومه سچارا كريديت دلاكون ملالوي بڭك يڭ ممبريكن كريديت ڦمبليكن رومه (كڦر). باكي سباكين مشاركت مسلم يڭ تيدق ماو مڭكوناكن بڭك، بيسا ممبلي رومه سچارا كريديت يڭ دتاوركن اوليه دؤلوفر ڦروڦرت شاريه. سيستم كريديت يڭ دتاوركن دناماكن كريديت ڦمبليكن رومه (كڦر) شاريه، ياءيتو سكيما ڦمبيايان تنفا ڦرانتارا بڭك، ڦنجوالن دان ڦمبايرن چيچيلن لغسوغ ك ڦغمبڭ، تيدق اد بڭك چهچكيڭ، تنفا دند، تنفا سبت، دان تنفا اسورنس.

ڦنلپتين اين برتوجوان اونتوق مغاناليسيس اكد، ڦروسس، دان ڦغلولاين ريسيكو ڦمبيايان ڦد بسنس دؤلوفر ڦروڦرت شاريه. ڦنوليس مڭكوناكن ميتودي كواليتايف يڭ تركولوغ سباكاي فيلد رسرچه (ڦنلپتين لاقاڭن). داتا دالم ڦنلپتين اين دڦراوليه دري واونچارا دڭن ڦيهق دؤلوفر ڦروڦرت شاريه، دان مترا بسنس، سرتا ڦمبلي رومه.

دري حاصل ڦنلپتين، عقد انتارا دؤلوفر ڦروڦرت شرعيه دڭن ڦمبلي رومه اداله عقد جوال بلي استشهين. ڦروسيس ڦمبيايان ڦد بسنس دؤلوفر ڦروڦرت شرعيه مليڦوتي ڦمبليهن رومه دان ڦمبايرن بووكيڭ ف؛ ڦغومڦولن اينفورماسي دان داتا ڦميل؛ ڦيريفيكاسي اينفورماسي دان داتا ڦميل؛ ڦرستوجوان ڦمبيايان؛ ڦننداڦاڭن اكد؛ دان سره تريما رومه. رومه ديباڭون سنله ڦننداڦاڭن اكد. ڦغلولاين ريسيكو ڦمبيايان ڦد دؤلوفر ڦروڦرت شرعيه ساغت لمه. ڦغومڦولن دان ڦيريفيكاسي ترهادڦ اينفورماسي دان داتا چالون ڦمبلي كورڭ ممداء. عاقبتن كونديسي اوساه، ڦغهاسيلن، دان كواجيبين چالون ڦمبلي تيدق ديكتاهوء سچارا جلس. تيدق ترداڦت سيستم ترنسفر ريسيكو ڦد ڦمبيايان اين.

كات كونچي: ڦمبيايان، اكد، ڦروسس، ريسيكو.

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman Transliterasi Arab ke Latin yang mengacu pada Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama R.I. dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987, tanggal 22 Januari 1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf arab	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambang	Tidak dilambang
ب	Ba	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Sa'	S	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	H	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Sad	S	Es (dengan titik di bawah)

ض	Dhad	D	De (dengan titik di bawah)
ط	Ta'	T	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Za'	Z	Zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	'	koma di atas
غ	Gayn	G	Ge
ف	Fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* ditulis rangkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

C. Ta' Marbutah

1. Bila mati ditulis h

هبة	ditulis	<i>hibah</i>
جزية	ditulis	<i>jizyah</i>

Ada pengecualian terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti kata sholat, zakat. Akan tetapi bila diikuti oleh kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الاولياء	ditulis	<i>Karâmah al-auliyâ'</i>
----------------	---------	---------------------------

2. Bila ta' marbutah hidup atau dengan *harokat, fathah, kasrah* dan *dammah* ditulis t

زكاة الفطر	ditulis	<i>Zakat al-fitri</i>
------------	---------	-----------------------

D. Vokal Pendek

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
-----َ-----	<i>Fathah</i>	A	A
-----ِ-----	<i>Kasrah</i>	I	I
-----ُ-----	<i>Dammah</i>	U	U

E. Vokal Panjang

Nama	Tulisan Arab	Tulisan Latin
<i>fathah + alif + ya</i>	جاهلية	<i>jahiliyyah</i>
<i>fathah + alif layyinah</i>	يسعى	<i>yas'a</i>
<i>kasrah + ya' mati</i>	كريم	<i>karim</i>
<i>damma + wawu mati</i>	فروض	<i>furud</i>

F. Vokal Rangkap

Tanda Huruf	Nama	Gabungan	Nama	Contoh
يـ	<i>Fathah dan ya' mati</i>	ai	a dan i (ai)	بينكم
وـ	<i>Fathah dan waw mati</i>	au	a dan u (au)	قول

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrop

النتم	ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti oleh huruf *qomariyah*

القران	ditulis	al-Qur'an
القياس	ditulis	<i>al-Qiyas</i>

2. Bila diikuti oleh huruf *syamsiyah* ditulis dengan menggandakan huruf *syamsiyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf (el) nya.

السماء	ditulis	<i>as-sama'</i>
الشمس	ditulis	<i>asy-syams</i>

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat Ditulis Menurut Pengucapannya dan Menulis Penulisannya.

ذو الفروض	ditulis	<i>zawi al-furud</i>
اهل السنة	ditulis	<i>ahl as-sunnah</i>
اهل الندوة	ditulis	<i>ahl an-nadwah</i>

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tesis dengan judul **Analisis Pembiayaan Perumahan Syariah Non Bank di Kota Palembang**. Penulisan tesis ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Program Strata Dua (S2) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang Program Studi Ekonomi Syariah guna memperoleh gelar Magister Ekonomi (ME).

Bimbingan dan dukungan telah banyak penulis dapatkan dalam penyelesaian tesis ini. Maka dari itu dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terimakasih yang tak terhingga kepada:

1. Ibunda tercinta yang senantiasa mendoakan dan memberi dukungan, dan almarhum ayahanda tercinta yang semasa hidupnya juga selalu memberikan doa dan dukungan.
2. Bapak Prof. Drs. H.M. Sirozi, M.A., Ph.D, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.
3. Bapak Prof. Dr. Duski Ibrahim, M. Ag. selaku Direktur Pascasarjana Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang dan dosen pembimbing yang telah memfasilitasi dan memberikan bimbingan dalam penulisan tesis.
4. Ibu Dr. Qodariah Barkah, M.H.I., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.
5. Bapak Dr. M. Rusydi, M. Ag. selaku Ketua Program Studi S2 Ekonomi Syariah Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Raden Fatah

Palembang yang telah memfasilitasi dan memberikan pengarahan dalam pemilihan judul dan penulisan proposal tesis.

6. Ibu Dr. Maftukhatusolikhah, M. Ag. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dalam penulisan proposal dan tesis.
7. Bapak Dr. Heri Junaidi, M.A. selaku dosen penguji pada Sidang Munaqasyah yang telah banyak memberikan koreksi dan masukan dalam penulisan tesis.
8. Bapak Dr. Abdullah Syahab, M.H.I. selaku dosen penguji pada Sidang Munaqasyah yang telah banyak memberikan koreksi dan masukan dalam penulisan tesis.
9. Seluruh Dosen yang telah mencurahkan dan mengamalkan ilmu yang tidak ternilai hingga penulis menyelesaikan studi di Program Studi S2 Ekonomi Syariah Pascasarjana/FEBI UIN Raden Fatah Palembang.
10. Bapak Hadi Ikhsan Saputra, S.E. *owner* dari PT. Medina Realty Indonesia beserta staf yang telah membantu menyediakan tempat penelitian dan memberikan data yang diperlukan.
11. Istri dan anak-anakku yang selalu memberikan dukungan.
12. Teman-teman seperjuangan, mahasiswa S2 Ekonomi Syariah Pascasarjana UIN Raden Fatah Palembang angkatan 2015 yang telah memberikan bantuan moril dan materil.
13. Kepada seluruh pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu, yang banyak membantu penulis sehingga tesis ini bisa diselesaikan.

Penulis menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak demi perbaikan tesis ini selalu diharapkan. Adapun segala kekurangan dan kesalahan pada tesis ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis. Harapan penulis, semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak.

Palembang, 10 Mei 2019

Penulis,

Amri Antoni
Nim. 1586145

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN AKHIR TESIS	ii
PERSETUJUAN TIM PENGUJI SIDANG MUNAQASYAH	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	v
ABSTRAK	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI	ix
KATA PENGANTAR	xiv
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR TABEL	xxi
DAFTAR SINGKATAN	xxii
DAFTAR ISTILAH	xxiv
DAFTAR LAMPIRAN	xxviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian	6
E. Tinjauan Pustaka	7
F. Kerangka Teori	10
G. Metode Penelitian	15
H. Sistematika Pembahasan	19

BAB II	PEMBIAYAAN PERUMAHAN NON BANK DALAM	
	PERSPEKTIF SYARIAH	21
A.	Pengertian	21
	1. Pembiayaan	21
	2. Rumah dan Perumahan	22
	3. Syariah	23
	4. Non Bank	24
	5. Pembiayaan Syariah	24
	6. Pembiayaan Perumahan Syariah Non Bank	24
B.	Konsep Dasar Pembiayaan	24
	1. Akad	24
	2. Jenis dan Gambaran Akad	27
C.	Aplikasi Akad, Proses, dan Risiko Pembiayaan Perumahan	
	Syariah	51
	1. Aplikasi Akad Pembiayaan Perumahan Syariah	51
	2. Proses Pembiayaan Perumahan Syariah	57
	3. Risiko Pembiayaan Perumahan Syariah	73
BAB III	DINAMIKA DAN PROBLEMATIKA BISNIS DEVELOPER	
	PROPERTI SYARIAH:	85
A.	Perkembangan Bisnis Developer Properti Syariah	85
B.	Gambaran Umum Tempat Penelitian	85
	1. Konsep Bisnis	85
	2. Struktur Organisasi Perusahaan	87

3.	Proyek-proyek yang Sedang Dikerjakan	89
C.	Gambaran Umum Proyek Perumahan Developer Properti Syariah	89
D.	Perkembangan Proyek Perumahan Developer Properti Syariah	93
E.	Problematika dalam Bisnis Perumahan Syariah	94
BAB IV AKAD, PROSES, DAN RESIKO PEMBIAYAAN PADA DEVELOPER PROPERTI SYARIAH		96
A.	Akad Pembiayaan pada Developer Properti Syariah	96
1.	Akad pada Pengadaan Lahan	96
2.	Akad pada Pekerjaan Pembangunan Perumahan	99
3.	Akad antara Developer dengan Pembeli Rumah	103
B.	Proses Pembiayaan pada Developer Properti Syariah	106
1.	Memilih Rumah dan Membayar <i>Booking Fee</i>	106
2.	Pengumpulan Informasi dan Data Pembeli	107
3.	Verifikasi Data	108
4.	Persetujuan Pembiayaan	111
5.	Penandatanganan Akad	112
6.	Serah Terima Rumah	113
C.	Analisis Risiko Pembiayaan pada Developer Properti Syariah	115
1.	Verifikasi Terhadap Informasi dan Data Calon Pembeli	115

2.	Lebih Fokus Terhadap Agunan/Jaminan	116
3.	Pemantauan Angsuran Setiap Bulan	117
BAB V PENUTUP		119
A.	Kesimpulan	119
B.	Saran	120
C.	Daftar Pustaka	121

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal dan hunian pembinaan keluarga.¹ Perumahan adalah kelompok rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau hunian yang dilengkapi dengan prasarana dan sarana lingkungan.² Rumah dan perumahan adalah tempat dilaksanakannya proses sosialisasi pada saat seseorang diperkenalkan pada norma, adat, dan kebiasaan yang berlaku dalam masyarakat. Karena itu, rumah dan perumahan dijadikan kebutuhan dasar dan merupakan permasalahan yang sangat penting bagi setiap orang.

Kebutuhan perumahan selalu meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk. Berdasarkan kajian Real Estate Indonesia (REI) rata-rata kebutuhan baru hunian di Indonesia adalah 800.000 unit setiap tahunnya. REI baru bisa memenuhi sekitar 200.000 unit dan pemerintah sekitar 100.000 unit. Sampai dengan Nopember 2014 kebutuhan perumahan yang belum terpenuhi (*backlog*) di Indonesia sebanyak 15 juta unit.³ Artinya masih banyak kekurangannya. Ini merupakan peluang usaha untuk developer atau pengembang yaitu perusahaan yang bergerak di bidang pengadaan perumahan.

Tempat tinggal atau rumah dapat diperoleh dengan berbagai cara. Salah satu caranya adalah membeli dari developer, membeli langsung dari developer

¹ Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2011, *Perumahan dan Pemukiman*, pasal 1 ayat 7

² Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1992, *Perumahan dan Pemukiman*, Pasal 1 Ayat 2,

³ Rosyid Aziz, *Berkah Berlimpah dengan Bisnis Property Syariah*, (Bogor: Al Azhar Freshzone Publishing, 2015), hlm. 4.

baik dengan pembayaran tunai atau kredit, atau alih kredit dari pemilik lama dengan masih melanjutkan membayar angsuran. Hanya sebagian kecil saja dari masyarakat yang dapat membeli rumah secara tunai. Masyarakat yang tidak dapat membeli secara tunai dapat membeli rumah secara kredit melalui bank yang memberikan kredit pemilikan rumah (KPR), baik bank konvensional maupun bank syariah.

Proses mendapatkan KPR melalui bank adalah rumit dan membutuhkan waktu yang lama. Secara umum tahapan yang harus dilalui berupa: pembayaran *booking fee* (tanda jadi); pembayaran *down payment* (uang muka); melengkapi dokumen persyaratan (KTP, NPWP, slip gaji, sertifikat tanah, dan lain-lain); proses *appraisal*; proses bank *checking*; kalkulasi penawaran bank yang meliputi penawaran suku bunga, syarat dan ketentuan KPR, serta rincian biaya KPR; kredit disetujui bank; penandatanganan akad kredit; dan kredit dicairkan. Tahapan dan proses mengajukan KPR ini membutuhkan waktu antara 6 sampai 12 bulan.

Ada sebagian masyarakat muslim yang tidak mau menggunakan KPR melalui bank, baik bank konvensional maupun bank syariah. Alasan untuk tidak menggunakan bank konvensional adalah karena bank konvensional menerapkan sistem bunga yang sudah jelas keharamannya. Pengharaman bunga bank ditegaskan oleh Majelis Ulama Indonesia melalui Fatwa no. 1 Tahun 2004.

Sedangkan alasan untuk tidak menggunakan bank syariah adalah karena ragu dengan kesyariahnya. Secara umum, alasan yang membuat sebagian masyarakat ragu terhadap bank syariah adalah: menganggap bank syariah sama dengan bank konvensional, cuma ganti label; modal bank syariah berasal dari

bank konvensional, sehingga produknya dinilai haram; ATM dan pegawainya berasal dari bank konvensional; dan uangnya bercampur dengan uang bank konvensional.⁴ Ragu terhadap bank syariah menjadikan ragu juga terhadap produknya.

Bagi masyarakat konsumen properti di Indonesia yang tidak dapat dan tidak ingin menggunakan bank, baik bank konvensional maupun bank syariah, dapat diakomodasi oleh Developer Properti Syariah (DPS). Developer Properti Syariah adalah bentuk bisnis properti khususnya rumah dengan skema pembiayaan KPR non bank. DPS menjual rumah secara kredit, dimana sistem kreditnya dinamakan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah.

KPR Syariah adalah skema pembiayaan tanpa perantara bank sebagaimana transaksi pembelian properti pada umumnya. Sistem penjualan dan pembayaran cicilan rumah dilakukan langsung ke pengembangnya atau *direct owner*. Tidak ada bank *checking* atau proses verifikasi kelayakan nasabah untuk setiap calon pembeli rumah. Telat menyetor cicilan pun tak ada penalti atau denda. Permasalahan yang ada diselesaikan secara musyawarah dan kekeluargaan.

Dalam bisnis properti, bank mempunyai peranan yang sangat penting, khususnya dalam pembiayaan. Pembiayaan yang diberikan berupa modal kerja untuk perusahaan developer dan KPR untuk konsumen. Karena tidak bekerja sama dengan bank, maka perusahaan pengembang harus memiliki modal yang besar untuk modal kerjanya. Modal yang besar tersebut digunakan untuk membeli lahan, disain, perijinan, *over head cost* (biaya dibayar di muka), biaya pematangan

⁴ Abu Muhammad Dwiono Koesen Al-Jambi, *Selamat Tinggal Bank Konvensional (Haramnya Bank Konvensional dan Utamanya Bank Syariah)*, (Jakarta: Tifa Publishing House, 2012), hlm. 50.

lahan (infrastruktur dan utilitas), biaya bangunan, dan biaya lain-lain. Karena modal yang dibutuhkan sangat besar sehingga dipertanyakan keadaan modal DPS dan bagaimana cara mengelolanya.

Dalam bisnis properti syariah, konsumen membeli rumah secara kredit langsung kepada pengembang. Selain berperan sebagai developer, DPS juga berperan juga sebagai bank. Tidak hanya membayar uang muka, membayar angsuranpun ditujukan kepada developer atau ke rekening developer. Dalam Islam, umumnya pembelian secara kredit seperti ini menggunakan akad *bai bitsaman ajil*. *Bitsaman ajil* dikenal dengan jual beli tertangguh yaitu jual beli dimana barang-barang yang dijual segera diserahkan kepada pembeli dan pembayarannya ditangguhkan.⁵ Salah satu syarat akad *bitsaman ajil* adalah barang yang dijual harus dimiliki penuh. Artinya rumah yang akan dijual harus dalam keadaan *ready stock* (tersedia), suatu hal yang sulit dipenuhi oleh developer pada umumnya karena modal yang dibutuhkan sangat besar. Sehingga dipertanyakan, akad apa yang digunakan untuk memenuhi permintaan konsumen yang ingin membeli rumah pada kondisi rumahnya tidak *ready stock*.

Dalam menjual produknya, DPS menerapkan perbedaan harga antara harga tunai dengan harga kredit. Penjualan secara kredit harganya lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan secara tunai. Harga kredit yang lebih tinggi ini diperlukan untuk menutupi adanya kenaikan inflasi setiap tahunnya. Penentuan harga jual ini adalah untuk mendapatkan profit perusahaan. Dalam rangka mencari

⁵ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2015), hlm. 77.

profit ini, transaksi yang dilakukan harus menggunakan akad yang sesuai syariah agar tidak terjebak pada bunga atau *riba*.

Peranan ganda DPS, di satu sisi sebagai developer dan di lain sisi sebagai lembaga pemberi kredit juga akan mengganggu *cash flow* (arus kas) perusahaan tersebut. Bagi pengembang yang bekerja sama dengan bank, permasalahan *cash flow* bisa diatasi dengan pencairan KPR dari bank yang diterima tunai oleh developer setelah terjadinya akad kredit. Oleh karena itu, dipertanyakan bagaimana cara DPS memproses dan mengelola pembiayaannya agar *cash flow* tidak terganggu.

Setiap bisnis pasti mengandung risiko. Tidak ada bisnis yang tidak mempunyai risiko. Risiko tidak dapat dihilangkan melainkan harus dikelola. Pembiayaan perumahan non bank yang diterapkan DPS juga memiliki risiko. Sehingga dipertanyakan, bagaimana DPS mengelolah risikonya.

Berdasarkan uraian di atas penulis memandang perlu dilakukan penelitian tentang pembiayaan perumahan syariah non bank pada perusahaan Developer Properti Syariah. Penelitian dilakukan pada PT. Medina Realty Indonesia untuk Proyek Perumahan Salma Park Residence. Perusahaan ini dipilih karena merupakan satu-satunya Developer Properti Syariah di kota Palembang. Penelitian ini diberi judul **Analisis Pembiayaan Perumahan Syariah Non Bank di Kota Palembang**).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang disampaikan di latar belakang di atas, dapat dibuat rumusan masalah: Bagaimana Pembiayaan Perumahan Syariah Non Bank pada Bisnis Developer Properti Syariah di Kota Palembang?

Untuk mempermudah pembahasan penelitian, rumusan masalah tersebut akan dijabarkan melalui tiga pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana akad pembiayaan pada bisnis Developer Properti Syariah?
2. Bagaimana proses pembiayaan pada bisnis Developer Properti Syariah?
3. Bagaimana pengelolaan risiko pembiayaan pada bisnis Developer Properti Syariah?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Menganalisis akad pembiayaan pada bisnis Developer Properti Syariah.
2. Menganalisis proses pembiayaan pada bisnis Developer Properti Syariah.
3. Menganalisis pengelolaan risiko pembiayaan pada bisnis Developer Properti Syariah.

D. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa memberikan manfaat antara lain:

1. Bersifat Teoritis
 - a. Mendapatkan pengetahuan tentang seluk beluk bisnis Developer Properti Syariah, prinsip bisnisnya dan perbedaannya dengan developer konvensional.

- b. Mendapatkan pengetahuan tentang bagaimana sistem pembiayaan perumahan syariah non bank terkait akad, proses, dan pengelolaan risiko yang diterapkan oleh Developer Properti Syariah.
2. Bersifat Praktis
 - a. Developer Properti Syariah merupakan sistem pembiayaan alternatif kepemilikan rumah bagi masyarakat.
 - b. Developer Properti Syariah adalah solusi kepemilikan rumah secara kredit bagi masyarakat yang tidak mau atau tidak bisa memanfaatkan jasa perbankan, baik bank konvensional maupun bank syariah.

E. Tinjauan Pustaka

Berdasarkan penelusuran kajian kepustakaan yang penulis lakukan, ada beberapa penelitian yang hampir sama dengan penelitian yang penulis kaji, yaitu:

1. Hanna Ayu Puspitasari (2017) dengan judul “Pembiayaan Pemilikan Rumah Syariah Non Bank Oleh Developer Properti Syariah (Studi Kasus DeGriyaLand Property Sharia di Surabaya)”. Hasil penelitian menunjukkan, bahwa pembiayaan pemilikan rumah melalui Developer Properti Syariah ini dibingkai dalam suatu akad *istishna*. Dalam kegiatan pembiayaannya, Developer Properti Syariah tidak melibatkan peran bank dan memberlakukan skema tanpa riba, tanpa denda, tanpa sita dengan tujuan menerapkan sistem pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang lebih menyeluruh. Skema tersebut dapat berisiko memunculkan celah hukum bagi konsumen yang beritikad buruk yang dapat merugikan usaha Developer itu

sendiri jika tidak diantisipasi. Penerapan prinsip kehati-hatian dalam menilai calon konsumen dan pemberlakuan adanya jaminan dapat dijadikan sebagai langkah preventif untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah. Saat benar-benar terjadi cedera janji, maka developer dapat memilih menyelesaikan permasalahan melalui mediasi, arbitrase atau melalui litigasi tergantung dari kesepakatan yang telah disepakati.⁶

2. Rizki Maha Putra (2017) dengan judul “Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Pembelian Rumah Dengan Sistem Syariah Tanpa Bank (Studi Kasus Developer Properti Syariah Bogor)”. Dari penelitian tersebut ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:
 - a. DPS memiliki skema kredit rumah bebas riba tanpa melalui bank, baik konvensional maupun syariah. Selain skema tanpa bank, DPS juga tidak melibatkan pihak asuransi, tanpa denda, tanpa sita. Adapun akad yang digunakan dalam skema DPS adalah *istishna* dan *bai' bi dayn wa taqsith*.
 - b. Karakteristik responden dalam penelitian ini seluruhnya beragama Islam, dengan mayoritas berjenis kelamin laki-laki 73%, sisanya 27% adalah perempuan. Selain itu, mayoritas responden berprofesi sebagai karyawan swasta 50%, berpendidikan Sarjana 43%, dan memiliki pendapatan antara 5.000.001 sampai dengan 10.000.000 (60%).
 - c. Faktor-faktor yang signifikan memengaruhi keputusan pembelian rumah melalui DPS adalah pengetahuan konsumen, skema DPS,

⁶ Hana Ayu Puspitasari, Pembiayaan Pemilikan Rumah Syariah Non Bank Oleh Developer Properti Syariah (Studi Kasus DeGriyaLand Property Sharia di Surabaya), *Tesis*, (Surabaya: Universitas Airlangga, 2017).

lokasi, harga dan *dummy* profesi. Variabel profesi dengan menggunakan *dummy* menunjukkan terdapat perbedaan keputusan pembelian antara karyawan swasta, PNS dan wirausaha.⁷

3. Rizky Nurul Majid, Raden Aswin Rahadi, Taufik Faturohman, Eneng Nur Hasanah (2018) dengan judul "Factors Influencing Sharia Housing Product Pricing In Bandung City: A Preliminary Study". Hasil penelitian menunjukkan bahwa di Indonesia, khususnya di wilayah kota Bandung: produk properti berbasis syariah menarik minat tidak hanya konsumen yang beragama Islam, tetapi juga konsumen non Muslim. Membeli produk properti berbasis syariah tidak hanya bertujuan terbatas pada mempraktikkan ajaran agama Islam, seperti menghindari *riba*. Hal ini juga disebabkan oleh alasan non Islam lainnya, seperti mempertahankan tingkat angsuran dan pembayaran yang stabil, dan juga meliputi faktor non keuangan lainnya seperti lokasi, pengembalian investasi, dan harga.⁸
4. Egi Arvian Firmansyah dan Deru R Indika (2017) dengan judul "Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank: Studi Di Jawa Barat". Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, mayoritas responden yang masuk ke dalam kategori keluarga muda berpenghasilan menengah ke atas dan memiliki latar pendidikan yang baik beranggapan bahwa, praktik KPR di bank syariah masih tergolong *riba* sehingga praktik KPR syariah tanpa bank adalah solusi

⁷ Rizki Maha Putra, Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Pembelian Rumah Dengan Sistem Syariah Tanpa Bank (Studi Kasus Developer Properti Syariah Bogor), *Skripsi*, (Bogor: Institut Pertanian Bogor, 2017).

⁸ Rizky Nurul Majid, Raden Aswin Rahadi, Taufik Faturohman, dan Eneng Nur Hasanah, "Factors Influencing Sharia Housing Product Pricing in Bandung City: A Preliminary Study," dalam *Journal of Islamic, Social, Economics and Development (JISED)*, (Vol. 3 No.8, 2018), hlm. 70 – 86.

agar terhindar dari *riba*. Tiga aspek yang paling penting bagi responden ketika memutuskan untuk memiliki rumah adalah akad/perjanjian yang jelas, faktor keamanan, dan lokasi.⁹

Dari penelitian-penelitian terdahulu di atas, objek penelitian yang dilakukan hampir sama dengan objek penelitian yang penulis lakukan, yaitu tentang Developer Property Syariah, akan tetapi berbeda dalam permasalahan dan metodologi. Oleh karena itu, menurut pandangan penulis, bahwa penelitian tentang Pembiayaan Perumahan Syariah Non Bank layak untuk diteliti.

F. Kerangka Teori

Kaidah hukum asal dalam syariah untuk urusan muamalah adalah semuanya diperbolehkan kecuali ada dalil yang melarangnya. Ini berarti ketika suatu transaksi baru muncul dan belum dikenal sebelumnya dalam hukum Islam, maka transaksi tersebut dianggap dapat diterima, kecuali terdapat implikasi dari dalil Quran dan Hadis yang melarangnya, baik secara eksplisit maupun implisit.

Faktor-faktor penyebab terlarangnya sebuah transaksi adalah disebabkan oleh: *haram zatnya (haram lidzatihi)*; haram selain zatnya (*haram lighairihi*); dan tidak sah (lengkap) akadnya.¹⁰ Transaksi dilarang karena objek berupa barang dan/atau jasa yang ditransaksikan, misalnya minuman keras, bangkai, daging babi, dan sebagainya. Haram selain zatnya karena melanggar prinsip *an taradin minkum* yaitu penipuan (*tadlis*); dan melanggar prinsip *la tazhlimuna wa la*

⁹ Egi Arvian Firmansyah dan Deru R Indika, "Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank: Studi di Jawa Barat", dalam *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*, (Vol. 10 No. 3, 2017), hlm. 222.

¹⁰ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 30.

tuzhlamun yakni jangan menzalimi dan jangan dizalimi. Praktik-praktik yang melanggar prinsip *la tazhlimuna wa la tuzhlamun* ini adalah: *gharar*; *ihtikar* (rekayasa pasar dalam *supply*); *bai najasy* (rekayasa pasar dalam *demand*); *riba*; *maysir*; dan *risywah*.¹¹

Suatu transaksi yang tidak masuk dalam kategori *haram li dzatihi* maupun *haram lighairihi*, belum tentu serta-merta menjadi halal. Masih ada kemungkinan transaksi tersebut menjadi haram bila akad atas transaksi itu tidak sah atau tidak lengkap. Suatu transaksi dapat dikatakan tidak sah dan/atau tidak lengkap akadnya, bila terjadi salah satu atau lebih faktor-faktor berikut: rukun dan syarat tidak terpenuhi; terjadi *ta'alluq*; dan terjadinya *two in one*. *Ta'alluq* terjadi bila ada dua akad yang saling dikaitkan, berlakunya akad 1 tergantung pada akad 2. *Two in one* adalah kondisi di mana suatu transaksi diwadahi oleh dua akad sekaligus, sehingga terjadi ketidakpastian (*gharar*) mengenai akad mana yang harus digunakan (berlaku).

Rukun akad adalah sesuatu yang harus ada dalam suatu perjanjian. Pada umumnya rukun dalam muamalah bidang ekonomi ada tiga, yaitu: pelaku akad, objek akad, dan *ijab kabul*. Pelaku akad adalah pihak yang bertransaksi, misalnya penjual dan pembeli pada akad jual beli, penyewa dan pemberi sewa pada akad sewa menyewa. Objek akad adalah barang yang ditransaksikan, misalnya rumah pada transaksi jual beli rumah. Sedangkan kesepakatan bersama antara pelaku akad disebut dengan *ijab kabul*.¹²

¹¹ *Ibid.*

¹² *Ibid.*, hlm. 47.

Faktor yang harus ada agar akad menjadi sah adalah syarat. Syarat adalah sesuatu yang keberadaannya sebagai pelengkap rukun, misalnya pelaku akad haruslah orang yang cakap hukum (*mukallaf*).¹³ Antara akad yang satu dengan akad yang lain memiliki syarat yang berbeda.

Berdasarkan tingkat kepastian hasil yang diperoleh dalam bisnis, akad/kontrak dibagi atas dua kelompok besar, yaitu: *Natural Certainty Contracts*, dan *Natural Uncertainty Contracts*. *Natural Certainty Contracts* adalah akad dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari aspek jumlah maupun dari aspek waktu. Sedangkan *Natural Uncertainty Contracts* adalah akad dalam bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan, baik dari aspek jumlah maupun dari aspek waktu.¹⁴

Akad yang termasuk dalam *Natural Certainty Contracts* adalah akad jual beli dan akad sewa menyewa. Akad jual beli meliputi: *bai murabahah*, *bai salam*, dan *bai istishna*, sedangkan akad sewa meliputi: *ijarah* dan *ijarah muntahia bittamlik* (IMBT).¹⁵ *Bai murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyebutkan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh para pihak. *Bai salam* adalah bentuk jual beli dengan pembayaran dilakukan di muka sedangkan penyerahan barang dilakukan kemudian. *Bai istishna* adalah jual beli barang atau jasa dalam bentuk pemesanan dengan syarat dan kriteria yang disepakati antara pemesan dan penjual.¹⁶ Akad *ijarah* adalah akad pemindahan

¹³ *Ibid.*

¹⁴ *Ibid.*, hal. 51.

¹⁵ *Ibid.*, hal. 72.

¹⁶ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah, Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup, 2013), hlm. 113.

hak guna atas barang dan jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyah*) atas barang itu sendiri.¹⁷ Sedangkan *ijarah muntahia bittamlik* (IMBT) adalah akad sewa dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan objek sewa di akhir periode sehingga transaksi ini diakhiri dengan alih kepemilikan objek sewa.¹⁸

Natural Uncertainty Contracts meliputi akad *musyarakah* dan akad *mudharabah*. *Musyarakah* adalah kerja sama antara dua orang atau lebih dalam hal permodalan, keterampilan, atau kepercayaan dalam usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan *nisbah* yang disepakati oleh pihak-pihak yang berserikat.¹⁹ *Mudharabah* adalah kerja sama antara penanam modal atau pemilik dana dengan pengelola modal untuk melakukan usaha tertentu dengan sistem bagi hasil.²⁰

Pembiayaan adalah istilah yang dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah.²¹ Pembiayaan atau *financing* diartikan juga sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.²² Undang-undang No.21 tahun 2008 menyatakan bahwa, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

¹⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2017), hlm. 117.

¹⁸ Ascarya, *Akad...*, hlm. 103.

¹⁹ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), hlm. 15.

²⁰ *Ibid.*

²¹ Edi Susilo, *Analisa Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syari'ah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017), hlm. 109.

²² Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), hlm. 41.

1. transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
2. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
3. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*;
4. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
5. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.²³ Akad pembiayaan adalah akad atau perjanjian yang digunakan pada pembiayaan tersebut.

Proses pembiayaan adalah suatu rangkaian kegiatan yang dimulai dengan pengajuan pembiayaan oleh nasabah sampai dengan pembiayaan dicairkan. Proses pembiayaan pada bank syariah merupakan proses yang kompleks dan terukur. Oleh karena itu proses pembiayaan pada bank syariah menjadi acuan dalam pembahasan penelitian ini. Tahapan proses pembiayaan pada bank syariah terdiri atas: Pengumpulan informasi dan verifikasi; Analisis dan persetujuan pembiayaan; Administrasi dan pembukuan pembiayaan; Pemantauan pembiayaan; dan Pelunasan dan penyelamatan pembiayaan.²⁴

Risiko didefinisikan sebagai suatu potensi terjadinya suatu peristiwa (*event*) yang dapat menimbulkan kerugian. Dapat juga risiko dinyatakan sebagai suatu kemungkinan akan terjadinya hasil yang tidak diinginkan, yang dapat

²³ Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, *Perbankan Syariah*, pasal 1 ayat 25

²⁴ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), hlm. 107.

menimbulkan kerugian apabila tidak diantisipasi serta tidak dikelola semestinya.²⁵ Setiap bisnis pasti mengandung risiko dengan kekhasan risiko bisnisnya masing-masing. Risiko tidak dapat dihilangkan tetapi harus dikelola. Pengelolaan risiko mengikuti proses: identifikasi, pengukuran, pemantauan, dan pengendalian.²⁶

Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/20U tanggal 02 November 2011 menyatakan bahwa risiko pembiayaan adalah risiko akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Bank dapat meminimalkan potensi risiko dengan mengalkulasikan risiko yang dapat timbul sehubungan dengan aktivitas pemberian pembiayaan. Selain itu, semua persyaratan terkait pinjaman yang diberikan kepada debitur hendaknya dapat dilaksanakan debitur dengan baik sesuai kesepakatan hingga pembiayaan tersebut dilunasi.²⁷ Pengelolaan risiko pembiayaan pada bank syariah mengikuti proses pembiayaan. Bank syariah menerapkan *risk base financing* (pembiayaan berbasis risiko) pada proses pembiayaannya, sehingga dapat dijadikan acuan dalam membahas risiko pembiayaan.

G. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian dengan pendekatan kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme/enterpretif*, digunakan untuk meneliti

²⁵ Edi Susilo, *Analisa...*, hlm. 61.

²⁶ Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko: Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*. (Jakarta: Salemba Empat, 2017), hlm. 45.

²⁷ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola...*, hlm. 74.

pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen), dimana peneliti sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, teknik pengumpulan dengan triangulasi data, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.²⁸

1. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di Kantor PT. Medina Realty Indonesia dan di lokasi Proyek Perumahan Salma Park Residence Palembang.

2. Data

Data penelitian yang dikumpulkan berupa:

- a. Data yang berkaitan dengan rukun dan syarat akad pembiayaan misalnya informasi tentang akad apa saja yang dipakai, draf kontrak, harga dan spesifikasi rumah.
- b. Data yang berkaitan dengan proses pembiayaan misalnya informasi tentang tahap-tahap dalam pembiayaan, dan berkas yang harus disiapkan konsumen.
- c. Data yang berhubungan dengan pengelolaan risiko pembiayaan misalnya informasi tentang kriteria calon konsumen, dan kebijakan perusahaan dalam mengelola risiko.

3. Sumber Data

Data diambil dari dua sumber, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

²⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2014), hlm. 14.

a. Sumber data primer:

Sumber data primer yaitu; direktur utama, staf dan karyawan Developer Properti Syariah; konsumen perumahan; dan mitra bisnis developer, seperti pemilik lahan asal, kontraktor dan pemasok material.

b. Sumber data sekunder:

Bahan yang memberikan penjelasan lebih lanjut tentang Developer Properti Syariah, akad pembiayaan syariah dan manajemen risiko pembiayaan syariah, berupa buku-buku ilmiah, majalah, media massa, jurnal-jurnal, dan artikel-artikel ilmiah.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan melakukan wawancara atau interviu, dan dokumentasi. Juga menggunakan data sekunder dokumen-dokumen tentang Developer Properti Syariah, serta melakukan studi kepustakaan yaitu penelitian untuk mencari landasan teori dari permasalahan penelitian dengan menggali buku-buku, jurnal-jurnal, atau dokumen lainnya yang ada hubungannya dengan obyek penelitian.

5. Teknik Pengolahan Data

Setelah data berhasil diperoleh dari lapangan maupun penulisan, maka akan dilakukan pengolahan data dengan tahapan sebagai berikut: dilakukan peninjauan dan penyesuaian terhadap data yang selesai dihimpun di lapangan untuk mengontrol kualitas data tersebut; data yang telah didapatkan disusun sesuai dengan kelompoknya, yaitu rukun dan syarat

akad, proses, dan risiko pembiayaan; selanjutnya dilakukan analisis terhadap data yang diperoleh peneliti dari kegiatan penelitian di lapangan guna mendapatkan kesimpulan tentang kebenaran fakta yang ada di lapangan dan akhirnya merupakan suatu jawaban dari rumusan masalah.

6. Keabsahan Data

Proses triangulasi digunakan untuk menguji keabsahan data yang diperoleh di lapangan. Triangulasi yang dipakai adalah triangulasi data, yaitu pemeriksaan data yang diperoleh dari berbagai sumber data seperti dokumen, arsip, dan hasil wawancara dengan cara mewawancarai lebih dari satu orang yang dianggap memiliki pendapat yang berbeda.

7. Teknik Analisis Data

Data yang dikumpulkan dianalisis dengan langkah-langkah sebagaimana penjelasan berikut. Analisis domain merupakan langkah pertama dalam penelitian kualitatif untuk memperoleh gambaran umum dan menyeluruh tentang Developer Properti Syariah. Langkah selanjutnya adalah analisis taksonomi yang aktivitasnya adalah mencari bagaimana masing-masing kelompok data tentang akad, proses dan risiko itu dijabarkan menjadi lebih rinci. Selanjutnya analisis komponensial yang aktivitasnya adalah mencari perbedaan yang spesifik dari setiap rincian yang dihasilkan dari analisis taksonomi. Yang terakhir adalah analisis tema, yang aktivitasnya adalah mencari hubungan di antara kelompok akad, proses, dan risiko tersebut, dan bagaimana hubungannya dengan keseluruhan, selanjutnya dirumuskan dalam suatu tema atau judul penelitian.

H. Sistematika Pembahasan

Bab pertama pendahuluan memuat uraian tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, kerangka teori, metode penelitian, dan sistematika pembahasan. Permasalahan yang diuraikan pada latar belakang kemudian dirumuskan di dalam rumusan masalah. Selanjutnya disusun tujuan penelitian yang merupakan hasil dari penelitian yang diinginkan. Signifikansi penelitian adalah kegunaan dari hasil penelitian yang sudah diperoleh. Kerangka teori digunakan untuk menggambarkan teori-teori yang akan digunakan penulis dalam penelitian ini. Kajian pustaka adalah untuk menghindari kesalahpahaman antara penelitian yang sudah pernah dilakukan dengan penelitian yang akan penulis lakukan dan untuk memperjelas perbedaan serta persamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang penulis lakukan. Sedangkan sistematika penulisan sendiri yaitu susunan isi tesis secara keseluruhan.

Bab kedua kerangka teoritis berisi tentang teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku maupun literatur lainnya yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti oleh penulis, seperti teori tentang akad-akad pembiayaan syariah, proses pembiayaan dan risiko pembiayaan syariah.

Bab ketiga data penelitian, pada bab ini berisi tentang tempat penelitian yang meliputi profil, struktur organisasi, dan produk dari Developer Properti Syariah.

Bab keempat analisis data, pada bab ini berupa analisis terhadap sistem pembiayaan pada Developer Properti Syariah pada proyek perumahannya dalam

hal akad dan proses pembiayaan syariah yang digunakan, serta pengelolaan resiko pembiayaan syariahnya.

Bab kelima penutup, pada bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran-saran yang diberikan penulis tentang sistem pembiayaan syariah non bank kepada Developer Properti Syariah.

BAB II

PEMBIAYAAN PERUMAHAN NON BANK DALAM PERSPEKTIF SYARIAH

A. Pengertian

1. Pembiayaan

Pembiayaan adalah istilah yang dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah.²⁹ Pembiayaan atau *financing* dapat juga diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.³⁰

Pasal 1 angka 11 Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Pokok-Pokok Perbankan mendefinisikan, kredit adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Pasal 1 ayat 25 Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 mendefinisikan Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;

²⁹ Edi Susilo, *Analisa...*, hlm. 109.

³⁰ Muhammad, *Manajemen...*, hlm. 41.

- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*;
- d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
- e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Berdasarkan definisi dari undang-undang di atas, kata pembiayaan lebih tepat digunakan untuk pendanaan berdasarkan prinsip syariah bila dibandingkan dengan menggunakan kata kredit.

2. Rumah dan Perumahan

Dalam al-Qur'an, ada tiga kata yang mendeskripsikan pengertian rumah, yaitu *manzil*, *maskan*, dan *bait*. Kata-kata tersebut selaras dengan *house*, *residence*, dan *home* dalam bahasa Inggris. Istilah *manzil* terdapat dalam QS. al-Mukminun ayat 23, yang dimaknai sebagai bangunan rumah. Istilah *Maskan* terdapat dalam QS. As-Saba' ayat 15 yang berarti letak rumah, yang bisa juga dimaksudkan sebagai tempat ketenangan dan kebahagiaan. Istilah *bait* banyak tercantum dalam al-Qur'an, misalnya pada QS. An-Nahl ayat 80. Istilah *bait* dapat diartikan sebagai tempat terbinanya aspek spiritual dan kehidupan.³¹

Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Pemukiman pada pasal 1 ayat 7 mendefinisikan, rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal dan hunian pembinaan keluarga. Secara ringkas

³¹ Miftahul Asror dan Yuli Farida, *Tata Disain Rumah Islami*, (Yogyakarta: Diva Press, 2009), hlm. 25.

rumah diartikan sebagai bangunan fisik yang didiami sebagai basis untuk melakukan berbagai aktifitas.³²

Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1992 tentang Perumahan dan Pemukiman pada Pasal 1 Ayat 2 mendefinisikan, perumahan adalah kelompok rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau hunian yang dilengkapi dengan prasarana dan sarana lingkungan.

3. Syariah

Secara etimologi syariah berarti jalan menuju air atau jalan menuju ke arah sumber kehidupan.³³ Syariah dapat juga diartikan jalan ke tempat pengairan atau jalan yang harus diikuti atau tempat lalu air di sungai. Secara terminologi syariah didefinisikan sebagai segala titah Allah yang berhubungan dengan tingkah laku manusia di luar yang mengenai ahlak.³⁴ Makna syariah yang dijelaskan dalam kitab *Al-Madkhol Lidirosati As-Syariah Al-Islamiyah* karangan Latif Hidayatullah adalah hukum-hukum yang ditetapkan oleh Allah Swt. kepada hamba-Nya melalui para nabi dan rasul, baik dalam lingkup akidah, ibadah, muamalah, akhlak, dan tatanan kehidupan. Hukum-hukum tersebut bertujuan untuk kesejahteraan umat manusia di dunia dan di akhirat.³⁵ Prinsip syariah yaitu prinsip yang menghilangkan unsur-unsur yang dilarang dalam Islam, kemudian menggantinya dengan akad-akad tradisional Islam.

³² Miftahul Asror dan Yuli Farida, *Tata...*, hlm. 13.

³³ Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid al-Syari'ah*, (Jakarta: Prenadamedia Grup, 2014), hlm. 41.

³⁴ Amir Syarifudin, *Ushul Fiqh*, Jilid 1, (Jakarta: Prenadamedia Grup, 2014), hlm. 1.

³⁵ Veithzal Rivai, et. al, *Islamic Marketing Management*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2017.

4. Non Bank

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut *financial intermediary*.³⁶ Pasal 1 ayat 2 Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah mendefinisikan, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk Simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.

Non Bank yang dimaksud dalam penelitian ini adalah bukan Bank.

5. Pembiayaan Syariah

Pembiayaan syariah adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain dengan prinsip syariah.

6. Pembiayaan Perumahan Syariah Non Bank

Dari pengertian-pengertian di atas, Pembiayaan Perumahan Syariah Non Bank didefinisikan sebagai pembiayaan perumahan dengan prinsip syariah yang diberikan oleh lembaga atau perusahaan bukan bank.

B. Konsep Dasar Pembiayaan

1. Akad

a. Pengertian Akad

Kata akad berasal dari bahasa Arab *al-aqdu*, dalam bentuk jamaknya *al-uquud* yang berarti ikatan atau simpul tali.³⁷ Dalam kamus bahasa arab Indonesia

³⁶ Muhammad, *Manajemen...*, hlm. 1.

³⁷ Mardani, *Fiqh...*, hlm. 71.

Mahmud Yunus mengartikannya simpul buhul atau ikatan.³⁸ Ulama fikih mendefinisikan akad sebagai hubungan antara ijab dan kabul sesuai dengan kehendak syariat yang menetapkan adanya pengaruh (akibat) hukum dalam objek perikatan. Artinya akad diwujudkan dalam ijab dan kabul, sesuai dengan kehendak syariat, dan adanya akibat hukum pada objek perikatan.³⁹

Pasal 20 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah menyatakan, yang dimaksud dengan akad adalah kesepakatan dalam suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan dan/atau tidak melakukan perbuatan hukum tertentu.⁴⁰

Dasar hukum untuk melakukan akad adalah Firman Allah, QS. al Maidah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu...”⁴¹

b. Rukun Akad

Secara umum rukun akad ada tiga, yaitu:

1) Pelaku akad.

Pelaku akad diharuskan orang yang mampu untuk melaksanakan akad bagi dirinya (*ahliyah*) dan mempunyai otoritas syariah yang diberikan pada seseorang untuk merealisasikan akad sebagai perwakilan dari yang lain (*wilayah*).⁴²

2) Objek akad.

³⁸ Mahmud Yunus, *Kamus Arab Indonesia*, (Jakarta: PT. Mahmud Yunus Wa Dzurriyah, 2010), hlm. 274.

³⁹ Mardani, *Fiqh...*, hlm. 71.

⁴⁰ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi...*, hlm. 15.

⁴¹ Mardani, *Fiqh...*, hlm. 71.

⁴² Ascarya, *Akad...*, hlm. 35.

Objek akad adalah sesuatu yang harus ada ketika terjadi akad, yang disyariatkan, dapat diserahterimakan ketika terjadi akad, dan jelas antara dua pelaku akad.⁴³

- 3) *Shighat* atau pernyataan pelaku akad, yaitu ijab dan qabul. Maksud ijab qabul harus jelas, terdapat kesesuaian, dan bersambung antara keduanya.⁴⁴

c. Syarat Umum Akad

Syarat akad ada empat, yaitu:

- 1) Syarat berlakunya akad
Syarat berlakunya akad ada dua. Syarat umum dan syarat khusus. Syarat umum harus selalu ada pada setiap akad, seperti: pelaku akad, objek akad dan *shighat* akad. Sedangkan syarat khusus adalah syarat yang harus ada pada akad-akad tertentu, seperti syarat minimal adanya dua saksi pada akad nikah.⁴⁵
- 2) Syarat sahnya akad (*shihah*)
Syarat *shihah*, yaitu syarat yang diperlukan secara syariah agar akad berpengaruh, seperti dalam akad perdagangan harus bersih dari cacat.⁴⁶
- 3) Syarat terealisasinya akad (*nafadz*)
Syarat *nafadz* ada dua, yaitu kepemilikan (barang dimiliki dan berhak digunakan oleh pelaku) dan wilayah.⁴⁷
- 4) Syarat *lazim*.
Syarat *lazim*, yaitu bahwa akad harus dilaksanakan jika tidak ada cacat pada objek akad.⁴⁸

⁴³ *Ibid.*

⁴⁴ *Ibid.*

⁴⁵ *Ibid.*

⁴⁶ *Ibid.*

⁴⁷ *Ibid.*

⁴⁸ *Ibid.*

2. Jenis dan Gambaran Akad
 - a. Akad Kemitraan dalam Bisnis
 - 1) *Mudharabah*
 - a) Pengertian *Mudharabah*

Pengertian *mudharabah* secara etimologis adalah berjalan di atas bumi yang biasa dinamakan bepergian. Secara terminologis *mudharabah* adalah kontrak (perjanjian) antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengguna dana (*mudharib*) untuk digunakan untuk aktivitas yang produktif di mana keuntungan dibagi dua antara pemodal dan pengelola modal. Jika terjadi kerugian dalam keadaan normal, maka kerugian itu ditanggung oleh pemilik modal, pemodal (*shahibul maal*) tidak boleh intervensi kepada pengguna dana (*mudharib*) dalam menjalankan usahanya.⁴⁹

Fatwa DSN MUI No: 07/DSN-MUI/IV/2000, mendefinisikan akad *mudharabah* sebagai akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*malik, shahibul maal, LKS*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua (*amil, mudharib, nasabah*) bertindak sebagai pengelola, dan keuntungan usaha mereka bagi sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.⁵⁰

⁴⁹ Mardani, *Fiqh...*, hlm. 195.

⁵⁰ M. Ichwan Sam, dkk, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014), hlm. 77.

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah pasal 20 ayat (4) mengartikan *mudharabah* sebagai kerja sama antara penanam modal atau pemilik dana dengan pengelola modal untuk melakukan usaha tertentu dengan sistem bagi hasil.⁵¹

b) Dasar Hukum *Mudharabah*

- (1) Firman Allah, QS. an-Nisa [4]: 29:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ...

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu...”

- (2) Hadis Nabi yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Shuhayb:

“Rasulullah SAW bersabda: Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, *muqaradhah* (*mudharabah*), mencampur gandum kualitas baik dengan gandum kualitas rendah untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.”⁵²

- (3) Hadis Nabi yang diriwayatkan oleh Ath-Thabraniy dari Ibnu Abbas:

“Apabila Abbas bin Abdul Muthallib menyerahkan harta sebagai *mudharabah*, dia mensyaratkan kepada sang *mudharib* agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah serta tidak membeli hewan ternak. Bila persyaratan itu dilanggar, maka *mudharib* harus

⁵¹ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi...*, hlm. 15.

⁵² *Ibid.*

menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya.”⁵³

(4) *Qiyas*.

Kebolehan *mudharabah* juga dapat diqiyaskan dengan kebolehan praktik *musaqah* (bagi hasil dalam bidang perkebunan).

(5) Kebolehan praktik *mudharabah* merupakan ijmak ulama.⁵⁴

c) Rukun *Mudharabah*

Menurut ulama *Syafi'iyah*, rukun *qiradh* atau *mudharabah* ada enam yaitu:

- (1) Pemilik barang yang menyerahkan barang-barangnya.
- (2) Orang yang bekerja, yaitu mengelola harta yang diterima dari pemilik barang.
- (3) Akad *mudharabah*, dilakukan oleh pemilik dengan pengelola barang.
- (4) *Maal*, yaitu harta pokok atau modal.
- (5) *Amal*, yaitu pekerjaan pengelolaan harta sehingga menghasilkan laba.
- (6) Keuntungan.⁵⁵

Menurut Pasal 232 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, rukun *mudharabah* ada tiga, yaitu sebagai berikut:

- (1) *Shahibul maal*/pemilik modal.
- (2) *Mudharib*/pelaku usaha.
- (3) Akad.⁵⁶

d) Syarat *Mudharabah*

⁵³ M. Ichwan Sam, dkk, *Himpunan...*, hlm. 77.

⁵⁴ *Ibid.*

⁵⁵ Mardani, *Fiqh...*, hlm. 197.

⁵⁶ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi ...*, hlm.

Syarat-syarat sah *mudharabah* berhubungan dengan rukun-rukun *mudharabah* itu sendiri. Syarat-syarat sah *mudharabah* adalah sebagai berikut:

- (1) Modal atau barang yang diserahkan itu berbentuk uang tunai. Apabila barang itu berbentuk emas atau perak batangan (*tabar*), maka emas hiasan atau barang dagangan lainnya, *mudharabah* tersebut batal.
- (2) Bagi orang yang melakukan akad disyaratkan mampu melakukan *tasharruf*, maka dibatalkan akad anak-anak yang masih kecil, orang gila, dan orang-orang yang berada di bawah pengampuan.
- (3) Modal harus diketahui dengan jelas agar dapat dibedakan antara modal yang diperdagangkan dan laba atau keuntungan dari perdagangan tersebut yang akan dibagikan kepada dua belah pihak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.
- (4) Keuntungan yang akan menjadi milik pengelola dan pemilik modal harus jelas persentasenya, umpamanya setengah, sepertiga atau seperempat.
- (5) Melafazkan ijab dari pemilik modal misalnya aku serahkan uang ini kepadamu untuk dagang jika ada keuntungan akan dibagi dua dan kabul dari pengelola.
- (6) *Mudharabah* bersifat mutlak, pemilik modal tidak mengikat pengelola harta untuk berdagang di negara tertentu, memperdagangkan barang-barang tertentu, pada waktu-waktu tertentu, sementara di waktu lain tidak terkena persyaratan yang mengikat sering menyimpang dari tujuan akad *mudharabah*, yaitu keuntungan. Bila dalam *mudharabah*

ada persyaratan-persyaratan, maka *mudharabah* tersebut menjadi rusak (*fasid*) menurut pendapat Syafi'i dan Malik. Adapun menurut Abu Hanifah dan Ahmad Ibn Hambal, *mudharabah* tersebut sah.⁵⁷

Menurut Pasal 231 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, syarat *mudharabah*, yaitu sebagai berikut:

- (1) Pemilik modal wajib menyerahkan dana dan/atau barang yang berharga kepada pihak lain untuk melakukan kerja sama dalam usaha.
- (2) Penerima modal menjalankan usaha dalam bidang yang disepakati.
- (3) Kesepakatan bidang usaha yang akan dilakukan ditetapkan dalam akad.⁵⁸

e) Jenis-jenis *Mudharabah*

- (1) *Mudharabah Muthaqah* adalah transaksi berbentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis.
- (2) *Mudharabah Muqayyadah* atau disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. *Mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha.⁵⁹

f) Ketentuan *Mudharabah*

Ketentuan *mudharabah* berdasarkan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah adalah:

⁵⁷ Mardani, Fiqh..., hlm. 198.

⁵⁸ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi...*, hlm. 71.

⁵⁹ Mardani, Fiqh..., hlm. 200.

- (1) Status benda yang berada di tangan *mudharib* yang diterima dari *shahibul maal* adalah modal. *Mudharib* berkedudukan sebagai wakil *shahibul maal* dalam menggunakan modal yang diterimanya. Keuntungan yang dihasilkan dalam *mudharabah* menjadi milik bersama.
- (2) *Mudharib* berhak membeli barang dengan maksud menjualnya kembali untuk memperoleh untung; berhak menjual dengan harga tinggi atau rendah, baik dengan tunai maupun cicilan; dan berhak menerima pembayaran dari harga barang dengan pengalihan piutang; tetapi tidak boleh menjual barang dalam jangka waktu yang tidak biasa dilakukan oleh para pedagang.
- (3) *Mudharib* tidak boleh menghibahkan, menyedekahkan, dan, atau meminjamkan harta kerja sama, kecuali bila mendapat izin dari pemilik modal.
- (4) *Mudharib* berhak memberi kuasa kepada pihak lain untuk bertindak sebagai wakilnya untuk membeli dan menjual barang jika telah disepakati dalam akad *mudharabah*; mendepositokan dan menginvestasikan harta kerja sama dengan sistem syariah; dan menghubungi pihak lain untuk melakukan jual beli barang sesuai kesepakatan dalam akad.
- (5) *Mudharib* berhak atas keuntungan sebagai imbalan pekerjaannya yang disepakati dalam akad; tetapi tidak berhak mendapatkan imbalan jika usaha yang dilakukan rugi.

- (6) Pemilik modal berhak atas keuntungan berdasarkan modalnya yang disepakati dalam akad; tetapi tidak berhak mendapatkan keuntungan jika usaha yang dilakukan oleh *mudharib* merugi.
- (7) *Mudharib* tidak boleh mencampurkan kekayaannya sendiri dengan harta kerja sama dalam melakukan *mudharabah*, kecuali bila sudah menjadi kebiasaan di kalangan pelaku usaha.
- (8) *Mudharib* dibolehkan mencampurkan kekayaannya sendiri dengan harta *mudharabah* jika mendapat izin dari pemilik modal dalam melakukan usaha-usaha khusus tertentu.
- (9) Keuntungan hasil usaha yang menggunakan modal campuran *shahibul maal* dengan *mudharib*, dibagi secara proporsional atau atas dasar kesepakatan semua pihak.
- (10) Biaya perjalanan yang dilakukan oleh *mudharib* dalam rangka menjalankan bisnis kerja sama, dibebankan pada modal dari *shahibul maal*.
- (11) *Mudharib* wajib menjaga dan melaksanakan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh pemilik modal dalam akad.
- (12) *Mudharib* wajib bertanggung jawab terhadap risiko kerugian dan/atau kerusakan yang diakibatkan oleh usahanya yang melampaui batas yang diizinkan dan/atau tidak sejalan dengan ketentuan-ketentuan dalam akad.
- (13) Akad *mudharabah* selesai apabila waktu kerja sama yang disepakati dalam akad telah berakhir.

- (14) Pemilik modal dapat memberhentikan atau memecat pihak yang melanggar kesepakatan dalam akad *mudharabah*. Pemberhentian kerja sama oleh pemilik modal diberitahukan kepada *mudharib*. *Mudharib* wajib mengembalikan modal dan keuntungan kepada pemilik modal yang menjadi hak pemilik modal dalam kerja sama *mudharabah*. Perselisihan antara pemilik modal dengan *mudharib* dapat diselesaikan dengan *shulh/al-shulh* dan/atau melalui pengadilan.
- (15) Kerugian usaha dan kerusakan barang dagangan dalam kerja sama *mudharabah* yang terjadi bukan karena kelalaian *mudharib*, dibebankan pada pemilik modal.
- (16) Akad *mudharabah* berakhir dengan sendirinya jika pemilik modal atau *mudharib* meninggal dunia, atau tidak cakap melakukan perbuatan hukum.
- (17) Pemilik modal berhak melakukan penagihan terhadap pihak-pihak lain berdasarkan bukti dari *mudharib* yang telah meninggal dunia. Kerugian yang diakibatkan oleh meninggalnya *mudharib*, dibebankan pada pemilik modal.⁶⁰
- 2) *Musyarakah (Syirkah)/Perkongasian (Partnership, Project Financing Participation)*
- a) *Pengertian Musyarakah (Syirkah)*

⁶⁰ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi...*, hlm. 72

Syirkah secara etimologis mempunyai arti percampuran (*ikhlitath*), yakni bercampurnya salah satu dari dua harta dengan harta lainnya, tanpa dapat dibedakan antara keduanya.⁶¹ Secara terminologis, *syirkah* (*musyarakah*) adalah kerja sama antara dua orang atau lebih dalam hal permodalan, keterampilan, atau kepercayaan dalam usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan *nisbah* yang disepakati oleh pihak-pihak yang berserikat.⁶²

b) Dasar Hukum Musyarakah

- (1) Firman Allah, QS. Shad [38]: 24:

... وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْتَغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ
وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ...

“...Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh; dan amat sedikitlah mereka ini...”⁶³

- (2) Hadis yang diriwayatkan Abu Daud dari Abu Hurayrah,

“Rasulullah SAW bersabda, Allah SWT berfirman, Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat, selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka.”⁶⁴

⁶¹ Mardani, *Fiqh...*, hlm. 220

⁶² Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi...*, hlm. 50.

⁶³ M. Ichwan Sam, dkk, *Himpunan...*, hlm. 86.

⁶⁴ *Ibid.*

(3) *Taqrir* Nabi terhadap kegiatan *musyarakah* yang dilakukan masyarakat pada saat itu.

(4) Ijmak ulama atas kebolehan *musyarakah*.⁶⁵

c) Rukun *Syirkah*

Mayoritas ulama berpendapat bahwa rukun *syirkah* ada empat, yaitu:

(1) *Shighat*, yaitu ungkapan yang keluar dari masing-masing dari dua pihak yang bertransaksi yang menunjukkan kehendak untuk melaksanakannya. *Shighat* terdiri dari *ijab kabul* yang sah dengan semua hal yang menunjukkan maksud *syirkah*, baik berupa perbuatan maupun ucapan.

(2) *Aqidhain*, adalah dua pihak yang melakukan transaksi. *Syirkah* tidak sah kecuali dengan adanya kedua belah pihak ini. Disyaratkan bagi keduanya adanya kelayakan melakukan transaksi (*ahliyah al-aqad*), yaitu *balig*, berakal, pandai, dan tidak dicekal untuk membelanjakan harta.

(3) Objek yang ditransaksikan, yaitu modal pokok. Ini bisa berupa harta maupun pekerjaan. Modal pokok *syirkah* harus ada. Tidak boleh berupa harta yang terutang atau benda yang tidak diketahui karena tidak dapat dijalankan sebagai mana yang menjadi tujuan *syirkah*, yaitu mendapat keuntungan.⁶⁶

d) Syarat *Syirkah*

Adapun yang menjadi syarat *syirkah* menurut kesepakatan ulama, yaitu:

⁶⁵ *Ibid.*

⁶⁶ Mardani, *Fiqh...*, hlm. 221.

- (1) Dua Pihak yang melakukan transaksi mempunyai kecakapan/keahlian (*ahliyah*) untuk mewakili dan menerima perwakilan. Hal ini dapat terwujud bila seseorang berstatus merdeka, *balig*, dan pandai (*rasyid*). Masing-masing pihak berposisi sebagai mitra jika ditinjau dari segi adilnya sehingga ia menjadi wakil mitranya dalam membelanjakan harta.
 - (2) Modal *syirkah* diketahui.
 - (3) Modal *syirkah* ada pada saat transaksi.
 - (4) Besarnya keuntungan diketahui dengan penjumlahan yang berlaku, seperti setengah, dan lain sebagainya.⁶⁷
- e) Macam-macam *Musyarakah*
- (1) *Syirkah amlak* (kepemilikan), terjadi disebabkan tidak melalui akad, tetapi karena melalui warisan, wasiat, atau kondisi lainnya yang berakibat pemilikan. Dalam *syirkah* ini kepemilikan dua orang atau lebih berbagi dalam aset nyata dan berbagi pula dalam hal keuntungan yang dihasilkan aset tersebut.⁶⁸
 - (2) *Syirkah uqud/akad* (kontrak), tercipta karena adanya kesepakatan antara dua orang atau lebih untuk bekerja sama dalam memberi modal dan mereka sepakat berbagi keuntungan dan kerugian.
- Syaid Sabiq membagi lagi *syirkah* akad menjadi empat bagian, yaitu:
- (a) *Syirkah inan*, yaitu kerja sama antara dua orang atau lebih dalam permodalan untuk melakukan suatu usaha bersama dengan cara

⁶⁷ *Ibid.*, hlm. 221.

⁶⁸ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), hlm. 232.

membagi untung atau rugi sesuai dengan jumlah modal masing-masing.

- (b) *Syirkah Mufawwadhah*, yaitu kerja sama antara dua orang atau lebih untuk melakukan suatu usaha dengan persyaratan sebagai berikut:
- (1) Modalnya harus sama banyak;
 - (2) Mempunyai kesamaan wewenang dalam bertindak yang ada kaitannya dengan hukum;
 - (3) Mempunyai kesamaan dalam hal agama (tidak sah berserikat antara orang muslim dan non muslim); dan
 - (4) Masing-masing anggota mempunyai hak untuk bertindak atas nama *syirkah* (kerja sama).
- (c) *Syirkah wujuh*, yaitu kerja sama antara dua orang atau lebih untuk membeli sesuatu tanpa modal, tetapi hanya modal kepercayaan dan keuntungan dibagi antara sesama mereka.
- (d) *Syirkah abdan*, yaitu kerja sama antara dua orang atau lebih untuk melakukan suatu usaha atau pekerjaan. Selanjutnya hasil dari usaha tersebut dibagi antar sesama mereka berdasarkan perjanjian, seperti pemborong bangunan, jalan, listrik dan lain-lain.⁶⁹

⁶⁹ Mardani, *Fiqh...*, hlm. 225.

b. Akad Sewa Menyewa

1) *Ijarah (Operasional Lease)*

a) Pengertian *Ijarah*

Ijarah adalah perjanjian sewa-menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa. Atau *ijarah* adalah transaksi sewa-menyewa atas suatu barang dan atau upah-mengupah atas suatu jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau imbalan jasa.⁷⁰ *Ijarah* dapat juga diartikan sebagai akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyah*) atas barang itu sendiri.⁷¹ Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *ijarah* adalah sewa barang dalam jangka waktu tertentu dengan pembayaran.⁷²

b) Dasar Hukum *Ijarah*

(1) Firman Allah, QS. Al-Baqarah [2]: 233:

... وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُم بِالْمَعْرُوفِ

وَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

“...Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah maha melihat apa yang kamu kerjakan.”⁷³

⁷⁰ *Ibid.*, hlm. 247.

⁷¹ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank...*, hlm. 117.

⁷² Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi...*, hlm.

15.

⁷³ M. Ichwan Sam, dkk, *Himpunan...*, hlm. 92.

(2) Hadis riwayat Bukhari-Muslim dari Ibnu Umar:

Rasulullah SAW bersabda: “Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering.”⁷⁴

c) Rukun *Ijarah*

Rukun *ijarah* adalah:

- (1) Pihak yang menyewa.
- (2) Pihak yang menyewakan.
- (3) Benda yang disewakan.
- (4) Akad.

2) *Ijarah Muntahiya Bittamlik*

a) Pengertian *Ijarah Muntahiya Bittamlik*

Ijarah muntahiya bittamlik (IMBT) adalah sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa, atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan si pembeli. *Ijarah muntahiya bittamlik* diartikan juga sebagai transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan objek sewa di akhir periode sehingga transaksi ini diakhiri dengan alih kepemilikan objek sewa.⁷⁵

b) Bentuk *Ijarah Muntahiya Bittamlik*

Ijarah muntahiya bittamlik memiliki banyak bentuk, bergantung pada apa yang disepakati kedua belah pihak yang berkontrak. Berbagai bentuk alih kepemilikan IMBT antara lain:

⁷⁴ *Ibid.*, hlm. 93.

⁷⁵ Ascarya, *Akad...*, hlm. 103.

- (1) Hibah di akhir periode, yaitu ketika pada akhir periode sewa aset dihibahkan kepada penyewa.
- (2) Harga yang berlaku pada akhir periode, yaitu ketika pada akhir periode sewa aset dibeli oleh penyewa dengan harga yang berlaku pada saat itu.
- (3) Harga ekuivalen dalam periode sewa, yaitu ketika penyewa membeli aset dalam periode sewa sebelum kontrak sewa berakhir dengan harga ekuivalen.
- (4) Bertahap selama periode sewa, yaitu ketika alih kepemilikan dilakukan bertahap dengan pembayaran cicilan selama periode sewa.⁷⁶

c. Akad Jual Beli

Dalam Fikih Islam dikenal berbagai macam jual beli. Dari sisi objek yang diperjualbelikan, jual beli di bagi tiga, yaitu:

- (1) Jual beli *mutlaqah*, yaitu pertukaran antara uang dengan barang atau jasa.
- (2) Jual beli *sharf*, yaitu jual beli atau pertukaran antara satu mata uang dengan mata uang lain.
- (3) Jual beli *muqayyadah*, yaitu jual beli di mana pertukaran terjadi antara barang dengan barang (*barter*), atau pertukaran antara barang dengan barang yang dinilai dengan valuta asing (*counter trade*).

Dari sisi cara menetapkan harga, jual beli dibagi empat, yaitu:

⁷⁶ *Ibid.*

- (1) Jual beli *musawamah* (tawar menawar), yaitu jual beli biasa ketika penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatnya.
- (2) Jual beli *amanah*, yaitu jual beli di mana penjual memberitahukan modal jualnya (harga perolehan barang). Jual beli amanah ada tiga, yaitu.
 - (a) Jual beli *murabahah*, yaitu jual beli ketika penjual menyebutkan harga pembelian barang (termasuk biaya perolehan) dan keuntungan yang diinginkan.
 - (b) Jual beli *muwadha'ah* (*discount*), yaitu jual beli dengan harga di bawah modal dengan jumlah kerugian yang diketahui, untuk penjualan barang atau aktiva yang nilai bukunya sudah sangat rendah.
 - (c) Jual beli *tauliyah*, yaitu jual beli dengan harga modal tanpa keuntungan dan kerugian.
- (3) Jual beli dengan harga tangguh, *bai bitsaman ajil* yaitu jual beli dengan penetapan harga yang akan dibayar kemudian. Harga tangguh ini boleh lebih tinggi daripada harga tunai dan bisa dicicil.
- (4) Jual beli *muzayadah* (lelang), yaitu jual beli dengan penawaran dari penjual dan para pembeli berlomba menawar, lalu penawar tertinggi terpilih sebagai pembeli. Kebalikannya, disebut jual beli *munaqadhah*, yaitu jual beli dengan penawaran pembeli untuk membeli barang dengan spesifikasi tertentu dan para penjual berlomba menawarkan

dagangannya, kemudian pembeli akan membeli dari penjual yang menawarkan harga termurah.⁷⁷

Dan sisi cara pembayaran, jual beli, dibagi empat, yaitu:

- (1) Jual beli tunai dengan penyerahan barang dan pembayaran langsung.
- (2) Jual beli dengan pembayaran tertunda, *bai muajjal (deferred payment)*, yaitu jual beli dengan penyerahan barang secara langsung (tunai), tetapi pembayaran dilakukan kemudian dan bisa dicicil.
- (3) Jual beli dengan penyerahan barang tertunda (*deferred delivery*), yang meliputi:
 - (a) *Bai as-salam*, yaitu jual beli ketika pembeli membayar tunai di muka untuk barang yang dipesan dengan spesifikasi yang telah ditentukan yang akan diserahkan kemudian.
 - (b) *Bai al-istishna*, yaitu jual beli di mana pembeli membayar tunai atau bertahap untuk barang yang dipesan dengan spesifikasi yang harus diproduksi dan diserahkan kemudian.
- (4) Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran sama-sama tertunda.⁷⁸

1) *Salam (In Front Payment Sale)*

a) Pengertian *Salam* (Jual Beli dengan Pembayaran di Muka)

Salam sinonim dengan *salaf*. Dikatakan *aslama ats-tsauba lil-khiyathy* artinya ia memberikan/menyerahkan pakaian untuk dijahit. Dikatakan *salam*

⁷⁷ *Ibid.*, hlm. 77

⁷⁸ *Ibid.*

karena orang yang memesan menyerahkan harta pokoknya dalam majelis. Dikatakan *salam* karena ia menyerahkan uangnya terlebih dahulu sebelum menerima barang dagangannya.⁷⁹ *Salam* merupakan bentuk jual beli dengan pembayaran di muka dan penyerahan barang di kemudian hari (*advanced payment* atau *forward buying* atau *future sale*) dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal dan tempat penyerahan yang jelas, serta disepakati sebelumnya dalam perjanjian.⁸⁰

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah pasal 20 ayat 34, *salam* adalah jasa pembiayaan yang berkaitan dengan jual beli yang pembayarannya dilakukan bersamaan dengan pemesanan barang.⁸¹

b) Dasar Hukum *Salam*

- (1) Firman Allah, QS. Al-Baqarah [2]: 282:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِيَدَيْنِ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ...

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...”⁸²

- (2) Hadis riwayat Al-Bayhaqiy dari Ibnu Abbas:

Rasulullah SAW bersabda, "Barang siapa yang melakukan *salaf* (*salam*), hendaklah ia melakukan dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula, untuk jangka waktu yang ditentukan.”⁸³

⁷⁹ Mardani, *Fiqh...*, hlm. 113.

⁸⁰ Ascarya, *Akad...*, hlm. 90.

⁸¹ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi...*, hlm.

15.

⁸² M. Ichwan Sam, dkk, *Himpunan...*, hlm. 68.

⁸³ *Ibid.*, hlm. 69.

c) Rukun *Salam*

Menurut jumhur ulama, rukun *salam* ada tiga, yaitu:

- (1) Pelaku akad, yaitu *muslam* dan *muslam ilaih*. *Muslam* atau pembeli adalah pihak yang memesan atau yang membutuhkan barang, sedangkan *muslam ilaih* atau penjual adalah pihak pemasok atau yang memproduksi barang pesanan.⁸⁴
- (2) Objek akad, adalah barang atau hasil produksi (*muslam fih*) dengan spesifikasi dan harga (*tsaman*) tertentu.
- (3) *Shighat*, yaitu ijab dan kabul.⁸⁵

d) Syarat *Salam*

Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam *salam* adalah sebagai berikut:

Barang yang dipesan pembeli harus dibayar penuh pada saat *salam* ditandatangani.

- (1) *Salam* hanya boleh digunakan pada jual beli komoditas dimana kualitas dan kuantitasnya dapat ditentukan dengan tepat.
- (2) Jual beli produk dari lahan pertanian atau peternakan tertentu tidak dapat dilakukan dengan *Salam*.
- (3) Perlu adanya spesifikasi yang jelas tanpa keraguan terhadap kualitas dari komoditas yang dijual dengan akad *salam* agar tidak menimbulkan perselisihan.
- (4) Perlu disepakati dengan tegas terhadap ukuran kuantitas dari komoditas

⁸⁴ Ascarya, *Akad...*, hlm. 91.

⁸⁵ *Ibid.*

- (5) Tempat dan tanggal serah terima barang yang pasti harus ditetapkan dalam kontrak.
- (6) Untuk barang-barang yang harus diserahkan secara langsung, akad *salam* tidak dapat dipergunakan.⁸⁶

Berdasarkan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah dari pasal 101 s/d pasal 103, syarat *bai salam* adalah:

- (1) Kualitas dan kuantitas barang harus jelas. Kuantitas barang dapat diukur dengan alat ukur. Spesifikasi barang yang dipesan harus diketahui secara sempurna oleh para pihak.
- (2) Waktu, dan tempat penyerahan barang dinyatakan dengan jelas.
- (3) Pembayaran barang dapat dilakukan pada tempat dan waktu yang disepakati.⁸⁷

2) *Istishna (Purchase by Order or Manufacture)*

a) Pengertian *Istishna* (Jual Beli dengan Pesanan)

Secara etimologis kata *Istishna* merupakan *masdar* dari kata *sitashna asy-syai*, yang berarti meminta dibuatkan sesuatu. Artinya meminta kepada seseorang atau pembuat untuk membuatkan sesuatu. Secara terminologis *istishna* mempunyai arti transaksi terhadap barang dagangan dalam tanggungan yang

⁸⁶ *Ibid.*, hlm. 92.

⁸⁷ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi...*, hlm. 42.

disyaratkan untuk dikerjakan. Objek transaksinya berupa barang yang harus dikerjakan dan pekerjaan pembuatan barang tersebut.⁸⁸

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah pada pasal 20 ayat 10, *istishna* diartikan sebagai jual beli barang atau jasa dalam bentuk pemesanan dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pihak pemesan dan pihak penjual.⁸⁹

b) Dasar Hukum *Istishna*

Menurut mazhab Hanafi, *istishna* hukumnya boleh karena hal itu telah dilakukan oleh masyarakat muslim sejak masa awal Islam tanpa ada pihak (ulama) yang mengingkarinya.⁹⁰

c) Rukun *Istishna*

(1) Pelaku akad, yaitu *mustashni* (pembeli) adalah pihak yang membutuhkan dan memesan barang, dan *shani* (penjual) adalah pihak yang memasok atau memproduksi barang pesanan.

(2) Objek akad, yaitu barang atau hasil produksi (*mashnu*) dengan spesifikasinya dan harga (*tsaman*)

(3) *Shighat*, yaitu ijab dan kabul.⁹¹

d) Syarat *Istishna*

Syarat *istishna* menurut Pasal 104 s/d Pasal 108 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah adalah sebagai berikut:

⁸⁸ Mardani, *Fiqh...*, hlm. 124.

⁸⁹ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi...*, hlm. 16.

⁹⁰ M. Ichwan Sam, dkk, *Himpunan...*, hlm. 74.

⁹¹ Ascarya, *Akad...*, hlm. 97.

- (1) *Bai istisna* mengikat setelah masing-masing pihak sepakat atas barang yang dipesan.
- (2) *Bai istisna* dapat dilakukan pada barang yang dapat dipesan.
- (3) Dalam *bai istishna*, identifikasi dan deskripsi barang yang dijual harus sesuai permintaan pemesan.
- (4) Pembayaran dalam *bai istisna* dilakukan pada waktu dan tempat yang disepakati.
- (5) Setelah akad jual-beli pesanan mengikat, tidak satu pihak pun boleh tawar-menawar kembali terhadap isi akad yang sudah disepakati.
- (6) Jika objek dari barang pesanan tidak sesuai dengan spesifikasinya, maka pemesan dapat menggunakan hak pilihan (*khiyar*) untuk melanjutkan atau membatalkan pesanan.⁹²

3) *Murabahah (Deferred Payment Sale)*

a) Pengertian *Murabahah*

Murabahah atau disebut juga *bai bitsmanil ajil*. Kata *murabahah* berasal dari kata *ribhu* (keuntungan). Sehingga *murabahah* berarti saling menguntungkan. Secara sederhana *murabahah* berarti jual beli barang ditambah keuntungan yang disepakati.⁹³

Jual beli secara *murabahah* secara terminologis adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shahibul maal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga

⁹² Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi...*, hlm. 42.

⁹³ Mardani, *Fiqh...*, hlm. 136.

pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahibul maal* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.⁹⁴

Jual beli *murabahah* adalah pembelian oleh satu pihak untuk kemudian dijual kepada pihak lain yang telah mengajukan permohonan pembelian terhadap suatu barang dengan keuntungan atau tambahan harga yang transparan. Atau singkatnya jual beli *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan *margin* (keuntungan) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate profit* (keuntungan yang ingin diperoleh).⁹⁵

b) Dasar Hukum

Firman Allah SWT, Q.S. al-Baqarah [2]: 275:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

....Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...⁹⁶

c) Rukun *Murabahah*

- (1) Pelaku akad, yaitu *bai* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- (2) Objek akad, yaitu *mabi* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- (3) *Shighat*, yaitu ijab dan kabul.⁹⁷

⁹⁴ *Ibid.*

⁹⁵ *Ibid.*

⁹⁶ M. Ichwan Sam, dkk, *Himpunan...*, hlm. 62.

d) Syarat *Murabahah*

Syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi *murabahah* meliputi hal-hal sebagai berikut:

- (1) Jual beli *murabahah* harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki (hak kepemilikan telah berada di tangan si penjual).
- (2) Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal dan biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual beli pada suatu komoditas, semuanya harus diketahui oleh pembeli saat transaksi.
- (3) Adanya informasi yang jelas tentang keuntungan, baik nominal maupun persentase sehingga diketahui oleh pembeli.
- (4) Dalam sistem *murabahah*, penjual boleh menetapkan syarat pada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual di samping untuk menjaga kepercayaan yang sebaik-baiknya.⁹⁸

4) *Bai Bidhamanil Ajil* (Jual Beli Secara Berutang/Kredit)

a) Pengertian

Bai bidhaman ajil dikenal dengan jual beli tertanggung yaitu menjual sesuatu dengan disegerakan penyerahan barang-barang yang dijual kepada pembeli dan ditangguhkan pembayarannya.⁹⁹

b) Dasar Hukum

⁹⁷ Ascarya, *Akad...*, hlm. 82.

⁹⁸ Mardani, *Fiqh...*, hlm. 137.

⁹⁹ *Ibid.*, hlm. 183.

- (1) Firman Allah SWT, Q.S. al-Baqarah [2]: 275:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

“..Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..”¹⁰⁰

- (2) Firman Allah, QS. Al-Baqarah [2]: 282:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ...

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...”

- (3) Hadis Riwayat Bukhari dari Aisyah r.a.:

Rasulullah SAW membeli makanan dari Zafar secara tangguh dan baju besinya sebagai jaminan.¹⁰¹

- (4) Ijmak ulama berpandangan bahwa jual beli secara tertangguh dibolehkan berdasarkan keumuman jual beli.¹⁰²

C. Aplikasi Akad, Proses dan Risiko Pembiayaan Perumahan Syariah

1. Aplikasi Akad Pembiayaan Perumahan Syariah

a. Aplikasi Akad Pembiayaan Perumahan Syariah pada Bank Syariah

Salah satu produk pembiayaan bank syariah dalam penyaluran dananya adalah pembiayaan konsumen. Pembiayaan konsumen merupakan pembiayaan yang diberikan untuk pembelian yang bersifat konsumtif dan digunakan sendiri.¹⁰³

Pembiayaan untuk pemilikan rumah termasuk pada pembiayaan konsumen.

¹⁰⁰ *Ibid.*

¹⁰¹ *Ibid.*, hlm. 184.

¹⁰² *Ibid.*

¹⁰³ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola...*, hlm. 66

Pembiayaan yang diberikan untuk memiliki rumah pada bank syariah adalah Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR). PPR adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada perorangan untuk keperluan pembelian tempat tinggal/rumah/apartemen/rukan yang dijual melalui developer atau non developer dan diperuntukkan bukan untuk kegiatan usaha, tetapi dapat juga digunakan untuk *take over* dan renovasi.¹⁰⁴

Berikut ini adalah beberapa jenis akad pembiayaan yang bisa diaplikasikan pada pembiayaan perumahan:

1) Pembiayaan Akad *Murabahah*

Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menyebutkan harga pokok penjualan (HPP) kepada pembeli dan pembeli membayar dengan harga yang dlebihkan sebagai keuntungan yang disepakati.¹⁰⁵ Dalam transaksi jual beli *murabahah* bank menyebut jumlah keuntungannya dengan ketentuan:

- a) Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah.
- b) Harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya dapat dibiayai sebagian atau seluruhnya oleh bank.
- c) Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah.
- d) Harga jual barang adalah harga beli bank dari pemasok dan biaya lainnya ditambah keuntungan. Harga jual dan jangka

¹⁰⁴ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola...*, hlm.50.

¹⁰⁵ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), hlm. 79.

waktu pembayaran harus disepakati oleh kedua pihak. Selama berlakunya akad, harga jual yang disepakati dan dicantumkan dalam akad jual beli tidak dapat diubah.

- e) Dalam transaksi *murabahah* barang segera diserahkan setelah akad sedangkan pembayarannya dilakukan secara tangguh. Dalam perbankan, umumnya dibayar secara cicilan.
- f) Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa dijanjikan di muka.¹⁰⁶

2) Pembiayaan Akad *Istishna*

Syarat dan ketentuan akad *istishna* adalah:

- a) Akad *istishna* adalah akad jual beli barang pesanan antara nasabah (pembeli) dan bank (penjual) dengan spesifikasi dan harga yang disepakati pada awal akad dan pembayaran dilakukan secara bertahap sesuai kesepakatan.¹⁰⁷
- b) Dalam kegiatan transaksi *istishna* dengan nasabah, bank bertindak sebagai pihak penyedia dana.
- c) Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad pembiayaan atas dasar *salam*.
- d) Penyediaan dana nasabah oleh bank dapat dilakukan dalam beberapa kali termin setelah pembiayaan *istishna* disepakati.

¹⁰⁶ *Ibid.*

¹⁰⁷ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola...*, hlm. 167

- e) Pembayaran kepada nasabah oleh bank tidak boleh dalam bentuk piutang bank atau berupa pembebasan utang nasabah kepada bank.
 - f) Skema pembiayaan *istishna* pada bank syariah umumnya diterapkan pada pembiayaan konstruksi dan manufaktur.¹⁰⁸
- 3) Pembiayaan Akad *Ijarah Muntahiya Bittamlik* (IMBT)
- Syarat dan ketentuan akad IMBT adalah:
- a) Akad IMBT adalah akad yang merupakan perpaduan antara akad jual beli dan sewa, atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan penyewa.¹⁰⁹
 - b) Aplikasi dan mekanisme *ijarah muntahiya bittamlik* sama dengan aplikasi dan mekanisme *ijarah* hanya saja bank selain bertindak sebagai penyedia dana dalam kegiatan transaksi *ijarah* dengan nasabah, juga bertindak sebagai pemberi janji (*wa'ad*) antara lain untuk memberikan opsi pengalihan hak penguasaan objek sewa kepada nasabah sesuai kesepakatan.
 - c) Perpindahan objek sewa dapat diperlakukan sebagai hadiah, atau penjualan sebelum akad berakhir sebesar harga yang sebanding dengan sisa cicilan sewa, atau penjualan pada akhir masa sewa dengan pembayaran tertentu yang disepakati pada awal akad,

¹⁰⁸ Andri Soemitra, *Bank...*, hlm. 81.

¹⁰⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank...*, hlm. 118

atau penjualan secara bertahap sebesar harga tertentu yang disepakati dalam akad.¹¹⁰

4) Akad *Ar-Rahn* (*Mortgage*)

Syarat dan ketentuan akad *ar-rahn*:

- a) Akad *ar-rahn* adalah akad dimana pemberi pinjaman menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan terhadap pinjaman yang diterimanya.¹¹¹
- b) Barang yang ditahan tersebut harus memiliki nilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan memperoleh jaminan seluruh atau sebagian piutangnya dapat diambil kembali.¹¹²
- c) *Rahn* digunakan sebagai produk pelengkap, sebagai akad tambahan (jaminan) terhadap produk lain misalnya pada pembiayaan *murabahah*. Barang nasabah dapat ditahan bank sebagai konsekuensi berlakunya akad tersebut.¹¹³
- d) Barang yang ditahan bank merupakan barang lain yang bukan objek akad *murabahah* tersebut. Menurut Imam Syafi'i seperti yang dikutip oleh Imam Ibnu Qudamah menyatakan, jual beli dengan syarat menjadikan barang yang dibeli sebagai jaminan

¹¹⁰ Andri Soemitra, *Bank...*, hlm. 86.

¹¹¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank...*, hlm. 128

¹¹² Abdul Azhim Jalal Abu Zaid, *Fiqh Riba: Studi Komprehensif tentang Riba sejak Zaman Klasik hingga Modern*, terj. Abdullah, (Jakarta: Senayan Publishing, 2011), hlm. 335.

¹¹³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank...*, hlm. 130

adalah tidak sah, sebab jika barang yang dibeli dijadikan jaminan, berarti barang itu belum menjadi milik pembeli.¹¹⁴

- e) Dengan kesepakatan, jaminan (*collateral*) dalam bentuk barang atas utang dapat diserahkan kepada penerima jaminan hanya bukti sah kepemilikannya saja, sedangkan wujud fisik barang jaminan tersebut tetap berada dalam pemanfaatan dan penguasaan pemberi jaminan.¹¹⁵

b) Aplikasi Akad Pembiayaan Perumahan Syariah pada Lembaga Non Bank

Perusahaan Pembiayaan adalah badan usaha di luar bank dan lembaga keuangan bukan bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha lembaga pembiayaan.¹¹⁶ Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan, izin pendirian Perusahaan Pembiayaan dikeluarkan oleh Menteri Keuangan c.q. Ketua Bapepam LK.¹¹⁷

Pembiayaan syariah pada perusahaan pembiayaan adalah pembiayaan yang didasarkan atas persetujuan atau kesepakatan antara perusahaan pembiayaan dengan pihak yang dibiayai dengan mewajibkan pihak yang dibiayai mengembalikan pembiayaan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹¹⁸

Kegiatan usaha perusahaan pembiayaan syariah meliputi: sewa guna usaha syariah; anjak piutang; usaha kartu kredit; dan pembiayaan konsumen. Sewa guna

¹¹⁴ Rosyid Aziz, *Berkah...*, hlm. 169.

¹¹⁵ M. Ichwan Sam, dkk, *Himpunan...*, hlm. 744.

¹¹⁶ Andri Soemitra, *Bank ...*, hlm. 334.

¹¹⁷ *Ibid.*

¹¹⁸ *Ibid.*, hal.335.

usaha (*leasing*) syariah dan pembiayaan konsumen (*consumer finance*) syariah dapat diterapkan pada pembiayaan perumahan. Sewa guna usaha syariah menggunakan akad *ijarah muntahiyah bittamlik*, sedangkan pembiayaan konsumen menggunakan akad *murabahah*.¹¹⁹ Sampai dengan saat ini, literatur yang membahas tentang pembiayaan perumahan pada perusahaan pembiayaan belum pernah ditemukan.

2. Proses Pembiayaan Perumahan Syariah

a. Proses Pembiayaan Perumahan Syariah pada Bank Syariah

Ditinjau dari perspektif nasabah, proses pembiayaan adalah suatu rangkaian kegiatan yang dimulai dengan pengajuan pembiayaan oleh nasabah sampai dengan pembiayaan dicairkan. Sedangkan dari perspektif bank syariah, proses pembiayaan merupakan proses yang kompleks dan terukur. Proses pembiayaan yang kompleks melibatkan proses yang berawal dari pengumpulan informasi dan verifikasi nasabah serta objek pembiayaan, proses analisis dan persetujuan pembiayaan, proses administrasi dan pembukuan pembiayaan, proses pemantauan pembiayaan, hingga pelunasan dan penyelamatan pembiayaan. Proses pembiayaan merupakan sebuah proses yang terukur dari prosedur yang digunakan, sumber daya yang melaksanakan, waktu penyelesaian proses pembiayaan, dan risiko yang dihadapi bank. Proses pembiayaan dilakukan dengan mengacu pada kebijakan dan pedoman yang telah ditetapkan, serta teradministrasi dan terdokumentasi dengan baik.¹²⁰

¹¹⁹ *Ibid.*, hlm.368.

¹²⁰ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola...*, hlm. 104.

Tahapan proses pembiayaan pada bank syariah secara rinci adalah sebagai berikut:

1) Pengumpulan Informasi dan Verifikasi

a) Pengumpulan Informasi

Data dan informasi yang dikumpulkan tersebut, antara lain:

- (1) Permohonan pembiayaan yang memuat informasi antara lain, tujuan pembiayaan, jumlah pembiayaan, dan jangka waktu pembiayaan;
- (2) Identitas nasabah, seperti fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), dan Akta Nikah;
- (3) Bukti sumber penghasilan, seperti slip gaji untuk calon nasabah pegawai, fotokopi rekening/tabungan, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), laporan keuangan untuk wiraswasta, Surat Izin Praktik/Usaha untuk jenis pekerjaan tertentu, Surat Pemberitahuan Tahunan (SPT) Pajak;
- (4) Dokumen kepemilikan agunan berupa dokumen Izin Mendirikan Bangunan (IMB) dan bukti setoran pembayaran Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) untuk pembiayaan yang berbasis agunan.¹²¹

b) Verifikasi Data

Untuk memastikan kebenaran data yang disampaikan oleh calon nasabah pembiayaan, maka dilakukan verifikasi terhadap data tersebut dengan menggunakan beberapa metode berikut:

¹²¹ *Ibid.*, hlm. 109

- (1) Interview nasabah, dengan cara kunjungan langsung kepada calon nasabah di kantor atau tempat usaha calon nasabah, dan keluarga atau orang dekat calon nasabah. Interview dapat juga melalui telepon.
- (2) Pengecekan silang terhadap data yang disampaikan oleh calon nasabah. Slip gaji nasabah berpenghasilan tetap (*fixed income earner*) atau laporan keuangan nasabah berpenghasilan tidak tetap (*non fix income earner*) dibandingkan dengan saldo rata-rata mutasi rekening giro atau tabungan nasabah tersebut.
- (3) *Bank checking*, dilakukan untuk memperoleh informasi tentang calon nasabah dalam berhubungan dengan bank, fasilitas pembiayaan yang diperoleh, kolektibilitas, dan informasi pembiayaan lainnya. Metode *bank checking* dapat dilakukan melalui sistem internal bank atau Informasi Nasabah Pembiayaan Individual (IDI) Bank Indonesia.
- (4) Kunjungan ke lokasi usaha (*on the spot*) dan *trade checking* untuk calon nasabah *non fix income earner*. Kunjungan langsung ke tempat tinggal/usaha calon nasabah bertujuan mengecek kebenaran data dengan melihat langsung kondisi usaha dan memastikan penghasilan nasabah.
- (5) *Trade checking* juga dilakukan secara sederhana kepada pihak yang berkaitan dengan usaha calon nasabah, seperti *supplier*,

pelanggan, distributor, perkumpulan usaha, atau pihak lain yang dipandang perlu oleh bank.

- (6) Kunjungan ke lokasi agunan. Khusus untuk pembiayaan berbasis agunan, perlu dilakukan kunjungan ke lokasi agunan untuk memastikan kondisi fisik agunan dan memperoleh informasi tentang agunan sebagai bahan melakukan penilaian agunan.¹²²

2) Analisis dan Persetujuan Pembiayaan

Informasi/data yang telah dikumpulkan dan diverifikasi kemudian dianalisis.

a) Analisis *Scoring System*

Pada pembiayaan konsumen, analisis pembiayaan dan alat pengambilan keputusan lazim menggunakan *scoring system*.¹²³ Setiap elemen informasi tentang nasabah dan objek pembiayaan ditetapkan nilai bobotnya. Informasi yang disampaikan oleh nasabah melalui aplikasi pembiayaan ini secara sistematis akan menghasilkan nilai atau *score* tertentu yang menggambarkan ukuran potensi risiko calon nasabah. Hasil analisis terhadap ukuran potensi risiko calon nasabah tersebut kemudian digunakan oleh bank untuk memutuskan persetujuan pembiayaan.

¹²² *Ibid.*, hlm. 111

¹²³ *Ibid.*, hlm. 120.

Ada beberapa hal yang diperhitungkan oleh bank dalam analisis *scoring system*: data demografi calon nasabah; penghasilan calon nasabah; status tempat tinggal; lokasi tempat tinggal; hasil *bank checking*; dan limit pembiayaan yang dimohon calon nasabah¹²⁴

Kriteria yang ditetapkan menjadi parameter pada *scoring system* disebut *Credit Acceptance Criteria*, yang terdiri atas:

- (1) Penghasilan, yaitu aliran dana masuk atau diterima oleh calon nasabah setiap bulan berupa: gaji bersih setelah dikurangi kewajiban/pembiayaan lainnya untuk calon nasabah berpenghasilan tetap (*fixed income earner*); laba bersih setelah pajak penghasilan dikurangi kewajiban/pembiayaan lainnya untuk calon nasabah berpenghasilan tidak tetap (*non fixed income earner*).
- (2) *Debt Service Ratio* (DSR), yaitu perbandingan antara besarnya angsuran pembiayaan yang diajukan terhadap penghasilan. Secara umum, besarnya DSR adalah 40%.
- (3) Jangka Waktu Pembiayaan, yaitu jangka waktu yang dapat diterima dengan memperhatikan karakteristik produk, antara lain ada/tidaknya agunan dan kriteria agunan yang diterima.
- (4) Limit pembiayaan, yaitu nilai pembiayaan yang dapat diberikan oleh bank kepada calon nasabah.¹²⁵

¹²⁴ *Ibid.*, hlm. 121.

¹²⁵ *Ibid.*

Pembiayaan konsumen umumnya merupakan pembiayaan yang berbasis agunan. Karena itu, perlu memperhatikan hal-hal berikut:

- (1) Agunan. Jenis, kecukupan, dan kepemilikan agunan, serta pengikatannya ditetapkan oleh masing-masing bank sesuai jenis/peruntukan pembiayaan.
- (2) *Loan to Value* (LTV). Yaitu rasio antara nilai pembiayaan yang dapat diberikan oleh bank terhadap nilai agunan pada saat awal pemberian pembiayaan.
- (3) *Down Payment* (DP). Bank menetapkan DP atau uang muka yang harus disediakan oleh nasabah untuk limit pembiayaan yang dapat diberikan oleh bank. DP harus merupakan uang muka secara tunai dengan sumber dana berasal dari nasabah (*self financing*). Besarnya DP dan limit pembiayaan ditetapkan bank dengan memperhatikan antara lain: jenis produk, profil target market, tingkat kesulitan likuidasi agunan, serta efisiensi dalam penanganan proses pembiayaan.¹²⁶

b) Evaluasi Kebutuhan dan Persetujuan Pembiayaan

Dalam memberikan pembiayaan, bank harus memastikan bahwa pembiayaan yang diberikan telah sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan membayar kembali. Untuk menentukan jumlah pembiayaan yang sesungguhnya, evaluasi pembiayaan dilakukan dengan beberapa cara berikut:

¹²⁶ *Ibid.*, hlm. 122,

(1) Berdasarkan nilai jaminan

Jika jaminan yang diberikan berupa tanah dan rumah bersertifikat, perkiraan nilai wajar jaminan berdasarkan NJOP (Nilai Jual Objek Pajak) dan harga pasar serta pertimbangan *marketability*. Perhitungan pembiayaan sesuai dengan kebijakan bank, misalnya 60% dari NJOP jaminan atau nilai wajar.

Jika yang dijaminan berupa kendaraan bermotor, perkiraan harga pasarnya ditentukan oleh kondisi motor, tahun pembuatan, atau pemakaian. Nilai wajar jaminan dapat dihitung berdasarkan harga pasarnya tersebut. Selanjutnya dapat ditentukan besar pembiayaan sesuai dengan ketentuan bank.¹²⁷

(2) Berdasarkan jumlah biaya yang dikeluarkan oleh nasabah untuk pembiayaan usaha.

Cara ini dilakukan untuk menganalisis pembiayaan yang pendanaannya bersumber dari bank dan nasabah. Kebutuhan pembiayaan dihitung oleh bank, yang menentukan berapa yang akan dibiayai nasabah dan berapa yang akan dibiayai bank.¹²⁸

(3) Berdasar penghasilan nasabah (gaji)

Pembiayaan kepada karyawan diberikan atas dasar perhitungan angsuran yang menjadi beban bagi karyawan tersebut. Angsuran yang dibebankan misalnya tidak boleh lebih dari 30% gaji nasabah per bulan. Persentase besarnya pembiayaan terhadap

¹²⁷ *Ibid.*, hlm. 123.

¹²⁸ *Ibid.*

gaji nasabah tergantung pada kebijakan bank yang bersangkutan.¹²⁹

3) Administrasi dan Pembukuan Pembiayaan

Proses administrasi dan pembukuan pembiayaan meliputi proses-proses: surat pemberitahuan keputusan pembiayaan; akad pembiayaan; pengikatan agunan; penutupan asuransi; dan *disbursement*.¹³⁰

a) Surat Pemberitahuan Keputusan Pembiayaan

Setelah permohonan pembiayaan memperoleh keputusan dari pejabat pemutus, bank akan menerbitkan Surat Pemberitahuan Keputusan Pembiayaan (SPKP) untuk nasabah, dengan tujuan agar dipastikan:

- (1) Dipenuhinya syarat pembiayaan sesuai dengan usulan atau persyaratan yang disetujui dan ditetapkan kepada calon nasabah pembiayaan, termasuk juga persyaratan jaminan.
- (2) Sifatnya tidak mengikat secara legal. Fasilitas pembiayaan yang diberikan tergantung pada dipenuhinya ketentuan atau kondisi dan dokumentasi yang disyaratkan serta sesuai dengan prosedur persetujuan pembiayaan.
- (3) Konfirmasi persetujuan nasabah pembiayaan, sebagai dasar penandatanganan perjanjian pembiayaan dan pengikatan agunan serta pengikatan yang terkait lainnya.¹³¹

¹²⁹ *Ibid.*, hlm. 124.

¹³⁰ *Ibid.*, hlm. 125.

¹³¹ *Ibid.*

b) Akad Pembiayaan

Perjanjian pembiayaan adalah perikatan secara tertulis antara bank dengan nasabah pembiayaan berdasarkan jenis akad yang disepakati, yang mengatur hak dan kewajiban para pihak sebagai akibat adanya transaksi pembiayaan tersebut.¹³² Beberapa hal yang perlu mendapat perhatian dalam perjanjian pembiayaan, diantaranya: domisili hukum; telah dicantumkan kondisi pembiayaan yang telah disepakati seperti jumlah, *nisbah* atau *margin*, persyaratan, dan lainnya; dipastikan bahwa perjanjian pembiayaan bersifat mengikat dan berkekuatan tetap; dan ditandatangani oleh nasabah pembiayaan atau seseorang yang berwenang dari perusahaan nasabah.¹³³

c) Pengikatan Agunan

Pengikatan agunan disesuaikan dengan jenis agunannya. Bisa berwujud Hak Tanggungan, Surat Kuasa Membebaskan Hak Tanggungan (SKMHT), Hipotek, *Fidusia*, atau Gadai. Pada umumnya, agunan untuk pembiayaan kecil hanya dilengkapi dengan Surat Kuasa Menjual.¹³⁴

d) Penutupan Asuransi untuk Agunan

Agunan pembiayaan harus dilengkapi atau ditutup dengan asuransi kerugian, sebagai salah satu upaya mengamankan agunan dan memperkecil risiko pembiayaan. Besar dan jangka waktu penutupan adalah minimal senilai agunan selama jangka waktu pembiayaan.

¹³² *Ibid.*, hlm. 126.

¹³³ *Ibid.*

¹³⁴ *Ibid.*

Selain penutupan asuransi kerugian untuk agunan, ada juga penutupan asuransi jiwa bagi nasabah pembiayaan. Penutupan asuransi jiwa berlaku pada nasabah pembiayaan konsumtif atau pembiayaan tanpa agunan.¹³⁵

e) *Disbursement* (Pencairan Pembiayaan)

Tahapan pencairan pembiayaan adalah tahapan saat fasilitas pembiayaan diserahkan kepada nasabah dalam bentuk pencairan dana pembiayaan. Pencairan dilakukan setelah dipastikan bahwa seluruh dokumentasi dan persyaratan pembiayaan telah dipenuhi nasabah.

Proses pencairan pembiayaan ini dilaksanakan oleh petugas yang berbeda dengan petugas yang memasarkan/menganalisis pembiayaan.

Penarikan pembiayaan harus didasarkan pada surat permohonan penarikan pembiayaan yang ditandatangani pejabat yang berwenang bertindak untuk dan atas nama perusahaan nasabah sesuai anggaran dasar perusahaan yang berlaku. Pencairan pembiayaan dapat dilakukan secara sekaligus atau secara bertahap. Pada pembiayaan pembelian rumah, pencairannya dilakukan secara bertahap sesuai jadwal atau termin, sejalan dengan perkembangan pembangunan.¹³⁶

4) Pemantauan Pembiayaan

Pemantauan pembiayaan adalah rangkaian kegiatan yang dilakukan untuk mengetahui dan memonitor perkembangan pemberian pembiayaan,

¹³⁵ *Ibid.*, hlm. 127.

¹³⁶ *Ibid.*

perjalanan pembiayaan, dan perkembangan usaha sejak diberikan sampai dengan pembiayaan dilunasi.¹³⁷ Pemantauan pembiayaan dilakukan dengan kegiatan-kegiatan sebagai berikut:

- a) Pemantauan pembiayaan secara *on desk*, yaitu pemantauan pembiayaan yang dilakukan melalui:
 - (1) Verifikasi atas dokumen pembiayaan nasabah, dalam hal ada atau tidak adanya penundaan terhadap pemenuhan persyaratan.
 - (2) Verifikasi dan penelitian terhadap adanya kekurangan-kekurangan yang ditemukan.
 - (3) Identifikasi pada masalah-masalah potensial dalam *cash generation* (pengadaan kas).
 - (4) Deteksi atas kecenderungan memburuknya kondisi keuangan nasabah.
 - (5) Melakukan penilaian pada kesediaan nasabah dalam memenuhi kewajiban keuangannya.¹³⁸
- b) Pemantauan Pembiayaan secara *on site*, yaitu pemantauan pembiayaan yang dilakukan melalui:
 - (1) Kunjungan lokasi fisik dilakukan untuk: mengamati keadaan di lapangan berupa aspek usaha, jaminan, kemajuan proyek; deteksi permasalahan yang dihadapi nasabah dalam menjalankan usahanya; penilaian kemampuan manajemen nasabah, dan hal-hal lain yang diperlukan untuk diperiksa secara

¹³⁷ *Ibid.*

¹³⁸ *Ibid.*, hlm. 129.

fisik. Kunjungan lokasi dilakukan untuk memperkuat pemantauan yang dilakukan secara *on desk*.¹³⁹

(2) *Trade Checking*, dilakukan untuk melihat kondisi usaha nasabah pembiayaan dengan memanfaatkan informasi yang yang diperoleh dari distributor, pemasok, pesaing, asosiasi bisnis, atau mitra usaha lainnya.¹⁴⁰

(3) *Credit Checking*, dilakukan dengan menggunakan informasi yang berhubungan dengan kelancaran kegiatan utang piutang, baik untuk fasilitas yang diberikan oleh bank yang bersangkutan maupun bank lainnya.¹⁴¹

c) *Early warning signal* (antisipasi dini), yaitu bentuk pemantauan pembiayaan yang dilakukan dalam rangka memberikan *early warning signal* atas gejala-gejala yang berpengaruh terhadap tingkat kolektibilitas nasabah pembiayaan, sehingga kualitas pembiayaan tetap terjaga.¹⁴²

Menurunnya tingkat kolektibilitas nasabah pembiayaan dapat dideteksi jika ditemukan gejala-gejala antara lain: aktivitas rekening yang menurun terus dan cenderung menjadi pasif; adanya tunggakan kewajiban angsuran yang terjadi berulang kali; dan adanya informasi negatif terhadap nasabah pembiayaan yang diperoleh dari *on desk monitoring*, *on call monitoring*, *credit checking*, dan informasi dari

¹³⁹ *Ibid.*

¹⁴⁰ *Ibid.*

¹⁴¹ *Ibid.*

¹⁴² *Ibid.*

pihak ketiga, antara lain mengenai reputasi yang menurun serta ketidakmampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban keuangan.¹⁴³

- d) *Annual review* Pembiayaan, merupakan aktivitas pemantauan pembiayaan berupa *review* pembiayaan tahunan sebelum jatuh tempo pembiayaan. Bank akan melakukan analisis dan evaluasi untuk menentukan kelanjutan pembiayaan apakah pembiayaan tersebut dapat diperpanjang atau harus dilunasi.¹⁴⁴

5) Pelunasan dan Penyelamatan Pembiayaan

Idealnya pelunasan pembiayaan dilakukan sesuai dengan waktu yang disepakati. Nasabah pembiayaan bisa juga mempercepat pelunasan pembiayaannya sepanjang di dalam akad diatur bahwa terjadi kesepakatan baru antara nasabah dan bank.

Jika pembiayaan bermasalah, pelunasan bisa terjadi di luar kesepakatan awal. Bank wajib berupaya memperbaiki kualitas pembiayaan nasabah secara maksimal, sehingga pembiayaan menjadi sehat kembali. Penyelamatan pembiayaan dilakukan dengan tujuan menjaga atau memperbaiki tingkat pembiayaan agar menjadi pembiayaan berkualitas.¹⁴⁵

Beberapa strategi bank yang biasa digunakan dalam penyelamatan pembiayaan.

¹⁴³ *Ibid.*, hlm. 130

¹⁴⁴ *Ibid.*

¹⁴⁵ *Ibid.*, hlm. 131.

a) Restrukturisasi

Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank untuk perbaikan nasabah pembiayaan yang berpotensi atau mengalami kesulitan memenuhi kewajiban.¹⁴⁶ Restrukturisasi pembiayaan dilakukan pada nasabah pembiayaan yang memiliki kriteria:

- (1) Mempunyai potensi atau mengalami kesulitan pembayaran kewajiban, baik pokok maupun bunga pembiayaan.
- (2) Beritikad baik dan kooperatif.
- (3) Memiliki prospek bisnis yang baik, dan berpotensi mampu memenuhi kewajiban sesudah pembiayaan direstrukturisasi.¹⁴⁷

Upaya restrukturisasi yang dapat dilakukan antara lain berupa perpanjangan periode pembiayaan, penambahan fasilitas pembiayaan, pengurangan tunggakan pokok pembiayaan, atau konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara.¹⁴⁸

b) Likuidasi Agunan

Likuidasi agunan adalah pencairan agunan atas fasilitas pembiayaan nasabah pembiayaan dengan tujuan menurunkan atau melunasi kewajiban pembiayaan nasabah pembiayaan kepada bank. Likuidasi agunan dapat dilakukan melalui penjualan agunan maupun penebusan agunan.

- (1) Penjualan Agunan

¹⁴⁶ *Ibid.*

¹⁴⁷ *Ibid.*

¹⁴⁸ *Ibid.*, hlm. 132.

Penjualan agunan nasabah pembiayaan dapat dilakukan di bawah tangan maupun pelelangan umum. Penjualan agunan di bawah tangan dapat dilakukan oleh pemilik agunan dengan persetujuan nasabah pembiayaan sepanjang diperoleh harga tertinggi dan persetujuan bank telah didapat pada batas waktu yang telah ditentukan. Penjualan agunan dengan cara lelang adalah penjualan agunan melalui pelelangan umum dengan harga minimal sebesar nilai limit lelang yang telah ditentukan, dan bertujuan menurunkan atau melunasi kewajiban pembiayaan nasabah pembiayaan.¹⁴⁹

Penjualan secara lelang terbagi atas dua jenis yaitu lelang sukarela dan lelang eksekusi. Lelang sukarela, yaitu penjualan agunan secara lelang yang dilakukan oleh nasabah pembiayaan selaku pemilik agunan atau oleh pemilik agunan atas agunan yang belum atau tidak dilakukan pengikatan. Lelang eksekusi, yaitu penjualan agunan secara lelang yang dilakukan oleh bank atas agunan yang telah dilakukan pengikatan.¹⁵⁰

(2) Penebusan Agunan

Penebusan agunan pembiayaan adalah pencairan atau penarikan agunan pembiayaan dari bank oleh pemilik agunan atau ahli waris pemilik agunan dalam rangka penyelesaian pembiayaan

¹⁴⁹ *Ibid.*

¹⁵⁰ *Ibid.*, hlm. 133.

dengan menyetorkan sejumlah uang yang besarnya ditetapkan oleh bank.¹⁵¹

c) Penyelesaian Pembiayaan Melalui Pihak Ketiga

Penyelesaian pembiayaan melalui pihak ketiga dapat dilakukan melalui Pengadilan Negeri atau melalui Pengadilan Niaga. Penyelesaian pembiayaan melalui Pengadilan Negeri dapat dilaksanakan dengan cara somasi, eksekusi hak tanggungan/hipotek/*crediet verband*/fidusia, dan gugatan.¹⁵²

d) *Non Performing Financing (NPF) Disposal*

NPF Disposal adalah upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan melakukan penjualan aset pembiayaan bermasalah (individu/portofolio pembiayaan bermasalah). Aset/pembiayaan bermasalah yang dapat dijual tersebut harus telah memenuhi kriteria-kriteria tertentu yang telah ditetapkan.¹⁵³

b. Proses Pembiayaan Perumahan Syariah pada Lembaga Non Bank

Sampai saat ini belum ditemukan teori yang membahas tentang proses maupun prosedur pembiayaan pada lembaga atau badan usaha non bank. Oleh karena itu, untuk pembahasan penelitian dalam tulisan ini digunakan teori tentang proses pembiayaan pada bank Syariah.

¹⁵¹ *Ibid.*

¹⁵² *Ibid.*

¹⁵³ *Ibid.*

3. Risiko Pembiayaan Perumahan Syariah

Konsep risiko berawal dari ketidakpastian atas keadaan pada waktu yang akan datang. Risiko didefinisikan sebagai suatu potensi terjadinya suatu peristiwa (*event*) yang dapat menimbulkan kerugian. Dapat juga risiko dinyatakan sebagai suatu kemungkinan akan terjadinya hasil yang tidak diinginkan, yang dapat menimbulkan kerugian apabila tidak diantisipasi serta tidak dikelola semestinya.¹⁵⁴

Setiap bisnis pasti mengandung risiko dengan kekhasan risiko bisnisnya masing-masing. Risiko tidak cukup dihindari, tapi harus dihadapi dengan cara-cara yang dapat memperkecil kemungkinan terjadinya suatu kerugian.¹⁵⁵ Manajemen risiko adalah usaha yang secara rasional ditujukan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kerugian dari risiko yang dihadapi. Prosedur manajemen risiko adalah: identifikasi, pengukuran, pemantauan, dan pengendalian.¹⁵⁶

Risiko pembiayaan adalah risiko yang disebabkan oleh adanya kegagalan pihak lawan (*counterparty*) dalam memenuhi kewajibannya.¹⁵⁷ Risiko pembiayaan pada bank konvensional disebut dengan risiko kredit, yaitu risiko yang berkaitan dengan kemungkinan kegagalan debitur untuk melunasi utangnya, baik pokok maupun bunganya pada waktu, yang telah ditentukan.

a. Risiko Pembiayaan Perumahan Syariah pada Bank Syariah

Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/20U tanggal 02 November 2011 menyatakan bahwa risiko pembiayaan adalah risiko akibat kegagalan

¹⁵⁴ Edi Susilo, *Analisa...*, hlm. 61.

¹⁵⁵ Kasidi, *Manajemen Risiko*, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2010), hlm. 3.

¹⁵⁶ Bambang Rianto Rustam, *Manajemen...*, hlm. 45.

¹⁵⁷ Adiwarman A. Karim, *Bank...*, hlm. 260.

nasabah atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Termasuk dalam kelompok risiko pembiayaan adalah risiko konsentrasi, yaitu risiko yang timbul akibat terkonsentrasinya penyediaan dana kepada 1 (satu) pihak atau sekelompok pihak, industri, sektor, dan/atau area geografis tertentu yang berpotensi menimbulkan kerugian cukup besar dan dapat mengancam kelangsungan usaha bank. Risiko pembiayaan dapat bersumber dari aktivitas bank, antara lain aktivitas penyaluran dana bank baik *on balance sheet* maupun *off balance sheet*.¹⁵⁸

Dalam bank syariah, risiko pembiayaan meliputi risiko terkait produk dan risiko terkait pembiayaan korporasi.

1) Risiko Terkait Produk

a) Risiko terkait Pembiayaan Berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC)

Analisis risiko pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts* adalah melakukan identifikasi dan analisis terhadap dampak dari keseluruhan risiko nasabah, dimana keputusan pembiayaan yang diambil sudah memperhitungkan risiko yang timbul dari pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts*.¹⁵⁹

Risiko pada pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts* dinilai meliputi dua aspek ini, yaitu: risiko kebangkrutan (*default risk*) dan risiko jaminan (*recovery risk*).

Risiko kebangkrutan (*default risk*) adalah risiko yang terjadi karena dipengaruhi oleh:

¹⁵⁸ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola...*, hlm. 74.

¹⁵⁹ Adiwarman A. Karim, *Bank...*, hlm. 277..

- (1) *Industry risk* yaitu risiko yang terjadi pada jenis usaha yang ditentukan oleh: karakteristik jenis usaha, riwayat eksposur kredit di bank konvensional dan pembiayaan di bank syariah, dan kinerja keuangan jenis usaha (*industry financial standard*).
- (2) Kondisi internal pada perusahaan nasabah, yang meliputi: organisasi, manajemen, teknik produksi, keuangan, dan pemasaran.
- (3) Faktor negatif lainnya yang dapat berpengaruh pada perusahaan nasabah, seperti keadaan grup usaha, keadaan *force majeure*, permasalahan hukum, pemogokan, kewajiban *off balance sheet*, risiko pasar, adanya tunggakan kewajiban pada riwayat pembayaran dan adanya restrukturisasi pembiayaan.¹⁶⁰

Rating Risiko Nasabah (Customer Risk Rating) yang disimbolkan sebagai CRR ditentukan oleh risiko kebangkrutan (*default risk*). Jika kondisi *industry risk* dan kondisi internal perusahaan nasabah baik, maka CRR akan tinggi ratingnya atau rendah risikonya serta diberi nilai dan score sebagai berikut.¹⁶¹

TABEL 2.1 RATING RISIKO NASABAH

<i>Rating</i>	<i>Score</i>	Tingkat Risiko
1 = baik sekali	5	<i>Very low risk</i>
2 = baik	4	<i>Low Risk</i>
3 = cukup/sedang	3	<i>Moderate Risk</i>
4 = kurang	2	<i>High Risk</i>
5 = buruk sekali	1	<i>Very High Risk</i>

¹⁶⁰ *Ibid.*

¹⁶¹ *Ibid.*, hlm. 262.

Industry Rating diukur pada tingkat nasional dengan ciri-ciri umum sebagai berikut:

TABEL 2.2 *INDUSTRI RISK RATING*

<i>Score</i>	<i>Industry Risk Rating</i>	Ciri-ciri Umum
5	<i>Veri low risk</i>	Prospek permintaan sangat baik, struktur industri sangat kuat, kinerja keuangan dan kinerja pinjaman di atas rata-rata industri.
4	<i>Low risk</i>	Di atas rata-rata kinerja industri.
3	<i>Moderate risk</i>	Rata-rata industri dengan prospek pertumbuhan yang memadai dan mempunyai kemampuan keuangan yang cukup untuk membayar kembali pinjamannya.
2	<i>High risk</i>	Di bawah rata-rata kinerja industri.
1	<i>Veri high risk</i>	Industri berisiko untuk diberikan pinjaman dengan prospek dan kemampuan keuangan yang meragukan.

Risiko jaminan (*recovery risk*) adalah risiko yang terjadi karena dipengaruhi oleh: kesempurnaan pengikatan jaminan, nilai jual kembali (*marketability*) jaminan, faktor negatif lain seperti tuntutan hukum pihak lain atas jaminan dan lamanya taksasi ulang jaminan, serta kredibilitas penjamin (jika menggunakan penjamin).¹⁶²

Risiko jaminan (*recovery risk*) merupakan pembayaran kembali atas sisa pinjaman nasabah dari hasil penjualan jaminan, apabila upaya restrukturisasi tidak dapat diharapkan lagi. Dalam menilai *recovery risk* ini dianalisis Rasio

¹⁶² *Ibid.*

Pemenuhan Jaminan (RPJ), yaitu prosentase Nilai Total Jaminan (NTJ) dan diberi rating sebagai berikut:

TABEL 2.3 RASIO PEMENUHAN JAMINAN

RPJ TOTAL NTJ	RPJ NTJ <i>CONTROLLED</i>	RATING JAMINAN
> 10 % di atas ketentuan	> 10 % di atas ketentuan	1 (very low risk)
s.d. 10 % di atas ketentuan	s.d. 10 % di atas ketentuan	2 (low risk)
Sesuai ketentuan	Sesuai ketentuan	3 (moderate risk)
s.d. 10 % di bawah ketentuan	s.d. 10 % di bawah ketentuan	4 (high risk)
> 10 % di bawah ketentuan	> 10 % di bawah ketentuan	5 (very high risk)

Selanjutnya, *Default Risk* (CRR) dan *Recovery Risk* (RPJ) dikombinasikan untuk mendapatkan *Customer Credit Rating* (CCR) dengan matriks sebagai berikut:

TABEL 2.4 *CUSTOMER CREDIT RATING*

CRR \ RRC	1	2	3	4	5
1	1	2	3	4	5
2	1	2	3	4	5
3	1	2	3	4	5
4	2	3	4	4	5
5	3	4	5	5	5

Risiko terkait produk untuk masing-masing produk pembiayaan dapat diuraikan sebagai berikut:

(1) Risiko Terkait Pembiayaan *Murabahah*

Titik kritis (*critical point*) pembiayaan *murabahah* terjadi pada saat penyerahan barang (*delivery*) yang dilakukan diawal dan pembayaran dengan angsuran tetap (*fixed*) dalam jangka waktu tertentu. Risiko yang mungkin timbul disebabkan tidak bersaingnya imbal bagi hasil bagi pihak pemilik dana (*shahibul*

maal), khususnya untuk pembiayaan yang memiliki jangka waktu cukup panjang. Risiko ini disebabkan antara lain oleh: kenaikan *Direct Competitors Market Rate* (DCMR), kenaikan *Indirect Competitors Market Rate* (ICMR), dan kenaikan *Expected Competitive Rate for Investor* (ECRI).

Solusi untuk meminimalisasi risiko terkait pembiayaan *murabahah* yaitu dengan cara menetapkan jangka waktu maksimal dengan memperhatikan dan mempertimbangkan:

- (a) Tingkat margin yang berlaku di pasar perbankan syariah (DCMR) pada saat ini dan perkiraan perubahannya pada masa yang akan datang.
- (b) Suku bunga kredit yang berlaku di pasar perbankan konvensional pada saat ini dan perkiraan perubahannya pada masa yang akan datang.
- (c) Ekspektasi bagi hasil yang kompetitif kepada Dana Pihak Ketiga di pasar perbankan syariah (ECRI).¹⁶³

(2) Risiko Terkait Pembiayaan *Salam* dan *Istishna*

Pembiayaan *salam* dan *istishna* adalah pembiayaan dengan ciri pembayaran di muka dan penyerahan barang secara tangguh. Dengan demikian, barang sebagai objek pembiayaan belum terwujud. Dua risiko yang timbul akibat belum terwujudnya barang, yaitu: risiko gagal serah barang (*non deliverable risk*) dan risiko jatuhnya harga barang (*price drop risk*).¹⁶⁴

Risiko gagal serah barang dapat diantisipasi dengan menetapkan kovenan rasio kolateral 220%, yaitu 100% lebih tinggi daripada rasio standar 120%. Risiko

¹⁶³ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola...*, hlm. 97.

¹⁶⁴ Adiwarmanto A. Karim, *Bank...*, hlm. 265.

jatuhnya harga barang dapat diantisipasi dengan menetapkan bahwa jenis pembiayaan ini hanya dilakukan atas dasar kontrak (pesanan) yang telah ditentukan harganya.¹⁶⁵

(3) Risiko Pembiayaan *Ijarah* dan IMBT

Titik kritis (*critical point*) pembiayaan *ijarah* adalah: Penyerahan barang (*delivery*) dilakukan diawal, pembayaran dengan angsuran tetap (*fixed*) dalam jangka waktu tertentu, dan tidak ada perpindahan kepemilikan. Sedangkan titik kritis pembiayaan IMBT adalah ketidakmampuan nasabah membayar angsuran dalam jumlah besar pada akhir periode kontrak bila metode *balloon payment* yang digunakan.

Ada beberapa risiko yang mungkin timbul pada pembiayaan *ijarah* dan IMBT. Jika pemilik barang adalah bank, risiko yang timbul adalah aset *ijarah* menjadi tidak produktif disebabkan tidak adanya nasabah yang menyewa. Jika bank bukan pemilik barang, risiko yang timbul adalah barang rusak oleh nasabah karena dipakai tidak normal. Dalam hal jasa tenaga kerja yang disewa bank selanjutnya disewakan kepada nasabah, maka risiko yang mungkin timbul adalah pemberi jasa tidak maksimal lagi performanya.¹⁶⁶

Risiko yang timbul karena ketiadaan nasabah merupakan risiko bisnis (*business risk*) yang tidak dapat dihindari. Jika risiko yang timbul disebabkan oleh pemakaian diluar kewajaran, bank dapat menetapkan kovenan ganti rugi kerusakan barang yang disebabkan oleh pemakaian tidak normal. Untuk risiko yang timbul karena pemberi kerja tidak baik performanya, bank dapat menetapkan

¹⁶⁵ *Ibid.*

¹⁶⁶ *Ibid.*

kovenan bahwa risiko tersebut merupakan tanggung jawab nasabah karena pemberi jasa dipilih sendiri oleh nasabah.¹⁶⁷

Solusi untuk meminimalisasi pembiayaan IMBT dapat dilakukan dengan cara memperpanjang jangka waktu sewa.¹⁶⁸

b) Risiko Terkait Pembiayaan Berbasis *Natural Uncertainty Contracts* (NUC)

Analisis risiko pembiayaan berbasis *natural uncertainty contracts* (NUC) adalah melakukan indentifikasi dan analisis terhadap pengaruh dan akibat dari seluruh risiko nasabah sehingga keputusan pembiayaan yang diambil telah memperhitungkan risiko yang mungkin terjadi pada pembiayaan berbasis *natural uncertainty contracts* (NUC), seperti *mudharabah* dan *musyarakah*.¹⁶⁹

Risiko *natural uncertainty contracts* ini dinilai pada tiga aspek yang meliputi: risiko bisnis yang dibiayai (*business risk*), risiko berkurangnya nilai pembiayaan (*shrinking risk*), dan risiko karakter buruk nasabah (*character risk*).

Risiko bisnis yang dibiayai dipengaruhi oleh *industry risk* dan faktor negatif lainnya yang berpengaruh pada perusahaan nasabah, seperti permasalahan hukum, risiko pasar, pemogokan, dan keadaan *force majeure*. *Industry risk* ditentukan oleh sifat dari masing-masing jenis usaha, dan kinerja keuangannya.¹⁷⁰

Risiko berkurangnya nilai pembiayaan pada pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah* dipengaruhi oleh *unusual business risk* atau risiko bisnis yang luar biasa yang ditentukan oleh penurunan drastis volume dan/atau harga jual barang/jasa dari bisnis yang dibiayai. Risiko berkurangnya pembiayaan

¹⁶⁷ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola...*, hlm. 100.

¹⁶⁸ *Ibid.*

¹⁶⁹ Adiwarman A. Karim, *Bank...*, hlm. 265

¹⁷⁰ *Ibid.*

dipengaruhi juga oleh jenis bagi hasil yang digunakan, apakah *profit and loss sharing* atau *revenue sharing*. Keadaan *force majeure (disaster risk)* berpengaruh sangat besar juga pada bisnis nasabah yang dibiayai oleh bank.¹⁷¹

Character Risk adalah risiko yang dipengaruhi oleh kelalaian nasabah, pengelolaan internal perusahaan secara tidak profesional, dan pelanggaran kesepakatan dalam menjalankan bisnis yang dibiayai bank. Kovenan khusus ditetapkan bank sebagai antisipasi terhadap *character risk*. Kerugian akan dibebankan kepada nasabah jika terjadi disebabkan oleh *character risk*. Sebagai jaminan agar nasabah dapat menanggung kerugian akibat *character risk* ini, maka bank menetapkan adanya jaminan.¹⁷²

Rating Risiko Nasabah (*Customer Risk Rating*) disingkat CRR ditentukan oleh *business risk* dan *shrinking risk*. Jika kondisi *business risk* dan *shrinking risk* baik, maka CRR akan tinggi ratingnya dan rendah risikonya. CRR diberi nilai dan score sebagai berikut:

TABEL 2.5 RATING RISIKO NASABAH

<i>Rating</i>	<i>Score</i>	Tingkat Risiko
1 = baik sekali	5	<i>Very low risk</i>
2 = baik	4	<i>Low Risk</i>
3 = cukup/sedang	3	<i>Moderate Risk</i>
4 = kurang	2	<i>High Risk</i>
5 = buruk sekali	1	<i>Very High Risk</i>

Industry Rating diukur pada tingkat nasional dan ciri-ciri umum sebagai berikut.

¹⁷¹ *Ibid.*

¹⁷² *Ibid.*, hlm. 266.

TABEL 2.6 *INDUSTRI RISK RATING*

<i>Score</i>	<i>Industry Risk Rating</i>	Ciri-ciri Umum
5	<i>Veri low risk</i>	Prospek permintaan sangat baik, struktur industri sangat kuat, kinerja keuangan dan kinerja pinjaman di atas rata-rata industri.
4	<i>Low risk</i>	Di atas rata-rata kinerja industri.
3	<i>Moderate risk</i>	Rata-rata industri dengan prospek pertumbuhan yang memadai dan mempunyai kemampuan keuangan yang cukup untuk membayar kembali pinjamannya.
2	<i>High risk</i>	Di bawah rata-rata kinerja industri.
1	<i>Veri high risk</i>	Industri berisiko untuk diberikan pinjaman dengan prospek dan kemampuan keuangan yang meragukan.

Untuk menilai *character risk* ini maka dilakukan analisis terhadap Ratio Pemenuhan Jaminan (RPJ), yaitu prosentase NTJ Total Jaminan. Selanjutnya RPJ ini diberi rating sebagai berikut berikut:

TABEL 2.7 RASIO PEMENUHAN JAMINAN

RPJ TOTAL NTJ	RPJ NTJ CONTROLLED	RATING JAMINAN
> 10 % di atas ketentuan	> 10 % di atas ketentuan	1 (very low risk)
s.d. 10 % di atas ketentuan	s.d. 10 % di atas ketentuan	2 (low risk)
Sesuai ketentuan	Sesuai ketentuan	3 (moderate risk)
s.d. 10 % di bawah ketentuan	s.d. 10 % di bawah ketentuan	4 (high risk)
> 10 % di bawah ketentuan	> 10 % di bawah ketentuan	5 (very high risk)

Selanjutnya, *Business Risk*, *Shrinking Risk (CRR)* dan *Character Risk (RPJ)* dikombinasikan untuk mendapatkan *Customer Credit Rating (CCR)* dengan matriks sebagai berikut:

TABEL 2.8. *CUSTOMER CREDIT RATING (CCR)*

RRC \ CRR	1	2	3	4	5
1	1	2	3	4	5
2	1	2	3	4	5
3	1	2	3	4	5
4	2	3	4	4	5
5	3	4	5	5	5

173

2) Risiko Terkait Pembiayaan Korporasi

Risiko terkait pembiayaan korporasi adalah risiko tambahan selain risiko terkait produk yang timbul akibat kompleksitas dan volume pembiayaan korporasi. Risiko ini harus dianalisis secara lebih komprehensif dan meliputi: analisis biaya penjualan (*sales cost*), keuntungan (*profit*), dan kewajiban (*liabilities*); dan analisis arus kas (*cash flow*).¹⁷⁴

Risiko tambahan yang harus diantisipasi adalah:

- a) Risiko yang timbul akibat dari kondisi bisnis nasabah yang berubah setelah pembiayaan dicairkan, berupa: *over trading*, *adverse trading*, dan *liquidity run*. *Over trading* akan menyebabkan krisis arus kas (*cash flow*), yang terjadi sebagai akibat volume bisnis besar yang dikembangkan nasabah dengan dukungan modal yang kecil.¹⁷⁵ *Adverse trading* terjadi ketika bisnis nasabah dikembangkan dengan kebijakan melakukan pengeluaran tetap (*fixed costs*) yang besar setiap tahun, dan bergerak di pasar dengan tingkat volume penjualan yang tidak stabil.¹⁷⁶ *Liquidity run* adalah kesulitan

¹⁷³ *Ibid.*, hlm. 268.

¹⁷⁴ *Ibid.*, hlm. 269.

¹⁷⁵ *Ibid.*, hlm. 270.

¹⁷⁶ *Ibid.*

likuiditas terjadi karena nasabah kehilangan sumber pendapatan dan peningkatan pengeluaran nasabah disebabkan oleh alasan tak terduga.¹⁷⁷

- b) Risiko yang timbul dari komitmen kapital yang berlebihan yang diambil, serta kontrak untuk pengeluaran berskala besar yang ditandatangani nasabah. Akan tetapi dalam perkembangannya, nasabah tidak mampu menghargai komitmen tersebut.¹⁷⁸
- c) Risiko yang timbul dari lemahnya analisis bank yang meliputi: analisis pembiayaan yang keliru, *creative accounting*, dan karakter nasabah. Analisis pembiayaan yang keliru adalah kesalahan dalam pengambilan keputusan pembiayaan sebagai akibat dari kesalahan menyusun pendekatan pembiayaan dari sumber informasi yang tersedia. *Creative accounting* adalah istilah yang dipakai untuk menggambarkan penggunaan kebijakan akuntansi perusahaan dalam memberikan keterangan yang tidak benar pada suatu laporan posisi keuangan perusahaan. Karakter nasabah yang dapat menimbulkan risiko adalah karakter dari nasabah yang dapat memperdaya bank dengan sengaja menciptakan pembiayaan macet.¹⁷⁹

¹⁷⁷ *Ibid.*

¹⁷⁸ *Ibid.*

¹⁷⁹ *Ibid.*, hlm. 271.

BAB III
DINAMIKA DAN PROBLEMATIKA
BISNIS DEVELOPER PROPERTI SYARIAH

A. Perkembangan Bisnis Developer Properti Syariah

Developer Property Syariah (DPS) merupakan komunitas dakwah dan bisnis yang fokus pada pengadaan kepemilikan hunian properti terutama rumah tinggal dengan skema yang syariah berdasarkan kaidah hukum-hukum Islam. Berpusat di Jl. Pandu Raya KM 1 No. 7 Kelurahan Bantarjati, Kota Bogor, Jawa Barat.

DPS digagas dan dikembangkan oleh Rosyid Aziz sejak tahun 2012. Tahun 2014 komunitas developer ini dikembangkan secara nasional. Banyak developer yang bergabung dan menerapkan karyanya dengan skema kepemilikan syariah ini. Sampai dengan Maret 2015 anggota komunitas developer ini telah berkembang meliputi 40 kota di Indonesia.¹⁸⁰

B. Gambaran Umum Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Medina Realty Indonesia, sebuah perusahaan swasta nasional yang bergerak pada bidang usaha developer (pengembang) properti yang menerapkan konsep syariah dalam bisnisnya. Perusahaan ini didirikan sejak tahun 2015 dan beralamat di Jl. Letjend Harun Sohar RT. 046 RW. 10 Kelurahan Kebun Bunga, Kecamatan Sukarami, Palembang.

1. Konsep Bisnis

Konsep bisnis syariah yang diterapkan dalam penjualan properti khususnya perumahan adalah penjualan rumah secara kredit. Sistem kredit seperti ini dinamakan sistem KPR Syariah. Konsep-konsep tersebut adalah sebagai berikut:

¹⁸⁰ Rosyid Aziz, *Berkah...*, hlm. 139.

a. Tanpa Bank

Bank tidak dilibatkan dalam akad jual beli. Akad hanya terjadi antara developer dan pembeli. Karena tidak melibatkan bank, maka tidak ada BI *checking*. Proses kredit relatif menjadi lebih mudah dan cepat.

b. Tanpa Bunga

Angsuran rumah setiap bulan bersifat *flat*, tidak ada penambahan atau pengurangan. Opsi harga tunai ataupun harga kredit, nominalnya disampaikan sebelum akad. Naik atau turunnya suku bunga tidak akan menyebabkan besar angsuran berubah.

c. Tanpa Denda

Tidak akan didenda jika terjadi keterlambatan dalam pembayaran angsuran. Konsumen hanya akan diberi surat peringatan sebagai pengingat komitmen bayar hutang. Bisa juga *reschedule* jika pembayaran angsuran tidak dapat ditepati pada tanggal tertentu.

d. Tanpa Sita

Tidak akan dilakukan penyitaan jika konsumen tidak sanggup lagi membayar angsuran. Langkah pertama yang dilakukan developer adalah mendorong konsumen tersebut menjual rumahnya sendiri. Langkah berikutnya, membantu menjualkan. Sebagian uang hasil penjualan dibayarkan ke developer untuk membayar hutang, dan sisanya dimiliki oleh konsumen. Cara yang lain adalah dengan menjual aset konsumen yang lain.

e. Tanpa Akad Bermasalah

Jika unit rumah belum tersedia, antara developer dan pembeli diikat dengan akad jual beli *istishna*, yaitu akad pesan bangun dan bersifat inden. Sebaliknya jika unit rumah tersedia, digunakan akad *murabahah* secara kredit.

f. Tanpa Penalti

Konsumen tidak akan dikenakan biaya tambahan jika melunasi seluruh angsuran rumah sebelum batas waktunya. Misalnya masa angsuran lima tahun yang dilunasi dalam waktu tiga tahun.

g. Tanpa Asuransi

Skema syariah yang ditawarkan developer sama sekali tidak menggunakan asuransi apapun, karena dianggap haram. Tiga hal sebagai penyebab asuransi diharamkan yaitu *riba*, *gharar* dan *maysir*.

2. Struktur Organisasi Perusahaan

Perusahaan dimiliki oleh tiga orang yang menjabat sebagai komisaris. Salah seorang komisaris merangkap sebagai direktur. Direktur di perusahaan ini disebut juga *owner* perusahaan.

Dalam menjalankan usahanya, direktur dibantu oleh lima orang manajer yang memimpin bagian masing-masing. Bagian-bagian tersebut dan tugasnya masing-masing adalah:

a. Bagian Teknik

1) Membuat disain mulai dari *site plan* sampai dengan disain rumah.

- 2) Membuat estimasi biaya mulai dari pengadaan lahan sampai dengan proyek selesai.
 - 3) Membuat estimasi harga jual perunit rumah.
 - 4) Mengelolah pekerjaan di lapangan mulai dari pembersihan lahan (*site clearing*) sampai dengan pembangunan rumah selesai.
- b. Bagian Keuangan
- 1) Mengurus sirkulasi keuangan (uang masuk dan uang keluar).
 - 2) Mengurus masalah perpajakan perusahaan.
 - 3) Mengurus gaji karyawan
 - 4) Mengatur dana belanja perusahaan.
 - 5) Membuat laporan keuangan perusahaan.
- c. Bagian Sumber Daya Manusia (*Human Resource Departement/HRD*)
- 1) Mengatur urusan kepegawaian seperti penerimaan, penempatan, dan pemberhentian karyawan.
 - 2) Mengurus administrasi kepegawaian dan tenaga kerja.
- d. Bagian Marketing
- 1) Mempromosikan produk perusahaan.
 - 2) Menjelaskan kepada calon konsumen tentang seluk beluk dan keunggulan produk.
 - 3) Memberikan edukasi kepada calon konsumen tentang konsep syariah yang diterapkan pada produk.
 - 4) Melayani konsumen sampai terjadinya akad.
- e. Bagian *Costumer Relationship Management (CRM)*

- 1) Mengurus persoalan-persoalan yang berhubungan dengan pihak luar (eksternal) perusahaan, seperti mengurus sertifikat ke Badan Pertanahan Nasional (BPN), perizinan dan berhubungan dengan masyarakat sekitar.
- 2) Mengingatkan kepada konsumen bila kreditnya sudah jatuh tempo.

Jumlah seluruh karyawan yang meliputi bagian-bagian tersebut di atas adalah 21 orang.

3. Proyek-proyek yang Sedang Dikerjakan

Sampai dengan Januari 2018 proyek-proyek yang sedang dikerjakan adalah: Perumahan Salma Park Residence di Kawasan Talang Betutu Palembang, Perumahan Granada Regency di Kawasan Kalidoni Palembang, Islamic City Salma Lakeside di kawasan Jakabaring Banyuasin, Kavling Siap Bangun Salma Madania di Kawasan Bukit Baru, Macan Lindungan, Palembang, dan Saffa Residence yang berlokasi di Ciomas, Bogor.

C. Gambaran Umum Proyek Perumahan Developer Properti Syariah

Proyek Perumahan Salma Park Residence terletak di jalan Kolonel Dani Effendi Kelurahan Talang Betutu, Kecamatan Sukarame, Palembang. Luas areal perumahan sekitar 23.000 m² dan mulai dikerjakan sejak Pebruari 2015.

Perumahan dibangun dengan konsep *cluster* dan *one gate system*. Rumah dan kios yang ditawarkan berupa: rumah tipe Andalusia 55/104, rumah tipe Cordoba 40/91, dan kios tipe 38/40. Perumahan dan kios menempati sekitar 51% lahan, dan sekitar 49% sisanya untuk fasilitas umum. Fasilitas umum yang

direncanakan untuk dibangun adalah: lembaga keuangan dinar dan dirham, kolam renang terpisah khusus laki-laki dan khusus perempuan, wahana olah raga memanah, masjid, sekolah tahfiz, dan TK/TPA Quran.

Dalam menentukan harga jual, developer menggunakan pendekatan harga pasar dan harga hasil perhitungan sendiri. Semua komponen biaya dihitung sehingga didapatkan harga pokok penjualan (HPP). HPP yang diperoleh dibandingkan dengan harga pasar. Bila harga pasar lebih rendah dari HPP maka digunakan harga pasar. Sebaliknya bila HPP lebih rendah, maka harga jualnya lebih tinggi dari HPP tetapi lebih rendah dari harga pasar.

Terdapat perbedaan harga antara penjualan tunai dan penjualan secara kredit. Harga kredit lebih tinggi dibandingkan dengan harga tunai. Harga kredit ditetapkan dengan mempertimbangkan faktor inflasi dan dibandingkan juga dengan margin bank syariah. Baik harga tunai maupun harga kredit telah ditetapkan sejak awal.

Harga jual rumah dan kios ditampilkan pada tabel berikut:

TABEL 3.1 DAFTAR HARGA RUMAH

Tipe	Tunai	Tunai Bertahap		Kredit	
		6 Bulan	12 Bulan	5 tahun	10 tahun
Andalusia 55/104	415.800.000	462.000.000	508.200.000	616.320.000	720.720.000
Cordoba 40/91	342.900.000	381.000.000	419.100.000	496.440.000	594.360.000
Kios 38/40	234.900.000	261.000.000	287.100.000	307.980.000	407.160.000

Harga jual secara kredit yang ditawarkan oleh developer dapat dibandingkan dengan total harga rumah jika digunakan KPR Bank Syariah. KPR Bank Syariah yang dipilih adalah KPR Bank BTN Syariah, karena dianggap lebih

berpengalaman dengan harga yang kompetitif.¹⁸¹ Perkiraan total harga rumah yang dibayar konsumen bila menggunakan KPR BTN Syariah dihitung berdasarkan harga tunai dari developer, uang muka diasumsikan sebesar 30% dan angsuran yang besarnya diperoleh berdasarkan interpolasi tabel angsuran pada Bank BTN Syariah. Selanjutnya hasil perhitungan dibuat tabel simulasi.

TABEL 3.2 SIMULASI JUMLAH HARGA RUMAH BERDASARKAN KPR
BTN SYARIAH ANGSURAN 5 TAHUN

Tipe	Tunai	Uang Muka 30%	Jumlah Harga	
			Angsuran	Total
Andalusia 55/104	415.800.000	124.740.000	6.437.758	511.005.509
Cordoba 40/91	342.900.000	102.870.000	5.309.061	421.413.634
Kios 38/40	234.900.000	70.470.000	3.636.916	288.684.930

TABEL 3.3 SIMULASI JUMLAH HARGA RUMAH BERDASARKAN KPR
BTN SYARIAH ANGSURAN 10 TAHUN

Tipe	Tunai	Uang Muka 30%	Jumlah Harga	
			Angsuran	Total
Andalusia 55/104	415.800.000	124.740.000	4.260.425	635.990.972
Cordoba 40/91	342.900.000	102.870.000	3.513.467	524.486.061
Kios 38/40	234.900.000	70.470.000	2.406.863	359.293.601

Harga jual secara kredit yang ditawarkan oleh developer dapat juga dibandingkan dengan total harga rumah jika digunakan KPR Bank Konvensional. Bank BTN dapat dijadikan sebagai pembanding, karena merupakan bank yang sudah biasa melaksanakan KPR dan harga yang ditawarkan cukup kompetitif. Bunga KPR yang ditawarkan antara tahun 2015 dan 2016 adalah sebesar

¹⁸¹ Admin, *Tabel Angsuran KPR BTN Syariah tahun 2016*, infoekonomiblog.wordpress.com, 17 November 2017. (<https://infoekonomiblog.wordpress.com/2016/11/17/kpr-btn> diunduh pada tanggal 21 Mei 2019)

10,45%.¹⁸² Perkiraan total harga rumah yang dibayar konsumen bila menggunakan KPR BTN dihitung berdasarkan harga tunai dari developer, uang muka diasumsikan sebesar 30% dan besar angsuran dihitung berdasarkan rumus $PV = \frac{(1-(1+i)^{-n})}{i} \cdot A$.¹⁸³ Selanjutnya hasil perhitungan dibuat tabel simulasi.

TABEL 3.4 SIMULASI JUMLAH HARGA RUMAH BERDASARKAN KPR
BTN ANGSURAN 5 TAHUN

Tipe	Tunai	Uang Muka 30%	Jumlah Harga	
			Angsuran	Total
Andalusia 55/104	415.800.000	124.740.000	6.248.808	499.668.468
Cordoba 40/91	342.900.000	102.870.000	5.153.238	412.064.256
Kios 38/40	234.900.000	70.470.000	3.530.171	282.280.239

TABEL 3.5 SIMULASI JUMLAH HARGA RUMAH BERDASARKAN KPR
BTN ANGSURAN 10 TAHUN

Tipe	Tunai	Uang Muka 30%	Jumlah Harga	
			Angsuran	Total
Andalusia 55/104	415.800.000	124.740.000	3.919.274	595.052.845
Cordoba 40/91	342.900.000	102.870.000	3.232.128	490.725.398
Kios 38/40	234.900.000	70.470.000	2.214.135	336.166.218

Berdasarkan tabel-tabel perhitungan di atas, harga jual secara kredit melalui KPR Bank diperkirakan lebih rendah jika dibandingkan dengan harga jual yang ditawarkan developer.

¹⁸² Admin, *Suku Bunga KPR Paling Rendah di 2015: Di Bank Mana?*, Oke Properti, 12 Maret 2015. (<http://www.okeproperti.co.id/suku-bunga-kpr-paling-rendah-di-2015-di-bank-mana> diunduh pada tanggal 21 Mei 2019).

¹⁸³ Budi Frensidy, *Matematika Keuangan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), hlm.63.

D. Perkembangan Proyek Perumahan Developer Properti Syariah

Proyek perumahan dimulai dengan modal sendiri tanpa bekerjasama dalam hal permodalan dengan bank ataupun investor, meskipun modal merupakan komponen terpenting dalam bisnis properti.

Dalam bisnis properti, lahan harus diadakan pertama kali. Tidak ada bisnis properti bila tidak ada lahan. Oleh karena itu, modal pertama yang harus disiapkan adalah modal untuk pengadaan lahan. Bila ada solusi lain dalam pengadaan lahan, maka modal yang telah disiapkan bisa digunakan untuk keperluan lain.

Pengadaan lahan proyek perumahan menerapkan sistem kerjasama bagi bangun dengan pemilik lahan. Dari total rumah yang dibangun developer mendapatkan porsi 80% sedangkan pemilik lahan mendapatkan 20%. Rumah bagian pemilik lahan diprioritaskan dibangun terlebih dahulu, dan diserahkan dalam keadaan siap huni, serta dilengkapi dengan legalitas perizinan dan sertifikat hak milik (SHM).

Pada tahap awal sampai sekitar setahun proyek berjalan, upah dan material pekerjaan pembangunan rumah diborongkan kepada kontraktor. Ini dilakukan agar pekerjaan pembangunan rumah lebih cepat selesai. Rumah yang telah selesai pembangunannya diprioritaskan dijual secara tunai dengan harga diskon. Dengan demikian perusahaan memperoleh dana untuk modal kerja sehingga *cash flow* (arus kas) perusahaan menjadi lebih baik.

Pada tahap berikutnya, dalam kondisi arus kas yang lebih baik, sistem pekerjaan dirubah. Pekerjaan pembangunan tidak lagi diborongkan total perunit rumah kepada kontraktor. Material bangunan dibeli sendiri oleh developer. Upah

pekerjaan diborongkan kepada pimpinan pemborong upah. Perubahan sistem pekerjaan ini bertujuan untuk menghemat biaya dengan hasil pekerjaan yang lebih baik. Pada tahapan ini, harga tunai tidak lagi didiskon dan lebih banyak melayani penjualan secara kredit.

Realisasi penjualan sampai dengan akhir Januari 2018 adalah 55% dari rencana rumah yang akan dibangun. Bila dirinci berdasarkan cara pembayaran, 20% rumah dijual tunai, 8% dijual tunai bertahap, dan 27% dijual secara kredit. Terdapat 5 unit rumah dan 2 unit kios yang telah selesai dibangun dan siap ditempati. 25 unit rumah sedang dalam proses pengerjaan. Infrastruktur berupa jalan dan drainase belum selesai dikerjakan. Fasilitas umum seperti masjid, TPA dan lain-lain belum dibangun.

E. Problematika Dalam Bisnis Perumahan Syariah

Kecukupan modal merupakan masalah utama yang dialami oleh Developer Properti Syariah (DPS). Masalah ini terjadi karena developer tidak bekerjasama dengan perbankan, Baik dalam permodalan maupun dalam skema kredit. Modal diperlukan untuk pengadaan lahan, biaya pekerjaan infrastruktur, biaya pembangunan rumah, biaya perizinan, biaya operasional, dan biaya-biaya lainnya.

Salah satu cara untuk mengatasi masalah permodalan dalam bisnis properti adalah dengan cara bekerjasama dengan investor. Dalam hal ini, permasalahan DPS adalah keberadaan bisnis ini yang masih relatif baru. Investor masih ragu untuk menginvestasikan uangnya pada bisnis ini.

Keberadaan bisnis yang relatif baru juga berpengaruh terhadap pemasaran dan penjualan produk. Kontinuitas usaha jenis ini belum teruji dan masih

dipertanyakan. Sehingga banyak calon pembeli yang masih ragu untuk membeli produk yang dihasilkan.

Pada bisnis properti banyak perizinan dan surat-surat yang harus diurus dan melibatkan instansi pemerintah. Dalam pengurusan perizinan dan surat-surat tersebut sering kali terjadi praktek suap atau sogok. Bila diikuti prosedur yang sebenarnya, proses pengurusan menjadi lama dan bertele-tele. Bahkan kadang-kadang perizinan dan surat-surat yang diurus malahan tidak keluar.

Agunan merupakan jaminan bagi DPS dalam menghadapi resiko gagal bayar dari konsumennya. Dalam Islam tidak memperbolehkan objek akad dijadikan sebagai agunan. Untuk itu konsumen harus mencari agunan pengganti. Problema yang dihadapi adalah sering kali konsumen tidak mempunyai agunan yang sepadan dan memenuhi syarat sebagai agunan pengganti.

BAB IV

AKAD, PROSES, DAN RESIKO PEMBIAYAAN

PADA DEVELOPER PROPERTI SYARIAH

A. Akad Pembiayaan Pada Developer Properti Syariah

Proyek Perumahan Salma Park Residence Palembang dibangun dengan tahapan sebagai berikut: pengadaan lahan, pembangunan unit rumah dan penjualan unit rumah. Akad pembiayaan perumahan yang dimaksud adalah akad pembiayaan antara Developer Properti Syariah (DPS) dengan pembeli rumah. Untuk menganalisis adakah hubungan dengan akad-akad sebelumnya, maka perlu dibahas akad-akad tersebut, yaitu akad pengadaan lahan dan akad pekerjaan pembangunan rumah.

1. Akad pada Pengadaan Lahan

Lahan merupakan komponen yang terpenting dan harus diadakan pertama kali dalam bisnis properti, khususnya perumahan. Tanpa adanya lahan, developer tidak dapat merencanakan proyek perumahan, tidak dapat mencari pemodal (investor), dan tidak dapat menentukan harga jual rumah. Artinya tidak ada lahan maka tidak ada bisnis perumahan.

Informasi tentang lahan diperoleh dari hasil wawancara dengan Hadi Ikhsan Saputra, direktur PT. Medina Realty Indonesia dan pemilik lahan Hj. Rubama pada tanggal 11 Pebruari 2018. Hadi Ikhsan menyampaikan bahwa,

“Lahan dengan luas sekitar 2,3 HA untuk proyek perumahan diperoleh dari Hj. Rubama, dengan sistem bagi bangunan. Pemilik lahan menyediakan lahan sedangkan developer yang membangun. Pemilik lahan mendapatkan

20% dan developer 80% dari jumlah unit total rumah yang dibangun, tidak termasuk fasilitas umum. Masa kontrak dari perjanjian ini adalah 24 bulan. Karena itu, developer mendahulukan pembangunan rumah yang menjadi bagian pemilik lahan agar tidak melewati masa kontrak.”

Informasi yang relatif sama juga disampaikan Rubama, namun ada informasi lain yang ditambahkan,

“Unit rumah dianggap selesai apabila sudah memiliki SHM dan IMB. Realisasi pembangunan fisik unit rumah sampai dengan bulan Februari 2018 baru mencapai 60%, sedangkan batas akhir perjanjian sudah terlewat setahun.”

Transaksi antara developer dengan pemilik lahan tidak dapat dikategorikan sebagai jual beli dengan akad *murabahah*, karena harga pokok dan keuntungan yang didapat penjual tidak diberitahukan. Tidak termasuk juga akad *mudharabah* atau akad *musyarakah*, karena bukan kerjasama permodalan. Transaksi seperti ini dikategorikan sebagai jual beli *musawamah* (tawar menawar), yaitu jual beli biasa dimana harga pokok dan keuntungan yang didapat penjual tidak diberitahukan.

Objek jual beli *musawamah* antara developer dengan pemilik lahan adalah lahan yang akan dijadikan proyek perumahan, sedangkan alat pembayarannya adalah sejumlah unit rumah yang akan dibangun di lokasi tersebut. Harga lahan adalah 20% dari jumlah unit rumah yang dibangun. Rumah untuk pemilik lahan mempunyai spesifikasi yang sama dengan yang dijual kepada calon pembeli.

Membeli lahan dengan cara bagi bangunan atau istilah lainnya membeli rumah yang dibayar dengan unit rumah adalah strategi developer untuk

memperoleh lahan perumahan. Cara lain yang dilakukan developer untuk mendapatkan lahan, diantaranya: membeli secara tunai; membeli secara kredit dengan pembayaran sistem termin; membeli secara kredit dan pembayaran termin berdasarkan rumah terjual; dan kerja sama permodalan menggunakan akad *mudharabah* atau akad *musyarakah*.

Sistem jual beli bagi bangunan merupakan opsi transaksi yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Bagi developer merupakan solusi dalam hal permodalan dan membuat arus kas menjadi lebih baik. Sedangkan bagi developer tidak harus mengeluarkan modal besar sekaligus. Modal yang disiapkan untuk membeli lahan dapat digunakan untuk pembangunan unit rumah atau untuk kebutuhan lainnya.

Bagi pemilik lahan, menjual lahan dengan sistem bagi bangunan menjadikan tanahnya lebih cepat terjual, karena relatif sulit untuk menjual tanah yang berukuran luas. Tanah perumahan mempunyai nilai ekonomis yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan tanah yang luas yang belum dikelola. Pemilik lahan dapat menjual rumah yang merupakan bagiannya mengikuti trend kenaikan harga jual rumah di perumahan tersebut.

Pada saat pembangunan unit rumah, developer harus memperhatikan porsi rumah yang dibangun antara bagian pemilik lahan dengan bagian developer yang akan dijual. Jika terlalu memprioritaskan bagian pemilik lahan maka arus kas akan terganggu, dikhawatirkan akan kekurangan dana untuk pembangunan unit rumah lainnya. Sebaliknya jika terlalu memprioritaskan bagian sendiri untuk dijual maka batas waktu yang ditetapkan dalam perjanjian akan terlewati.

2. Akad pada Pekerjaan Pembangunan Perumahan

a. Pembangunan Diborongkan Total Per Unit Rumah.

Hadi Ikhsan menjelaskan bahwa,

“Pada awal kegiatan pembangunan proyek perumahan, pembangunan beberapa unit rumah diborongkan secara total kepada kontraktor. Tujuan diborongkan kepada kontraktor adalah agar pembangunan rumah bisa cepat selesai, sehingga dapat segera dipasarkan. Rumah yang sudah selesai dijual dengan harga promo dan pembayaran tunai. Dari penjualan tunai ini diharapkan diperoleh dana segar, sehingga keseimbangan arus kas dapat terjaga. Kontrak antara developer dengan pihak kontraktor relatif sama dengan kontrak yang berlaku pada pekerjaan pemborongan umumnya.”

Diborongkan secara total maksudnya adalah, seluruh pekerjaan mulai dari pondasi sampai ke atap, struktur maupun *finishing*, instalasi listrik dan instalasi air, yang meliputi material dan tenaga kerja diborong oleh seseorang atau sebuah perusahaan kontraktor. Penyediaan material dan tenaga kerja termasuk juga pengorganisasian tenaga kerja merupakan tanggung jawab kontraktor. Pihak developer hanya mengawasi pekerjaan kontraktor berdasarkan spesifikasi yang disepakati.

Perjanjian antara developer dengan kontraktor menggunakan model kontrak yang umum digunakan. Tidak ada keterangan yang menyatakan bahwa kontrak tersebut menggunakan salah satu jenis akad syariah.

Berdasarkan ciri-ciri akadnya, akad antara developer dengan kontraktor dapat dikategorikan sebagai akad jual beli *istishna*. Syarat dan ketentuan akad *istishna* yang telah dipenuhi tersebut, yaitu:

- 1) Pihak yang berakad adalah developer sebagai *mustashni* (pembeli) dan kontraktor pembangun rumah sebagai *shani* (penjual).
- 2) Kesepakatan antara developer dengan kontraktor dituangkan dalam bentuk kontrak tertulis.
- 3) Objek akad (*mashnu*) adalah rumah yang dibangun dengan spesifikasi, dan harga yang disepakati.
 - a) Spesifikasi dinyatakan dalam: Gambar Konstruksi untuk bentuk, ukuran dan detail bangunan; dan Rencana Kerja dan Syarat (RKS) untuk cara kerja, jenis dan kualitas material yang digunakan.
 - b) Harga meliputi harga total pekerjaan dan cara pembayaran. Pembayaran dilakukan dalam beberapa kali termin (tahap pembayaran). *Down payment* (uang muka) dibayar pada saat akad ditandatangani sisanya dibayar berdasar *progress* (kemajuan) pekerjaan sesuai kesepakatan.
- 4) Merupakan jual beli dengan pesanan. Didalam kontrak dinyatakan durasi pekerjaan atau lama waktu pemesanan. Pekerjaan pembangunan rumah dimulai setelah akad ditandatangani.

b. Diborongkan Upah Pekerjaannya Saja.

Dari wawancara dengan staf teknik developer, Ori Ibnu Feroza pada tanggal 11 Pebruari 2018, dinyatakan bahwa:

“Pada saat itu pekerjaan pembangunan unit rumah dikerjakan secara swakelola. Material diadakan sendiri oleh developer dengan cara membeli kepada *suplayer* (pemasok) ataupun ke toko material. Sedangkan pekerjaan pembangunan dibayarkan upahnya kepada tenaga kerja bangunan. Untuk pekerjaan instalasi listrik masih diborongkan total baik material maupun tenaga kerja kepada kontraktor listrik.”

Alasan menggunakan sistem swakelola menurut Hadi Ikhsan,

“Swakelola pekerjaan atau sistem borong upah saja akan mendapatkan hasil pekerjaan yang lebih baik dengan biaya yang relatif lebih murah, meskipun *progress* (kemajuan) pekerjaan relatif lebih lambat.”

Pada waktu pembangunan unit rumah dilaksanakan secara swakelola, maka paling sedikit terdapat tiga macam transaksi. Transaksi antara developer dengan tenaga kerja, developer dengan pemasok material atau toko bangunan, dan developer dengan kontraktor instalasi listrik.

Dilihat dari ciri-cirinya, transaksi antara developer dengan tenaga kerja dikategorikan akad *ijarah*. Developer adalah *musta'jir* atau pihak yang menyewa jasa, sedangkan tenaga kerja bangunan yang terdiri dari tukang dan kuli adalah *mu'jir/muajir* atau yang menyewakan jasa. *Ma'jur* (aset yang disewakan) adalah jasa tenaga kerja membangun rumah.

Akad antara developer dengan pemasok material atau toko barang bangunan dikategorikan akad *musawamah* atau jual beli dengan tawar menawar. Transaksi seperti ini tidak bisa dikategorikan akad *murabahah* karena pihak penjual tidak menyebutkan harga pokok penjualan (HPP) dan margin keuntungan yang diperolehnya.

Akad antara developer dengan kontraktor listrik relatif sama dengan akad antara developer dengan kontraktor unit rumah. Perbedaan kedua akad terletak pada ruang lingkup pekerjaan. Ruang lingkup pekerjaan kontraktor listrik hanya terbatas pada pekerjaan instalasi listrik, sedangkan kontraktor unit rumah meliputi satu atau beberapa unit rumah.

Sistem swakelola pekerjaan atau sistem borong upah saja belum tentu akan didapatkan hasil pekerjaan yang lebih baik. Hasil pekerjaan yang baik tergantung pada kualitas material yang digunakan, keahlian tukang yang dipekerjakan, metode kerja yang digunakan, serta aspek pengawasan. Dengan sistem swakelola belum tentu didapatkan biaya yang lebih murah. Akibat pekerjaan dikerjakan secara swakelola, maka perusahaan harus dapat memaksimalkan produktifitas karyawannya. Jika tidak, maka perusahaan harus menambah personil untuk bagian-bagian seperti tenaga teknik, logistik, gudang dan keuangan. Penambahan personil menyebabkan penambahan biaya.

Bila dilihat dari sisi harga kontraknya, sistem pekerjaan yang diborongkan secara total per unit rumah lebih mahal bila dibandingkan dengan sistem swalelola atau diborongkan upahnya saja. Namun sistem diborongkan total per unit rumah dapat memberikan keuntungan lain berupa pengurangan personil perusahaan dan

mempercepat *progress* (kemajuan) pekerjaan. Selain itu dengan diborongkan total per unit rumah artinya sebagian risiko seperti risiko kebocoran biaya sudah ditransfer ke kontraktor. Kontraktor bisa juga diminta bantuannya untuk mengurus perizinan.

Pada umumnya problem utama sebuah developer adalah terbatasnya modal. Salah satu solusi terhadap terbatasnya modal tersebut adalah kontraktor dibayar dengan unit rumah, sebagaimana diterapkan dengan pemilik lahan. Selain itu, dapat juga kontraktor dibayar dengan sistem *turn key project*, atau pembayaran dengan sistem termin. *Turn key project* artinya pekerjaan dibayar pada saat serah terima kunci atau pekerjaan selesai. Sistem pembayaran seperti ini biasanya lebih mahal jika dibandingkan dengan sistem termin. Pembayaran seperti ini memberikan kelonggaran waktu bagi developer untuk mempersiapkan dana. Sedangkan pembayaran dengan sistem termin adalah pembayaran yang dilakukan dalam beberapa kali pembayaran, biasanya didasarkan pada progres fisik pembangunan rumah.

Developer bisa juga menawarkan sistem pembayaran yang dikaitkan dengan pembayaran dari pembeli rumah. Metode yang digunakan adalah dengan menerapkan akad *Istishna* Paralel. Akad *Istishna* antara developer dengan pembeli rumah diparalelkan dengan akad *Istishna* antara developer dengan kontraktor pembangun rumah.

3. Akad antara Developer dengan Pembeli Rumah

Sehubungan dengan akad jual beli antara developer dengan pembeli rumah, Hadi Ikhsan menjelaskan bahwa,

“Jenis akad antara developer dengan pembeli rumah tergantung pada ketersediaan unit rumah. Akad *murabahah* digunakan jika unit rumah tersedia (*ready stock*), sebaliknya digunakan akad *istishna*, jika unit rumah belum tersedia. Hanya empat rumah yang selesai dibangun sebelum ada calon pembelinya dan telah dijual secara tunai.”

Salah satu syarat akad *murabahah* adalah barang yang menjadi objek akad harus sepenuhnya dimiliki penjual. Keadaan ini mengharuskan rumah yang akan dijual sudah tersedia (*ready stock*). Suatu hal yang sulit untuk dilakukan oleh developer dengan modal terbatas, karena membutuhkan modal besar. Oleh karena itu penjualan rumah dengan akad *istishna* lebih memungkinkan. Akad *istishna* diterapkan pada penjualan unit rumah yang dibayar tunai ataupun kredit.

Dari data berupa draf kontrak antara developer dengan pembeli rumah, harga rumah dengan rincian pembayarannya, gambar rumah beserta spesifikasinya, serta wawancara dengan Hadi Ikhsan, maka perjanjian antara developer dengan pembeli rumah merupakan akad *istishna*, dengan analisis sebagai berikut:

- a. Terpenuhinya ketentuan rukun akad:
 - 1) Pelaku akad yaitu, pembeli rumah sebagai *mustashni* sedangkan developer sebagai *shani* atau pihak yang memproduksi rumah.
 - 2) Objek akad adalah rumah yang diperjualbelikan dengan spesifikasi dan harga yang disepakati.
 - 3) *Shighat*, yaitu perjanjian tertulis antara pembeli dengan developer.

- b. Terpenuhi ketentuan syarat akad:
- 1) Jual beli *istishna* mengikat setelah kedua belah pihak menandatangani perjanjian.
 - 2) Rumah merupakan barang yang bisa dipesan dengan spesifikasi yang disepakati serta jangka waktu pengerjaannya.
 - 3) Waktu dan tempat pembayaran telah disepakati dan dituangkan dalam akad perjanjian.
 - 4) Developer dan pembeli rumah tidak dibolehkan menawar kembali isi akad yang sudah disepakati.
 - 5) Pada saat diserahkan, pembeli (*mustashni*) memiliki hak *khiyar*. Ketika melihat rumah yang dibeli dan didapatkan ketidaksesuaian dengan spesifikasi yang disepakati, maka pembeli memiliki pilihan:
 - a) Menerima barang tersebut
 - b) Menolak untuk menerima rumah tersebut dan meminta developer untuk memperbaiki sesuai spesifikasi yang disepakati, dan diberikan tambahan waktu.
 - c) Menolak rumah tersebut dan meminta kembali uang yang sudah dibayarkan, artinya akad *istishna* tersebut batal.

Berdasarkan analisis ketentuan rukun dan syarat di atas, maka ketentuan rukun dan syarat akad *istishna* pada perjanjian antara developer dengan pembeli rumah telah dipenuhi.

Dari uraian di atas, terdapat dua perjanjian dengan akad *istishna* yang bisa dikaitkan, yaitu akad *istishna* antara developer dengan kontraktor dan akad *istishna* antara developer dengan pembeli rumah. Kedua akad tersebut dapat dibentuk akad *istishna* paralel. Akan tetapi pada proyek perumahan ini tidak ada akad *istishna* paralel.

B. Proses Pembiayaan pada Developer Properti Syariah

Proses pembiayaan pada Developer Properti Syariah (DPS) adalah proses untuk membeli rumah secara kredit, mulai dari membayar *booking fee* (tanda jadi) sampai dengan serah terima rumah. Berdasarkan data yang diperoleh dari developer, tahapan proses pembiayaan tersebut adalah: pemilihan rumah dan membayar *booking fee*; pengumpulan informasi dan data pembeli; verifikasi terhadap informasi dan data pembeli; persetujuan pembiayaan; penandatanganan akad; dan serah terima rumah. Secara rinci tahapan tersebut akan diuraikan sebagai berikut:

1. Memilih Rumah dan Membayar *Booking Fee*

Menurut Ori Ibnu Feroza, prosedur untuk membeli rumah secara kredit adalah,

“Pertama-tama calon pembeli harus membuat janji dengan tim marketing untuk survey lokasi. Selanjutnya calon pembeli memilih rumah pada blok yang ditawarkan dan menentukan skema pembiayaan. Sebagai wujud keseriusan untuk membeli rumah, calon pembeli diharuskan membayar *booking fee* (uang tanda jadi).”

Sehubungan dengan pembayaran *booking fee* ini, Hadi Ikhsan menambahkan,

“Jika pembeli membatalkan pembeliannya secara sepihak, maka *booking fee* akan dikembalikan 80%. Sebaliknya jika dibatalkan oleh pihak developer disebabkan hasil verifikasi yang menyatakan permohonan pembiayaan ditolak, maka *booking fee* akan dikembalikan seluruhnya.”

Tahapan memilih rumah dan membayar *booking fee* tidak ada dalam rangkaian proses pembiayaan di bank syariah. Pada pembiayaan bank syariah, proses ini masih merupakan proses yang dilakukan di perusahaan developer yang bekerjasama dengan bank syariah dalam pembiayaan perumahan. Proses ini dilakukan sebelum tahapan proses pembiayaan pada bank syariah.

Booking fee merupakan wujud keseriusan calon pembeli, sebagai tanda kesepakatan awal dengan pihak developer. Tidak ada standar baku dalam penetapan besaran *booking fee*, biasanya tergantung pada kebijakan masing-masing developer. Bila permohonan pembiayaan calon pembeli diterima, maka *booking fee* akan diperhitungkan sebagai bagian dari *down payment* (uang muka). Sebaliknya bila tidak diterima, maka akan dikembalikan seluruhnya. *Booking fee* akan dikembalikan sebagian atau tidak dikembalikan sama sekali, jika pembatalan dilakukan secara sepihak oleh calon pembeli.

2. Pengumpulan Informasi dan Data Pembeli

Setelah memilih rumah dan membayar *booking fee*, calon pembeli rumah diminta mengisi formulir pemesanan unit dan menyerahkan data diri. Data diri yang disyaratkan berupa: fotokopi KTP pemesan, KTP suami/istri/wali pemesan,

Kartu Keluarga (KK), identitas saksi akad, slip gaji bila pemesan adalah pegawai atau karyawan, Surat Keterangan Usaha bila wiraswasta, dan rekening koran. Formulir pemesanan unit yang diisi pemesan/calon pembeli adalah: formulir persetujuan istri/suami/wali, pemesanan unit bangunan, identitas diri, dan pernyataan agunan/jaminan pengganti.

Dibandingkan dengan Developer Properti Syariah (DPS), dokumen yang disyaratkan bank syariah lebih banyak. Selain dokumen yang diminta oleh DPS, bank syariah meminta juga dokumen berupa Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), laporan keuangan untuk wiraswasta, Surat Izin Praktik/Usaha untuk jenis pekerjaan tertentu, dan Surat Pemberitahuan Pajak Tahunan (SPT). Dokumen tambahan yang diminta ini berkaitan dengan usaha dan penghasilan calon nasabah. Hal ini menggambarkan tingkat kehati-hatian bank syariah yang lebih tinggi dalam memberikan pembiayaan. Oleh karena itu dokumen sebagai bukti sumber penghasilan calon nasabah diminta lebih lengkap.

Informasi dan data pembeli pada pembiayaan bank syariah dikumpulkan oleh developer yang bekerja sama dengan bank yang bersangkutan, Pengumpulan dokumen ini dilakukan setelah calon nasabah membayar *down payment* atau DP. Dokumen yang sudah dikumpulkan ini diserahkan ke bank untuk diverifikasi. Jika ada berkas yang kurang, biasanya bank meminta untuk dilengkapi.

3. Verifikasi Data

Berdasarkan informasi dari Hadi Ikhsan, verifikasi data yang dilakukan terhadap calon pembeli berupa:

“Wawancara untuk memastikan kebenaran data yang disampaikan, disamping itu juga untuk melakukan penekanan pada komitmen muslimnya dalam hal hutang piutang. Pengecekan silang terhadap data yang disampaikan oleh calon pembeli, misalnya slip gaji untuk calon pembeli yang berstatus karyawan atau informasi penghasilan rata-rata perbulan untuk pengusaha dibandingkan dengan saldo rata-rata mutasi rekening giro/tabungan. Kunjungan ke lokasi agunan masing-masing untuk memastikan kondisi fisik agunan dan memperoleh informasi tentang agunan yang dimaksud.”

Verifikasi data yang dilakukan developer relatif lebih mudah dan lebih sederhana. Hal ini disebabkan oleh dokumen yang diverifikasi relatif lebih sedikit dan tidak terlalu rumit.

Pada bank syariah, pengumpulan informasi dan data calon nasabah dilakukan oleh developer yang bekerjasama dengan bank syariah dalam pembiayaan perumahan, sedangkan verifikasi dilakukan di bank. Bank Syariah melakukan beberapa metode verifikasi data yang dipandang perlu kepada calon nasabahnya, tetapi verifikasi data ini tidak dilakukan oleh DPS. Metode verifikasi data tersebut, adalah:

1. *Bank checking*, dilakukan untuk memperoleh informasi tentang calon nasabah dalam berhubungan dengan bank, fasilitas pembiayaan yang diperoleh, kolektibilitas, dan informasi pembiayaan lainnya.

2. Kunjungan langsung ke tempat tinggal atau tempat usaha calon nasabah untuk melihat secara langsung kondisi usaha nasabah dengan tujuan mengecek kebenaran data dan memastikan penghasilannya.
3. *Trade checking* dilakukan secara sederhana kepada pihak yang berkaitan dengan usaha calon nasabah, seperti *supplier*, pelanggan, distributor, perkumpulan usaha, atau pihak lain yang dipandang perlu oleh bank.

Terkait dengan tidak dilakukannya *bank checking* pada verifikasi data di DPS, Hadi Ikhsan menyampaikan,

“Tidak dilakukannya *bank checking* pada calon pembeli rumah bertujuan untuk memberikan kemudahan kepada calon pembeli. Calon pembeli seperti karyawan kontrak, pedagang kecil yang tidak memiliki izin usaha dan laporan keuangan, dan calon pembeli berusia di atas 50 tahun yang tidak bisa membeli rumah secara kredit melalui bank, bisa memiliki rumah melalui Developer Properti Syariah.”

Tidak adanya *bank checking* pada proses verifikasi data kepada calon pembeli yang membeli rumah secara kredit di DPS bertujuan untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Calon pembeli yang tidak lolos pada pembiayaan bank syariah dapat memiliki rumah secara kredit melalui DPS. Secara sederhana, kriteria calon pembeli yang dapat lolos adalah yang mempunyai penghasilan yang cukup untuk mengangsur cicilan rumahnya. Penilaian mempunyai penghasilan yang cukup ini didasarkan pada mutasi dan saldo tabungan di bank. Selain itu calon pembeli harus mempunyai komitmen untuk membayar utang, dan memiliki

jaminan pengganti. Bila tidak punya jaminan pengganti, SHM rumah yang dibeli diminta untuk dititipkan kepada notaris atau developer.

Dari uraian di atas, verifikasi data yang dilakukan oleh bank syariah terhadap calon nasabahnya lebih ketat dan komprehensif. Hasil verifikasi calon nasabah lebih akurat dan lebih mencerminkan kondisi nasabah yang sesungguhnya. Calon nasabah yang dinyatakan lulus untuk memperoleh pembiayaan adalah nasabah yang dipandang mampu dan tidak berisiko gagal bayar.

4. Persetujuan Pembiayaan.

Berdasarkan verifikasi terhadap data dan informasi yang disampaikan calon pembeli, DPS memutuskan apakah calon pembeli yang bersangkutan disetujui atau ditolak untuk membeli rumah secara kredit. Faktor utama yang menentukan disetujui atau ditolaknya pembelian rumah secara kredit adalah berdasarkan pada penghasilan calon pembeli.

Persetujuan pembiayaan pada bank syariah didasarkan pada analisis *scoring system* berupa: data demografi calon nasabah; penghasilan calon nasabah; status tempat tinggal; lokasi tempat tinggal; hasil *bank checking*; dan limit pembiayaan yang dimohon calon nasabah. Kriteria yang ditetapkan menjadi parameter pada *scoring system* disebut *credit acceptance criteria*. Dalam hal ini setiap bank memiliki kriteria sendiri. Pada *scoring system*, penghasilan nasabah merupakan salah satu faktor utama yang diperhitungkan. Limit pembiayaan yang dimohon calon nasabah ditentukan juga oleh besarnya agunan.

Penghasilan nasabah adalah faktor utama dalam persetujuan pembiayaan dari Developer Properti Syariah (DPS) maupun dari bank syariah. Namun pada bank syariah, faktor penghasilan nasabah terintegrasi pada suatu sistem penilaian nasabah yaitu *scoring system*. *Score* (nilai) dari *scoring system* ini bisa dijadikan sebagai bahan penilaian potensi risiko. Berdasarkan nilai ini, bank dapat memastikan bahwa pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah yang disetujui telah sesuai dengan kebutuhannya dan telah sesuai dengan kemampuan membayar kembali.

Persetujuan pembiayaan pada bank syariah mengharuskan rumah yang menjadi objek pembiayaan sudah selesai pembangunannya, memiliki sertifikat SHM, dan sudah memiliki IMB. Selain itu, calon nasabah harus sudah melunasi uang muka kepada developer yang bekerjasama dengan bank syariah tersebut. Sementara itu pada pembiayaan Developer Properti Syariah, ketika pembiayaan disetujui, pembangunan unit rumah belum dimulai.

5. Penandatanganan Akad

Berdasarkan data yang diberikan oleh DPS, calon pembeli rumah yang sudah mendapatkan persetujuan pembiayaan dapat melakukan negosiasi harga dan cara pembayaran. Setelah tercapai kesepakatan, calon pembeli dipersilahkan mempelajari *draft* Akad Kredit minimal dua hari sebelum tanggal Akad. Jika ada hal yang kurang berkenan bisa dimusyawarahkan kembali.

Jual beli antara Developer Properti Syariah (DPS) dengan pembeli rumah menggunakan akad jual beli *istishna*. Penandatanganan Akad dilakukan dihadapan notaris bersamaan dengan pembayaran *down payment* (uang muka). Setelah

penandatanganan Akad baru dilakukan pembangunan rumah. Angsuran pertama dimulai satu bulan setelah penandatanganan akad.

Perbedaan prinsip antara pembiayaan dari DPS dengan pembiayaan dari bank syariah terletak pada proses penandatanganan akad. Penandatanganan Akad pada pembiayaan dari DPS merupakan waktu dimulainya pembangunan rumah. Artinya rumah belum dibangun sama sekali. Sedangkan penandatanganan Akad pada pembiayaan bank syariah, rumah yang menjadi objek akad telah selesai dibangun dan siap huni. Legalitas berupa SHM dan IMB sudah dimiliki. SHM asli dan fotocopy IMB diserahkan ke bank sebagai kelengkapan syarat pembiayaan.

6. Serah Terima Rumah

Sehubungan dengan proses serah terima unit rumah, Hadi Ikhsan menjelaskan,

“...rumah siap huni pada bulan ke-24 untuk pembelian kredit dan pada bulan ke-12 untuk pembelian tunai. 6 Bulan sejak serah terima unit, maka SHM akan diproses balik nama dan menjadi milik pembeli sepenuhnya. Pegangan pembeli rumah selama menunggu serah terima bangunan dan SHM adalah Akad Jual Beli *Ishtishna* yang telah ditandatangani di atas materai dan dilegalisir oleh Notaris.”

Sebagaimana penjelasan di atas, direncanakan rumah selesai dibangun dan siap huni setelah 24 bulan dari sejak penandatanganan Akad. Sebelum serah terima, pembeli dipersilahkan untuk memeriksa hasil pembangunan rumah. Jika hasilnya memuaskan, maka proses serah terima diteruskan. Jika hasilnya tidak sesuai dengan spesifikasi, maka pembeli rumah memiliki hak *khiyar*. Pembeli bisa

menerima, menerima tetapi meminta untuk diperbaiki sehingga sesuai spesifikasi, atau membatalkan pesanannya.

Salah satu problem pada bisnis perumahan adalah pengurusan dokumen perizinan dan pemecahan Sertifikat Hak Milik (SHM). Dalam pengurusan dokumen perizinan dan pemecahan SHM ini sering ditemukan praktek sogok/suap. Bila dihindari, maka waktu pengurusan menjadi lama dan bertele-tele. Oleh karena itu dalam pengurusan dokumen perizinan dan pemecahan SHM ini sering kali digunakannya jasa pihak ketiga, yaitu orang-orang yang sudah biasa, misalnya notaris.

Proses untuk pemecahan SHM ditargetkan selesai enam bulan dari sejak rumah diserahterimakan. Sehingga antara penandatanganan akad sampai dengan pemecahan SHM membutuhkan waktu 30 bulan. Dalam rentang waktu tersebut, jumlah yang dibayar oleh pembeli rumah dengan masa kredit 5 tahun sudah melebihi 50% dari harga rumah. Selama itu yang menjadi pegangan bagi pembeli adalah Akad Jual Beli *Ishtishna* yang telah ditandatangani di atas materai dan dilegalisir oleh Notaris. Artinya status kepemilikan rumah masih belum ada, Oleh karena itu pembayaran angsuran rumah sebaiknya dimulai setelah pemecahan SHM.

Setelah selesai pemecahan SHM, sehubungan dengan sisa utang kepada pihak DPS, maka pembeli boleh menukar SHM dengan jaminan pengganti.

Serah terima rumah pada pembiayaan bank syariah dilakukan setelah Akad Pembiayaan antara bank syariah dengan nasabah ditandatangani. Selanjutnya pembiayaan dicairkan (*disbursement*) dan dibayarkan kepada developer sebagai

pelunasan pembayaran rumah. Dengan pencairan pembiayaan dan serah terima rumah, maka selanjutnya nasabah harus membayar angsuran setiap bulan untuk melunasi utangnya.

C. Analisis Risiko Pembiayaan Pada Developer Properti Syariah

Risiko utama yang harus dikelola pada bisnis perumahan syariah relatif sama dengan risiko pada pembiayaan di Bank Syariah, yaitu risiko gagal bayar. Risiko gagal bayar adalah risiko di mana debitur dalam hal ini adalah pembeli rumah tidak mampu memenuhi kewajibannya sesuai perjanjian yang disepakati. Berdasarkan wawancara dengan Hadi Ikhsan pada tanggal 11 Pebruari 2018 dan data skunder yang diterima dari developer, metode-metode yang dilakukan untuk mencegah terjadinya risiko gagal bayar adalah:

1. Verifikasi Terhadap Informasi dan Data Calon Pembeli
 - a. Kemampuan calon pembeli dinilai atas dasar informasi dan data yang disampaikan. Dari informasi dan data yang disampaikan tersebut tergambar jumlah pendapatan calon pembeli, berapa biaya yang harus dikeluarkan, dan ada tidaknya harta yang bisa digunakan sebagai agunan (jaminan) pengganti. Bila berdasarkan informasi dan data yang disampaikan, calon pembeli dianggap tidak akan mampu membayar angsuran sampai lunas, maka calon pembeli kredit tersebut ditolak. Bila sebaliknya, maka akan dilakukan verifikasi terhadap informasi dan data tersebut.
 - b. Melakukan verifikasi terhadap informasi dan data yang disampaikan calon pembeli. Verifikasi yang dilakukan adalah:

- 1) Wawancara untuk memastikan kebenaran data yang disampaikan, disamping itu juga untuk melakukan penekanan pada komitmen muslimnya dalam hal hutang piutang.
- 2) Melakukan pengecekan silang terhadap data yang disampaikan oleh calon pembeli, misalnya slip gaji untuk calon pembeli yang berstatus karyawan atau informasi penghasilan rata-rata perbulan untuk pengusaha dibandingkan dengan saldo rata-rata mutasi rekening giro/tabungan.
- 3) Kunjungan ke lokasi agunan masing-masing untuk memastikan kondisi fisik agunan dan memperoleh informasi tentang agunan yang dimaksud

2. Lebih fokus Terhadap Penanganan Agunan/Jaminan

Seperti yang diterapkan pada Bank Syariah, agunan/jaminan merupakan metode pencegahan risiko gagal bayar yang diterapkan untuk pembiayaan Developer Properti Syariah (DPS). Agunan adalah untuk menjamin hutang, dan merupakan wujud kehati-hatian dari developer.

Pada prinsipnya, agunan bukan merupakan barang yang diakadkan. Sertifikat Hak Milik (SHM) yang telah selesai diurus diserahkan kepada pembeli rumah untuk ditukar dengan jaminan pengganti. Alternatif jaminan pengganti yang ditawarkan adalah:

- a. Surat-surat berharga yang nilainya setara dengan harga unit rumah yang ditransaksikan.

- b. Jaminan orang lain yang dinilai baik pada aspek finansial dan bersedia menjadi penjamin, apabila pembeli melakukan wanprestasi di kemudian hari, dengan tidak merubah status kepemilikan rumah.
- c. Jika pembeli tidak mempunyai Jaminan Pengganti lainnya, maka untuk kemaslahatan bersama, SHM rumah dapat dititipkan kepada developer atau notaris.

3. Pemantauan Angsuran Setiap Bulan.

Untuk mencegah kemacetan dalam pembayaran angsuran, maka dilakukan pemantauan terhadap pembayaran angsuran setiap bulan. Bila terlambat pembayaran pada bulan berjalan, DPS akan mengingatkan pembeli terhadap kewajibannya membayar utang beserta tanggal jatuh temponya. Bila pembayaran setiap bulan sering terlambat dan pembeli merasa berat dengan beban angsuran yang harus dibayar, maka DPS akan menyarankan agar pembeli merestrukturisasi utangnya.

Pembayaran yang macet sampai dua bulan, disarankan agar rumah yang sudah dimiliki pembeli tersebut agar dijual. Bila macet sampai empat bulan, DPS akan membantu menjualkan rumah tersebut. Bila terjual, sebagian uang hasil penjualan digunakan untuk membayar hutang kepada DPS dan sebagian lainnya dimiliki sendiri.

Penanganan pembeli gagal bayar masih merupakan mitigasi. Sampai dengan bulan Januari 2018 pembayaran kredit dari pembeli masih relatif lancar.

Dari uraian di atas, dapat dinilai bahwa pengelolaan risiko pembiayaan pada Developer Properti Syariah sangat lemah. Pengumpulan dan verifikasi informasi

dan data calon pembeli kurang memadai. Kelengkapan informasi dan data penghasilan berupa NPWP dan SPT tidak disyaratkan, sehingga bagaimana kewajiban perpajakan calon pembeli rumah tidak diketahui. Verifikasi tempat tinggal dan tempat usaha serta *trade checking* tidak dilakukan, sehingga kondisi usaha dan penghasilan calon pembeli rumah tidak dapat dipastikan. Tidak ada *bank checking* menyebabkan kewajiban calon pembeli kepada bank atau lembaga keuangan lainnya tidak diketahui. Pengalihan resiko kepada asuransi syariah tidak dilakukan, sehingga tidak ada antisipasi jika terjadi risiko seperti kebakaran pada rumah yang dibiayai atau risiko apabila pembelinya meninggal dunia.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Akad pembiayaan antara Developer Properti Syariah dengan pembeli rumah adalah akad jual beli *istishna*, karena rukun dan syarat untuk akad *istishna* sudah terpenuhi. Akad antara Developer Properti Syariah dengan pembeli rumah tidak memiliki keterkaitan akad terhadap akad antara Developer Properti Syariah dengan pihak lain.
2. Proses pembiayaan pada Developer Properti Syariah meliputi: pemilihan rumah dan pembayaran *booking fee*; pengumpulan informasi dan data pembeli; verifikasi terhadap informasi dan data pembeli; persetujuan pembiayaan; penandatanganan akad; dan serah terima rumah. Perbedaan prinsip dengan proses pembiayaan pada bank syariah terletak pada tahap Penandatanganan Akad. Penandatanganan Akad antara Developer Properti Syariah dengan pembeli rumah merupakan dasar untuk dimulainya pembangunan rumah. Berarti rumahnya belum dibangun. Sedangkan Penandatanganan Akad Pembiayaan antara bank syariah dengan nasabahnya baru bisa dilakukan setelah rumah selesai dibangun, dan dinyatakan siap huni, serta telah selesai pemecahan Sertifikat Hak Milik (SHM).
3. Pengelolaan risiko pembiayaan pada Developer Properti Syariah sangat lemah. Verifikasi terhadap informasi dan data yang dilakukan kurang memadai, sehingga kondisi usaha dan penghasilan calon pembeli rumah tidak dapat dipastikan. Kewajiban calon pembeli kepada bank atau lembaga

keuangan lainnya tidak diketahui. Tidak ada antisipasi resiko berupa transfer risiko kepada perusahaan asuransi atau perusahaan non asuransi.

B. Saran

1. Rentang waktu anatar penandatanganan akad sampai dengan pemecahan SHM adalah 30 bulan. Dalam rentang waktu tersebut, jumlah yang dibayar oleh pembeli rumah dengan masa kredit 5 tahun sudah melebihi 50% dari harga rumah. Selama itu yang menjadi pegangan bagi pembeli adalah Akad Jual Beli *Ishtishna* yang telah ditandatangani di atas materai dan dilegalisir oleh Notaris. Artinya status kepemilikan rumah masih belum ada, Untuk memberikan ketenangan kepada pembeli, pembayaran angsuran rumah sebaiknya dimulai setelah pemecahan SHM.
2. Dalam menjalankan usahanya, sebaiknya Developer Properti Syariah memiliki konsultan syariah. Fungsi konsultan syariah adalah untuk mengawasi dan memberikan saran agar Developer Properti Syariah menjalankan usahanya sesuai syariah. Konsultan syariah ini diharapkan bisa berfungsi layaknya Dewan Pengawas Syariah di bank syariah.
3. Menurut pendapat penulis, penelitian tentang bisnis Developer Properti Syariah masih perlu diteruskan. Diantara topik yang perlu dibahas adalah analisis tentang skema akad yang memungkinkan Developer Properti Syariah bisa bekerjasama dengan perbankan syariah.

C. DAFTAR PUSTAKA

- Admin, *Tabel Angsuran KPR BTN Syariah tahun 2016*, infoekonomiblog.wordpress.com, 17 November 2017. ([https:// infoekonomiblog.wordpress.com/ 2016/11/17/kpr-btn](https://infoekonomiblog.wordpress.com/2016/11/17/kpr-btn) diunduh pada tanggal 21 Mei 2019)
- Admin, *Suku Bunga KPR Paling Rendah di 2015: Di Bank Mana?*, okeproperti.co.id, 12 Maret 2015. (<http://www.okeproperti.co.id/suku-bunga-kpr-paling-rendah-di-2015-di-bank-mana> diunduh pada tanggal 21 Mei 2019).
- Al-Jambi, Abu Muhammad Dwiono Koesen, *Selamat Tinggal Bank Konvensional (Haramnya Bank Konvensional dan Utamanya Bank Syariah)*, Jakarta: Tifa Publishing House, 2012.
- Alma, Buchari, dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2014.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2017
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2015.
- Asror, Miftahul, dan Yuli Farida, *Tata Disain Rumah Islami*, Yogyakarta: Diva Press, 2009.
- Aziz, Rosyid, *Berkah Berlimpah dengan Bisnis Property Syariah*, Bogor: Al Azhar Freshzone Publishing, 2015.
- Direktorat Permukiman dan Perumahan Kementerian Negara Perencanaan dan Pembangunan Nasional/BAPPENAS, *Pembangunan Perumahan dan Pemukiman di Indonesia*, Jakarta, 2008.
- Fauzia, Ika Yunia, dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid al-Syari'ah*, Jakarta: Prenadamedia Grup, 2014.
- Firmansyah, Egi Arvian, dan Deru R Indika, "Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank: Studi di Jawa Barat", dalam *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*, Vol. 10 No. 3, 2017.
- Frensidy, Budi, *Matematika Keuangan*, Jakarta: Salemba Empat, 2010.
- Greuning, Hennie Van, dan Zamir Iqbal, *Analisis Risiko Perbankan Syariah*, terj. Yulianti Abbas, Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- Harahap, Sofyan S., *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Salemba Empat, 2011

- Hasan, Almira, dan Risa Sumarno, *Step By Step Bisnis Properti*, Yogyakarta: Kobis, 2016.
- Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008.
- Karim, Adiwarmanto A., *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014.
- Kartajaya, Hermawan, dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, Bandung: Mizan, 2006
- Kasidi, *Manajemen Risiko*, Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2010.
- Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat, *Kamus Istilah Pembiayaan Perumahan*, Jakarta: Direktorat Jenderal Pembiayaan Perumahan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat, 2017.
- Majid, Rizky Nurul, Raden Aswin Rahadi, Taufik Faturrohman, dan Eneng Nur Hasanah. "Factors Influencing Sharia Housing Product Pricing in Bandung City: A Preliminary Study", dalam *Journal of Islamic, Social, Economics and Development (JISED)*, 3(8), 70 – 86, 2018.
- Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- _____, *Fiqh Ekonomi Syariah, Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup, 2013.
- Muhammad, *Manajemen Keuangan Syari'ah Analisis Fiqh dan Keuangan*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016.
- _____, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016.
- _____, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2016.
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 18 /POJK.03/2016, *Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum*, pasal 4 ayat 1.
- Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.

- Puspitasari, Hana Ayu, *Pembiayaan Pemilikan Rumah Syariah Non Bank Oleh Developer Properti Syariah (Studi Kasus DeGriyaLand Property Sharia di Surabaya)*, *Tesis*, Surabaya: Universitas Airlangga, 2017.
- Putra, Rizki Maha, *Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Pembelian Rumah Dengan Sistem Syariah Tanpa Bank (Studi Kasus Developer Properti Syariah Bogor)*, *Skripsi*, Bogor: Institut Pertanian Bogor, 2017.
- Rivai, Veithzal, *Islamic Financial Management*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2010.
- _____, et. al, *Islamic Marketing Management*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2017.
- Rustam, Bambang Rianto, *Manajemen Risiko: Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*, Jakarta: Salemba Empat, 2017.
- Sam, M. Ichwan, dkk, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah Dewan Syariah Nasional MUI*, Jakarta: Penerbit Erlangga, 2014.
- Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, Bandung: CV. Alfabeta, 2014.
- _____, *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung: CV. Alfabeta, 2014.
- Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2011
- Sule, Erni Trisnawati, dan Muhammad Hasanuddin, *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: PT. Refika Aditama, 2016
- Susilo, Edi, *Analisa Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syari'ah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017.
- Syarifudin, Amir, *Ushul Fiqh*, Jilid 1, Jakarta: Prenadamedia Grup, 2014.
- Tarmizi, Erwandi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, Bogor: P.T. Berkah Mulia Insani, 2015.
- Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2011, *Perumahan dan Pemukiman*.
- Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, *Perbankan Syariah*.
- Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1992, *Perumahan dan Pemukiman*.
- Usman, Abdul Halim, *Manajemen Strategis Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2015
- Wibowo, Ari, *Kitab Properti No. 1*, Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2015.

Wicaksono, Andie A., *Kiat Praktis Jual Beli Properti*, Jakarta : Penebar Swadaya, 2009.

Yunus, Mahmud, *Kamus Arab Indonesia*, Jakarta: PT. Mahmud Yunus Wa Dzurriyah, 2010.

Zaid, Abdul Azhim Jalal Abu, *Fiqih Riba: Studi Komprehensif tentang Riba sejak Zaman Klasik hingga Modern*, terj. Abdullah, Jakarta: Senayan Publishing, 2011.

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Rating Risiko Nasabah	75
Tabel 2.2	<i>Industri Risk Rating</i>	76
Tabel 2.3	Rasio Pemenuhan Jaminan	77
Tabel 2.4	<i>Customer Credit Rating (CCR)</i>	77
Tabel 2.5	Rating Risiko Nasabah	81
Tabel 2.6	<i>Industri Risk Rating</i>	82
Tabel 2.7	Rasio Pemenuhan Jaminan	82
Tabel 2.8	<i>Customer Credit Rating (CCR)</i>	83
Tabel 3.1	Daftar Harga Rumah	90
Tabel 3.2	Simulasi Jumlah Harga Rumah Berdasarkan KPR BTN Syariah Angsuran 5 Tahun	91
Tabel 3.3	Simulasi Jumlah Harga Rumah Berdasarkan KPR BTN Syariah Angsuran 10 Tahun	91
Tabel 3.4	Simulasi Jumlah Harga Rumah Berdasarkan KPR BTN Angsuran 5 Tahun	92
Tabel 3.5	Simulasi Jumlah Harga Rumah Berdasarkan KPR BTN Angsuran 10 Tahun	92

DAFTAR SINGKATAN

AKKI	: Asosiasi Kartu Kredit (Pembiayaan) Indonesia
BI	: Bank Indonesia
BPN	: Badan Pertanahan Nasional
CAC	: <i>Credit Acceptance Criteria</i>
CCR	: <i>Customer Credit Rating</i>
CRM	: <i>Customer Relationship Management</i>
CRR	: <i>Customer Risk Rating</i>
DCMR	: <i>Direct Competitor Market Rate</i>
DP	: <i>Down Payment</i>
DPS	: Developer Properti Syariah
DSN	: Dewan Syariah Nasional
DSR	: <i>Debt Service Ratio</i> .
ECRI	: <i>Expected Competitive Rate for Investor</i>
HPP	: Harga Pokok Penjualan
HRD	: <i>Human Resource Departement</i>
ICMR	: <i>Indirect Competitor Market Rate</i>
IDI	: Informasi Debitur Individual
IMB	: Izin Mendirikan Bangunan
IMBT	: <i>Ijarah Muntahiya Bittamlik</i>
KK	: Kartu Keluarga
KPR	: Kredit Pemilikan Rumah
KPRS	: Kredit Pemilikan Rumah Syariah
KSB	: Kavling Siap Bangun
KTP	: Kartu Tanda Penduduk
LTV	: <i>Loan to Value</i>
LKS	: Lembaga Keuangan Syariah

MMQ	: <i>Musharakah Mutanaqisah</i>
MUI	: Majelis Ulama Indonesia
NCC	: <i>Natural Certainty Contracts</i>
NJOP	: Nilai Jual Objek Pajak
NPF	: <i>Non Performing Financing</i>
NPWP	: Nomor Pokok Wajib Pajak
NTJ	: Nilai Total Jaminan
NUC	: <i>Natural Uncertainty Contracts</i>
OJK	: Otoritas Jasa Keuangan
PPR	: Pembiayaan Pemilikan Rumah
PBB	: Pajak Bumi dan Bangunan
REI	: Real Estate Indonesia
RKS	: Rencana Kerja dan Syarat
RPJ	: Rasio Pemenuhan Jaminan
SHM	: Sertifikat Hak Milik
SKMHT	: Surat Kuasa Membebaskan Hak Tanggungan
SPKP	: Surat Pemberitahuan Keputusan Pembiayaan
SPT	: Surat Pemberitahuan Tahunan
TPA	: Taman Pendidikan al-Quran

DAFTAR ISTILAH

<i>Ahliyah Al-Aqad</i>	: kelayakan melakukan transaksi
<i>Al-Shulh</i>	: akad untuk mengakhiri semua bentuk pertengkaran atau perselisihan.
<i>Appraisal</i>	: proses penilaian (penaksiran) agunan atau jaminan yang dilakukan pihak bank.
<i>Aqidhain</i>	: adalah dua pihak yang melakukan transaksi.
<i>Annual review</i>	: <i>review</i> tahunan. <i>Annual review</i> Pembiayaan merupakan aktivitas pemantauan pembiayaan berupa <i>review</i> pembiayaan tahunan sebelum jatuh tempo.
<i>Backlog</i>	: kebutuhan rumah yang belum terpenuhi.
<i>Bai Najasy</i>	: rekayasa pasar dalam <i>demand</i> .
<i>Bank Checking</i>	: pengecekan untuk mendapatkan informasi kredit yang pernah diperoleh debitur sebelumnya beserta kolektibilitasnya.
<i>Bitsaman Ajil</i>	: yaitu jual beli dimana barang-barang yang dijual segera diserahkan kepada pembeli dan pembayarannya ditangguhkan.
<i>Booking fee</i>	: uang tanda jadi sebagai bukti keseriusan pembeli rumah dan sejenisnya.
<i>Cash Flow</i>	: arus kas. Gambaran mengenai jumlah uang yang masuk (<i>cash in flow</i>) dan jumlah uang yang keluar (<i>cash out flow</i>).
<i>Credit Verband</i>	: hak kebendaan atas benda tidak bergerak (tanah beserta bangunan di atasnya) yang diikat sebagai jaminan atas suatu perikatan dan memberikan hak bagi kreditur untuk mengambil pelunasan dari benda tidak bergerak tersebut bilamana debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada kreditur pemegang <i>credit verband</i> .
Developer	: pengembang. Perusahaan yang melakukan kegiatan pengadaan dan pengolahan tanah serta pengadaan bangunan dan/atau sarana dan prasarana dengan maksud dijual atau disewakan.
<i>Disbursement</i>	: pencairan pembiayaan oleh bank.

<i>Down Payment</i>	: uang muka pembayaran dari pembeli atas transaksi penjualan secara kredit, dilakukan ketika belum serah terima barang/jasa dari penjual.
<i>Fidusia</i>	: pendelegasian wewenang pengolahan uang dari pemilik uang kepada pihak yang didelegasi.
<i>Gharar</i>	: keraguan, tipuan. Jual beli yang tidak jelas kesudahannya atau jual beli yang konsekuensinya antara ada dan tidak.
<i>Hipotek</i>	: surat pernyataan berutang untuk jangka panjang yang berisi ketentuan bahwa kreditur dapat memindahkan sebagian atau seluruh hak tagihannya kepada pihak ketiga.
<i>Ihtikhar</i>	: membeli barang melebihi kebutuhan dengan tujuan menimbunnya, menguasai pasar, dan dijual dengan harga tinggi sekehendaknya pada saat khalayak ramai membutuhkannya.
<i>Ijarah</i>	: perjanjian sewa-menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.
<i>Kovenan</i>	: sebuah janji tunggal yang memajukan atau memulihkan sebuah tindakan khusus.
<i>Likuidasi Agunan</i>	: pencairan agunan atas fasilitas pembiayaan nasabah pembiayaan dengan tujuan menurunkan atau melunasi kewajiban pembiayaan nasabah pembiayaan kepada bank
<i>Marketability</i>	: kelaikan pasar.
<i>Margin</i>	: persentase keuntungan.
<i>Maysir</i>	: segala bentuk permainan yang melalaikan dari shalat dan <i>zikrullah</i> .
<i>NPF Disposal</i>	: adalah upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan melakukan penjualan aset pembiayaan bermasalah (individu/portofolio pembiayaan bermasalah).
<i>Nisbah</i>	: porsi bagi hasil antara pemodal dengan yang dimodali.
<i>Over Head Cost</i>	: biaya produksi yang tidak masuk dalam biaya bahan baku maupun biaya tenaga kerja langsung.
<i>Off Balance Sheet</i>	: aset dan kewajiban keuangan yang tidak dicatatkan ke dalam laporan keuangan.

<i>On Balance Sheet</i>	: aset dan kewajiban keuangan yang dicatat dalam laporan keuangan.
<i>Riba</i>	: mengambil tambahan dari harta pokok atau modal secara batil.
<i>Risywah</i>	: sogok atau suap. Sesuatu yang diberikan (berupa uang, barang, hadiah ataupun jasa) kepada seorang hakim atau siapapun juga, agar hakim, pejabat, aparat dan lainnya berpihak kepada pemberi dengan melakukan keinginannya, baik keinginan tersebut sesuatu yang terlarang ataupun tidak.
<i>Shighat</i>	: ungkapan yang keluar dari masing-masing dari dua pihak yang bertransaksi yang menunjukkan kehendak untuk melaksanakannya
<i>Syirkah Abdan</i>	: kerja sama antara dua orang atau lebih untuk melakukan suatu usaha atau pekerjaan. Selanjutnya hasil dari usaha tersebut dibagi antar sesama mereka berdasarkan perjanjian, seperti pemborong bangunan, jalan, listrik dan lain-lain.
<i>Syirkah Amlak</i>	: terjadi disebabkan tidak melalui akad, tetapi karena melalui warisan, wasiat, atau kondisi lainnya yang berakibat pemilikan.
<i>Syirkah Inan</i>	: kerja sama antara dua orang atau lebih dalam permodalan untuk melakukan suatu usaha bersama dengan cara membagi untung atau rugi sesuai dengan jumlah modal masing-masing
<i>Syirkah Mufawwadhah</i>	: kerja sama antara dua orang atau lebih untuk melakukan suatu usaha dengan persyaratan kesamaan dalam modal, wewenang, hak, dan dalam hal agama
<i>Syirkah Uqud</i>	: disebut juga syirkah akad; kesepakatan antara dua orang atau lebih untuk bekerja sama dalam memberi modal dan mereka sepakat berbagi keuntungan dan kerugian.
<i>Syirkah Wujuh</i>	: kerja sama antara dua orang atau lebih untuk membeli sesuatu tanpa modal, tetapi hanya modal kepercayaan dan keuntungan dibagi antara sesama mereka.
<i>Ta'alluq</i>	: dua akad yang saling dikaitkan.
<i>Trade Checking</i>	: pengecekan yang dilakukan dengan maksud untuk mengetahui/menilai debitur dalam menjalankan kegiatan bisnisnya.

- Take Over KPR* : merupakan sebuah tindakan pengalihan kepemilikan sebuah rumah dari seseorang kepada orang lain atau pihak lain (bank) yang dilakukan dengan sebuah perjanjian resmi dan sah berdasarkan hukum serta ketentuan yang berlaku.
- Taqrir* : *Taqrir* Rasulullah SAW ialah hadist yang berisi ketetapan atau tidak berkomentarnya Rasulullah SAW terhadap apa yang di perbuat oleh sahabat.
- Tasharruf* : setiap perkataan atau perbuatan yang mempunyai akibat hukum.

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Tabel Angsuran BTN Syariah Tahun 2016
- Lampiran 2 : Site Plan
- Lampiran 3 : Foto-foto
- Lampiran 4 : Daftar Riwayat Hidup

LAMPIRAN 1 : TABEL ANGSURAN BTN SYARIAH TAHUN 2016

Tabel Angsuran **BTN** القنیه

MAJU DAN SEJAHTERA BERSAMA

NO	PLAFOND	JANGKA WAKTU (Tahun)						
		5	6	7	8	9	10	15
1	40,000,000	889,800	785,200	712,600	660,100	621,000	591,400	526,000
2	45,000,000	1,001,100	883,300	801,700	742,600	698,700	665,300	591,800
3	50,000,000	1,112,300	981,500	890,700	825,100	776,300	739,200	657,500
4	55,000,000	1,223,500	1,079,600	979,800	907,600	853,900	813,200	723,300
5	60,000,000	1,334,700	1,177,700	1,068,900	990,100	931,500	887,100	789,000
6	65,000,000	1,445,900	1,275,900	1,157,900	1,072,600	1,009,100	961,000	854,800
7	70,000,000	1,557,200	1,374,000	1,247,000	1,155,100	1,086,800	1,034,900	920,500
8	75,000,000	1,668,400	1,472,200	1,336,100	1,237,600	1,164,400	1,108,800	986,300
9	80,000,000	1,779,600	1,570,300	1,425,100	1,320,100	1,242,000	1,182,800	1,052,000
10	85,000,000	1,890,800	1,668,500	1,514,200	1,402,600	1,319,600	1,256,700	1,117,800
11	90,000,000	2,002,100	1,766,600	1,603,300	1,485,100	1,397,300	1,330,600	1,183,500
12	95,000,000	2,113,300	1,864,700	1,692,300	1,567,700	1,474,900	1,404,500	1,249,300
13	100,000,000	2,224,500	1,962,900	1,781,400	1,650,200	1,552,500	1,478,400	1,315,000
14	110,000,000	2,446,900	2,159,200	1,959,500	1,815,200	1,707,800	1,626,300	1,446,500
15	120,000,000	2,669,400	2,355,400	2,137,700	1,980,200	1,863,000	1,774,100	1,578,000
16	125,000,000	2,780,600	2,453,600	2,226,700	2,062,700	1,940,600	1,848,000	1,643,800
17	135,000,000	3,003,100	2,649,900	2,404,900	2,227,700	2,095,900	1,995,900	1,775,300
18	145,000,000	3,225,500	2,846,200	2,583,000	2,392,700	2,251,100	2,143,700	1,906,800
19	150,000,000	3,336,700	2,944,300	2,672,100	2,475,200	2,328,700	2,217,600	1,972,500
20	175,000,000	3,892,800	3,435,000	3,117,400	2,887,700	2,716,900	2,587,200	2,301,300
21	200,000,000	4,423,700	3,899,700	3,536,000	3,272,600	3,076,500	2,927,600	2,563,500
22	225,000,000	4,976,700	4,387,100	3,977,900	3,681,700	3,461,100	3,293,500	2,884,000
23	250,000,000	5,529,600	4,874,600	4,419,900	4,090,800	3,845,600	3,659,500	3,204,400
24	275,000,000	6,082,600	5,362,100	4,861,900	4,499,900	4,230,200	4,025,400	3,524,800
25	300,000,000	6,635,500	5,849,500	5,303,900	4,908,900	4,614,700	4,391,300	3,845,300
26	325,000,000	7,188,500	6,337,000	5,745,900	5,318,000	4,999,300	4,757,300	4,165,700
27	350,000,000	7,741,500	6,824,400	6,187,900	5,727,100	5,383,800	5,123,200	4,486,100
28	375,000,000	8,294,400	7,311,900	6,629,900	6,136,100	5,768,400	5,489,200	4,806,600
29	400,000,000	8,847,400	7,799,300	7,071,900	6,545,200	6,153,000	5,855,100	5,127,000
30	425,000,000	9,400,300	8,286,800	7,513,800	6,954,300	6,537,500	6,221,100	5,447,400
31	450,000,000	9,953,300	8,774,200	7,955,800	7,363,400	6,922,100	6,587,000	5,767,900
32	475,000,000	10,506,300	9,261,700	8,397,800	7,772,400	7,306,600	6,952,900	6,088,300
33	500,000,000	11,059,200	9,749,200	8,839,800	8,181,500	7,691,200	7,318,900	6,408,700
34	525,000,000	11,612,200	10,236,600	9,281,800	8,590,600	8,075,700	7,684,800	6,729,200
35	550,000,000	12,165,100	10,724,100	9,723,800	8,999,700	8,460,300	8,050,800	7,049,600
36	575,000,000	12,718,100	11,211,500	10,165,800	9,408,700	8,844,800	8,416,700	7,370,000
37	600,000,000	13,271,000	11,699,000	10,607,800	9,817,800	9,229,400	8,782,600	7,690,500
38	625,000,000	13,824,000	12,186,400	11,049,700	10,226,900	9,614,000	9,148,600	8,010,900
39	650,000,000	14,377,000	12,673,900	11,491,700	10,635,900	9,998,500	9,514,500	8,331,400
40	675,000,000	14,929,900	13,161,300	11,933,700	11,045,000	10,383,100	9,880,500	8,651,800
41	700,000,000	15,482,900	13,648,800	12,375,700	11,454,100	10,767,600	10,246,400	8,972,200
42	725,000,000	16,035,800	14,136,300	12,817,700	11,863,200	11,152,200	10,612,400	9,292,700
43	750,000,000	16,588,800	14,623,700	13,259,700	12,272,200	11,536,700	10,978,300	9,613,100
44	775,000,000	17,141,800	15,111,200	13,701,700	12,681,300	11,921,300	11,344,200	9,933,500
45	800,000,000	17,694,700	15,598,600	14,143,700	13,090,400	12,305,900	11,710,200	10,254,000
46	825,000,000	18,247,700	16,086,100	14,585,600	13,498,500	12,690,400	12,076,100	10,574,400
47	850,000,000	18,800,600	16,573,500	15,027,600	13,906,500	13,075,000	12,442,100	10,894,800
48	875,000,000	19,353,600	17,061,000	15,469,600	14,314,600	13,459,500	12,808,000	11,215,300
49	900,000,000	19,906,500	17,548,400	15,911,600	14,722,700	13,844,100	13,173,900	11,535,700
50	950,000,000	21,012,500	18,523,400	16,795,600	15,544,800	14,613,700	13,905,800	12,176,600
51	1,000,000,000	22,118,400	19,498,300	17,679,600	16,363,900	15,362,900	14,637,700	12,817,400

LAMPIRAN 2 : SITE PLAN



LAMPIRAN 3 : FOTO-FOTO



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Amri Antoni
Tempat, tanggal Lahir : Sekayu, 29 Desember 1967
NIDN : 0229126701
Pangkat : -
Golongan : -
Alamat Rumah : Komplek Griya Mulya Permai Blok B No.101
Kelurahan Balai Agung, Kecamatan Sekayu
Kabupaten Musi Banyuasin
Alamat Kantor : Jalan Lingkar Sekayu – Terminal Randik
Kelurahan Kayuara, Kecamatan Sekayu
Kabupaten Musi Banyuasin
Nama Ayah : H. Madani bin H. Umar
Nama Ibu : Hj. Rusdiana binti Abu Nawas
Nama Istri : Desi Wiryani, A.Md.
Nama Anak : 1. Nisrina Rafifah
2. Kharismi Naufal
3. Shafwan Alfarisi

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. SD Negeri 3 Sekayu, lulus tahun 1981
 - b. SMP Negeri 1 Sekayu, lulus tahun 1984
 - c. SMA Bina Warga Palembang, lulus tahun 1987
 - d. S1 Fakultas Teknik Jurusan Sipil Universitas Brawijaya Malang, lulus tahun 1993.
 - e. S2 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, lulus tahun 2019
2. Pendidikan Non Formal

C. Riwayat Pekerjaan

1. 1993 – 1995 Lamin Pratama Construction Site Engineer
(Lamindo Grup) Jakarta
2. 1995 – 1998 PT. Istaka Karya (Persero) Kasi Teknik Proyek
Jakarta
3. 1998 – 1999 PT. Ananda Jadida Abadi Site Manager
Depok – Jawa Barat

- | | | | |
|----|-----------------|--|-----------------|
| 4. | 2000 – 2018 | Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi
Rahmaniyah (STIER) Sekayu | Tenaga Pengajar |
| 5. | 2000 – sekarang | RM Brunai Sekayu | Manajer |
| 6. | 2011 – sekarang | Hotel Permata Randik Sekayu | Manajer |

D. Pengalaman Organisasi

1. 2011 – Sekarang Ketua Mesjid Izmir Darussalam Sekayu

E. Karya Disain

1. Jembatan Penyeberangan Pipa Aspal Curah Bentang 48 Meter dari PT. Sarana Aspalindo Padang ke Pelabuhan Teluk Bayur Padang.
2. Masjid Al-Karim Noer Sekayu.
3. Gedung Kuliah Sekolah Tinggi Ilmu Hukum (STIH) Rahmaniyah Sekayu.
4. Hotel Randik Sekayu.

Palembang, 27 Mei 2019

Amri Antoni



Nomor : 055/MRI-HRD/EXT/I/2018
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : Balasan

Palembang, 20 Januari 2018

Kepada Yth.
Direktur Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang
Program Pascasarjana
Bapak Prof. Dr. H. Duski Ibrahim.,M.Ag
di
Palembang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat,

Menjawab surat dari Direktur Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang Program Pascasarjana per tanggal 11 Januari 2018 Nomor B.008/Un.09/VII.I/PP.009/01/2018 Perihal Mohon Izin Penelitian/ observasi/ pengambilan data maka :

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Inda Artina
Jabatan : Manager HRD

Menerangkan bahwa :

Nama : Amri Antoni
NIM : 1586145
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah kami setuju untuk mengadakan Penelitian/ Observasi/ Wawancara/ Pengambilan Data di Lembaga/ Instansi di PT. Medina Realty Indonesia dengan Permasalahan/ Judul : **"Pembiayaan Perumahan Syariah Non Bank (Studi Pada PT. Medina Realty Indonesia untuk Proyek Perumahan Salma Park Residence Palembang)."**

Demikianlah surat ini Kami sampaikan, dan atas perhatiannya kami mengucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb`

Hormat Kami

Inda Artina
Manager HRD