

ANALISIS PEMBIAYAAN PERUMAHAN SYARIAH NON BANK DI KOTA PALEMBANG

Amri Antoni

Mahasiswa S2 Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Raden Fatah Palembang

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. 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 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.

PENDAHULUAN

Rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal dan hunian pembinaan keluarga. Perumahan adalah kelompok rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau hunian yang dilengkapi dengan prasarana dan sarana lingkungan. 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 (Rosyid Aziz, 2015:4).

Rumah dapat diperoleh dengan berbagai cara, diantaranya adalah membeli dari developer. Membeli dengan pembayaran secara tunai atau kredit. Sebagian kecil saja dari masyarakat yang dapat membeli rumah secara tunai. Bagi yang tidak dapat membeli secara tunai, dapat membeli rumah secara kredit melalui bank yang memberikan kredit kepemilikan rumah. Pada bank konvensional dinamakan kredit pemilikan rumah (KPR) sedangkan pada bank syariah dinamakan pembiayaan pemilikan rumah (PPR).

Secara umum proses untuk mendapatkan kredit kepemilikan rumah dari bank meliputi: 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. Proses tersebut cukup rumit dan membutuhkan waktu yang cukup lama, antara 6 sampai 12 bulan.

Sebagian masyarakat muslim tidak mau menggunakan kredit kepemilikan rumah, baik dari bank konvensional maupun bank syariah. Bank konvensional tidak mau digunakan karena menerapkan sistem bunga. Bunga (*interest*) adalah riba, suatu hal yang sangat diharamkan dalam Islam. Pengharaman bunga bank ditegaskan oleh Majelis Ulama Indonesia melalui Fatwa no. 1 Tahun 2004.

Alasan untuk tidak menggunakan bank syariah adalah karena ragu dengan kesyariahnya. Secara umum, alasan yang membuat sebagian masyarakat ragu terhadap bank syariah (Al-Jambi, 2012: 50) 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.

Keinginan masyarakat yang ingin memiliki rumah, tetapi tidak dapat dan tidak ingin menggunakan bank, baik bank konvensional maupun bank syariah, dapat diakomodasi oleh Developer Properti Syariah (DPS). DPS adalah bentuk bisnis properti khususnya rumah, dengan skema pembiayaan 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 rumah pada umumnya. Sistem penjualan dan pembayaran cicilan rumah dilakukan langsung ke pengembang atau *direct owner*. Tidak ada bank *checking* atau proses verifikasi kelayakan nasabah untuk setiap calon pembeli rumah. Tak ada penalti atau denda jika nasabah terlambat membayar cicilan. Permasalahan yang ada diselesaikan secara musyawarah dan kekeluargaan.

Bisnis perumahan membutuhkan modal besar, yang diperlukan untuk membeli lahan, disain, perijinan, *over head cost* (biaya dibayar di muka), biaya pematangan lahan (infrastruktur dan utilitas), biaya pembangunan rumah, dan biaya lainnya. Modal yang besar ini tidak menjadi masalah untuk developer yang bekerjasama dengan bank. Developer mitra bank bisa mengajukan kredit modal kerja untuk menambah modal, dan developer akan mendapatkan pembayaran tunai dari KPR yang dicairkan. Sedangkan bagi DPS, modal merupakan masalah yang harus dicari solusinya.

Dalam Islam, umumnya jual beli secara kredit menggunakan akad *bai bitsaman ajil*. *Bitsaman ajil* dikenal sebagai jual beli tertanggung yaitu jual beli dimana barang-barang yang dijual segera diserahkan kepada pembeli dan pembayarannya ditangguhkan (Ascarya, 2015: 77). 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 untuk dipenuhi oleh developer pada umumnya karena modal yang dibutuhkan sangat besar. Maka diperlukan suatu akad dengan rukun dan syarat yang bisa mengakomodasi sistem jual beli kredit tetapi barangnya tidak *ready stock* atau barangnya berupa barang pesanan.

Dalam menjual produknya, DPS menerapkan harga jual secara kredit lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual 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 profit ini, transaksi yang dilakukan hendaknya menggunakan akad yang sesuai syariah agar tidak terjebak pada bunga atau *riba*.

Disamping sebagai developer yang membangun rumah, DPS juga berfungsi sebagai pemberi kredit. DPS membutuhkan biaya untuk membangun rumah. Rumah yang sudah selesai hanya bisa ditagih dalam bentuk angsuran setiap bulan dalam waktu yang lama. Sistem seperti ini akan mengganggu *cash flow* (arus kas) perusahaan tersebut. Analisis terhadap cara DPS memproses dan mengelola pembiayaannya sehingga *cash flow* tetap berjalan baik perlu dikaji.

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. Risiko apa saja yang mungkin terjadi, bagaimana mitigasi dan transfer risiko adalah bagian dari pengelolaan risiko pada Developer Properti Syariah.

Berdasarkan uraian di atas, penulis berpandangan bahwa, beberapa aspek pada pembiayaan Developer Properti Syariah, seperti akad, prosedur atau proses, dan risiko perlu untuk diteliti. Penelitian ini diberi judul **Analisis Pembiayaan Perumahan Syariah Non Bank di Kota Palembang**.

PEMBIAYAAN PERUMAHAN NON BANK DALAM PERSPEKTIF SYARIAH

Pengertian

Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga (Muhammad, 2016: 41). Menurut Susilo (2017) pembiayaan adalah istilah yang dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah.

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

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

Berdasarkan definisi dari Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 di atas, kata pembiayaan lebih tepat digunakan untuk pendanaan berdasarkan prinsip syariah bila dibandingkan dengan menggunakan kata kredit.

Pembiayaan Perumahan Syariah Non Bank didefinisikan sebagai pembiayaan perumahan dengan prinsip syariah yang diberikan oleh lembaga atau perusahaan bukan bank.

Konsep Dasar Pembiayaan

Suatu akad dianggap sah bila terpenuhi rukun dan syarat. 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 *Shighat* atau pernyataan pelaku akad (*ijab* dan *qabul*). Syarat adalah sesuatu yang keberadaannya sebagai pelengkap rukun. Syarat akad ada empat, yaitu: Syarat berlakunya akad; Syarat sahnya akad (*shihah*); Syarat terealisasinya akad (*nafadz*); dan Syarat *lazim*.

Jenis-jenis akad pembiayaan dalam muamalah bidang ekonomi adalah: akad kemitraan dalam bisnis berupa *Mudharabah* dan *Musyarakah*; akad sewa menyewa berupa *Ijarah* dan *Ijarah muntahiya bittamlik* (IMBT); akad jual beli berupa *Salam*, *Istishna* dan *murabahah*.

Akad *mudharabah* adalah 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 (Sam, 2014: 77). *Musyarakah* (*syirkah*) 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 (PPHIMM, 2009: 50).

Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyah*) atas barang itu sendiri (Antonio, 2017: 117). *Ijarah Muntahiya Bittamlik* adalah transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan objek sewa di akhir periode sehingga transaksi ini diakhiri dengan alih kepemilikan objek sewa (Ascarya, 2015: 103).

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 (Ascarya, 2015: 90). *Istishna* adalah jual beli barang atau jasa dalam bentuk pemesanan dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pihak pemesan dan pihak penjual (PPHIMM, 2009: 16). *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan *margin* (keuntungan) yang disepakati oleh penjual dan pembeli (Mardani, 2013:136).

Akad Pembiayaan Perumahan Syariah

Teori dan kajian tentang perumahan yang sering dijumpai adalah teori dan kajian tentang perumahan menggunakan bank, karena pada kenyataannya pembiayaan perumahan umumnya menggunakan bank. Oleh karena itu, sebagai bahan perbandingan dalam membahas Developer Properti Syariah, digunakan teori dan kajian pembiayaan pada bank syariah.

Pembiayaan untuk memiliki rumah pada bank syariah termasuk katagori pembiayaan konsumen, dinamakan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR). Fasilitas pembiayaan ini 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 (Ikatan Bankir Indonesia, 2015; 50).

Akad pembiayaan yang bisa diaplikasikan pada pembiayaan perumahan adalah: pembiayaan Akad *Murabahah*, pembiayaan Akad *Istishna*, Pembiayaan Akad *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* (IMBT)

Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menyebutkan harga pokok penjualan (HPP) kepada pembeli dan pembeli membayar dengan harga yang dilebihkan sebagai keuntungan yang disepakati. Ketentuan dalam transaksi jual beli *murabahah* (Soemitra, 2015: 79) adalah: bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi dengan nasabah; harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya dapat dibiayai sebagian atau seluruhnya oleh bank; bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah; Harga jual barang adalah harga beli bank dari pemasok dan biaya lainnya ditambah keuntungan. Harga jual dan jangka waktu pembayaran harus disepakati oleh kedua pihak. Selama berlakunya akad, harga jual yang disepakati dan dicantumkan dalam akad jual beli tidak dapat diubah; barang segera diserahkan setelah akad sedangkan pembayarannya dilakukan secara tangguh, umumnya dibayar secara cicilan; bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa dijanjikan di muka.

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. Syarat dan ketentuan *istishna* adalah: bank bertindak sebagai pihak penyedia dana; bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad pembiayaan atas dasar *salam*; penyediaan dana nasabah oleh bank

dapat dilakukan dalam beberapa kali termin setelah pembiayaan *istishna* disepakati; Pembayaran kepada nasabah oleh bank tidak boleh dalam bentuk piutang bank atau berupa pembebasan utang nasabah kepada bank; Skema pembiayaan *istishna* pada bank syariah umumnya diterapkan pada pembiayaan konstruksi dan manufaktur (Ikatan Bankir Indonesia, 2015; 167).

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. Aplikasi dan mekanisme *ijarah muntahiya bittamlik*, 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. 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, atau penjualan secara bertahap sebesar harga tertentu yang disepakati dalam akad (Soemitra, 2015: 86).

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 (Soemitra, 2015: 335). 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.

Kegiatan usaha perusahaan pembiayaan syariah meliputi: sewa guna usaha syariah; anjak piutang; usaha kartu kredit; dan pembiayaan konsumen. Sewa guna 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* (Soemitra, 2015: 368).

Proses Pembiayaan Perumahan Syariah

Bila mengacu pada 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 (Ikatan Bankir Indonesia, 2015; 104).

Proses awal dari pembiayaan adalah mengumpulkan informasi dan data calon konsumen atau calon nasabah. Data dan informasi yang dikumpulkan,

antara lain: permohonan pembiayaan; identitas nasabah; bukti sumber penghasilan; dan dokumen kepemilikan agunan.

Untuk memastikan kebenaran data yang disampaikan oleh calon nasabah pembiayaan, maka dilakukan verifikasi terhadap data tersebut dengan menggunakan beberapa metode sebagai berikut: interviu nasabah; pengecekan silang terhadap data yang disampaikan oleh calon nasabah; *bank checking*, dengan sistem internal bank atau Informasi Nasabah Pembiayaan Individual (IDI) Bank Indonesia; kunjungan ke lokasi usaha (*on the spot*); *trade checking* untuk calon nasabah *non fix income earner*; dan kunjungan ke lokasi agunan (Ikatan Bankir Indonesia, 2015; 111).

Informasi/data yang telah dikumpulkan dan diverifikasi kemudian dianalisis dengan analisis *scoring system* dan evaluasi kebutuhan nasabah. Pada analisis *scoring system*, 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. Kriteria yang ditetapkan menjadi parameter pada *scoring system* disebut *credit acceptance criteria*, yang terdiri atas: penghasilan, *debt service ratio* (DSR), jangka waktu pembiayaan; dan limit pembiayaan. *Debt service ratio* (DSR), yaitu perbandingan antara besarnya angsuran pembiayaan yang diajukan terhadap penghasilan.

Untuk menentukan jumlah pembiayaan yang sesungguhnya, evaluasi pembiayaan dilakukan dengan cara: evaluasi berdasarkan nilai jaminan, misalnya bank menetapkan 60% dari NJOP jaminan atau nilai wajar; evaluasi berdasarkan jumlah biaya yang dikeluarkan oleh nasabah untuk pembiayaan usaha; dan evaluasi berdasarkan penghasilan nasabah, misalnya kebijakan bank yang menetapkan tidak boleh lebih dari 30% gaji nasabah per bulan.

Proses administrasi dan pembukuan pembiayaan meliputi proses-proses: surat pemberitahuan keputusan pembiayaan; akad pembiayaan; pengikatan agunan yang; penutupan asuransi; dan *disbursement* (pencairan pembiayaan) (Ikatan Bankir Indonesia, 2015; 125). Pengikatan agunan disesuaikan dengan jenis agunannya, bisa berwujud Hak Tanggungan, Surat Kuasa Membebaskan Hak Tanggungan (SKMHT), *hipotek*, *fidusia*, gadai, atau Surat Kuasa Menjual. Agunan pembiayaan harus dilengkapi atau ditutup dengan asuransi kerugian, sebagai salah satu upaya mengamankan agunan dan memperkecil risiko pembiayaan.

Pemantauan pembiayaan dilakukan dengan kegiatan-kegiatan sebagai berikut: pemantauan pembiayaan secara *on desk*, pemantauan pembiayaan secara *on site*, *early warning signal* (antisipasi dini), dan *annual review* pembiayaan.

Jika pembiayaan bermasalah, pelunasan bisa terjadi di luar kesepakatan awal, maka bank wajib melakukan penyelamatan pembiayaan. Beberapa strategi bank yang biasa digunakan dalam penyelamatan pembiayaan yaitu: restrukturisasi, likuidasi agunan, penyelesaian pembiayaan melalui pihak ketiga, dan *non performing financing* (NPF) *disposal*. Yang dilakukan bank dalam rangka restrukturisasi pembiayaan adalah dengan cara perpanjangan periode pembiayaan,

penambahan fasilitas pembiayaan, pengurangan tunggakan pokok pembiayaan, atau konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara. Likuidasi agunan dapat dilakukan melalui penjualan agunan ataupun penebusan agunan. Penyelesaian pembiayaan melalui pihak ketiga dapat dilakukan melalui Pengadilan Negeri atau melalui Pengadilan Niaga. *NPF Disposal* adalah upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan melakukan penjualan aset pembiayaan bermasalah (individu/portofolio pembiayaan bermasalah) (Ikatan Bankir Indonesia, 2015; 145).

Risiko Pembiayaan Perumahan Syariah

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. Usaha yang secara rasional ditujukan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kerugian dari risiko yang dihadapi dinamakan manajemen risiko. Prosedur pengelolaan risiko pada manajemen risiko adalah: identifikasi, pengukuran, pemantauan, dan pengendalian (Rustam, 2017: 45).

Risiko pembiayaan adalah risiko yang disebabkan oleh adanya kegagalan pihak lawan (*counterparty*) dalam memenuhi kewajibannya. Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011 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.

Dalam bank syariah, risiko pembiayaan meliputi risiko terkait produk dan risiko terkait pembiayaan korporasi. Risiko terkait produk meliputi risiko terkait pembiayaan berbasis *natural certainty contracts* (NCC) dan risiko terkait pembiayaan berbasis *natural uncertainty contracts* (NUC). Risiko terkait pembiayaan korporasi adalah risiko tambahan selain risiko terkait produk yang timbul akibat kompleksitas dan volume pembiayaan korporasi.

Titik kritis pembiayaan *murabahah* terjadi pada saat penyerahan barang yang dilakukan di awal 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. Solusi untuk meminimalisasi risiko terkait pembiayaan *murabahah* yaitu dengan cara menetapkan jangka waktu maksimal dengan memperhatikan dan mempertimbangkan: Tingkat margin yang berlaku di pasar perbankan syariah pada saat ini dan perkiraan perubahannya pada masa yang akan datang; suku bunga kredit yang berlaku di pasar perbankan konvensional pada saat ini dan perkiraan perubahannya pada masa yang akan datang; dan ekspektasi bagi hasil yang kompetitif kepada dana pihak ketiga di pasar perbankan syariah (Ikatan Bankir Indonesia, 2015; 97).

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 dan risiko jatuhnya harga barang. Risiko gagal serah barang dapat diantisipasi dengan menetapkan *kovenan*

rasio kolateral 220%, yaitu 100% lebih tinggi daripada rasio standar 120%. Risiko jatuhnya harga barang dapat diantisipasi dengan menetapkan bahwa jenis pembiayaan ini hanya dilakukan atas dasar kontrak (pesanan) yang telah ditentukan harganya.

Titik kritis pembiayaan IMBT adalah ketidakmampuan nasabah membayar angsuran dalam jumlah besar pada akhir periode kontrak bila metode *balloon payment* yang digunakan. Solusi untuk meminimalisasi risiko pembiayaan IMBT dapat dilakukan dengan cara memperpanjang jangka waktu sewa (Ikatan Bankir Indonesia, 2015: 97).

AKAD, PROSES, DAN RESIKO PEMBIAYAAN PADA DEVELOPER PROPERTI SYARIAH

A. Akad Pembiayaan Pada Developer Properti Syariah

Akad pembiayaan perumahan yang dimaksud pada penelitian ini adalah akad pembiayaan antara Developer Properti Syariah (DPS) dengan pembeli rumah. 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.

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.

Berdasarkan analisis data yang diperoleh dari developer, serta hasil wawancara dengan *owner* dan pembeli rumah, maka perjanjian antara developer dengan pembeli rumah merupakan akad *istishna*. Analisis terpenuhinya ketentuan rukun akad: Pelaku akad yaitu, pembeli rumah sebagai *mustashni* sedangkan developer sebagai *shani* atau pihak yang memproduksi rumah; Objek akad adalah rumah yang diperjualbelikan dengan spesifikasi dan harga yang disepakati; *Shighat*, yaitu perjanjian tertulis antara pembeli dengan developer. Sedangkan analisis terpenuhi ketentuan syarat akad: Jual beli *istishna* mengikat setelah kedua belah pihak menandatangani perjanjian; Rumah merupakan barang yang bisa dipesan dengan spesifikasi dan jangka waktu pengerjaan yang disepakati; Waktu dan tempat pembayaran telah disepakati dan dituangkan dalam akad perjanjian; developer dan pembeli rumah tidak boleh menawar kembali isi akad yang sudah disepakati; Pada saat rumah diserahkan, dan ternyata didapatkan ketidaksesuaian dengan spesifikasi yang disepakati, maka pembeli (*mustashni*) memiliki hak *khiyar*, untuk menerima, diperbaiki sebelum diterima, atau menolak rumah tersebut.

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. Secara rinci, 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:

Awal dari proses pembiayaan pada Developer Properti Syariah adalah 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).

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. Pada perusahaan ini *booking fee* yang dikembalikan sebesar 80%.

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 belum sampai pada tahapan proses pembiayaan di bank syariah.

Pengumpulan Informasi dan Data Pembeli

Setelah memilih rumah dan membayar *booking fee*, calon pembeli rumah di 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.

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. DPS tidak melakukan beberapa metode verifikasi yang dianggap penting pada bank syariah. Metode verifikasi data tersebut, adalah: *Bank checking*, untuk memperoleh informasi tentang calon nasabah dalam berhubungan dengan bank, fasilitas pembiayaan yang diperoleh, kolektibilitas, dan informasi pembiayaan lainnya; 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; *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.

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.”

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.

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.

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.

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 pesannya.

Proses untuk pemecahan SHM ditargetkan selesai enam bulan dari sejak rumah diserahkan. 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.

C. Analisis Risiko Pembiayaan Pada Developer Properti Syariah

Risiko utama yang harus dikelola pada pembiayaan Developer Properti 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.

Metode-metode yang dilakukan untuk mencegah terjadinya risiko gagal bayar yaitu: penilaian dan verifikasi terhadap informasi dan data calon pembeli, *concern* terhadap penanganan agunan/jaminan, dan pemantauan angsuran setiap bulan.

Penilaian terhadap informasi dan data calon pembeli adalah 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.

Verifikasi terhadap informasi dan data yang disampaikan calon pembeli dengan cara: wawancara untuk memastikan kebenaran data yang disampaikan; pengecekan silang terhadap data yang disampaikan, misalnya slip gaji untuk calon pembeli yang berstatus karyawan 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

Penanganan Agunan/Jaminan merupakan hal utama yang diperhatikan pada pembiayaan Developer Properti Syariah. 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: Surat-surat berharga yang nilainya setara dengan harga unit rumah yang ditransaksikan; 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; Jika pembeli tidak mempunyai Jaminan Pengganti lainnya, maka untuk kemaslahatan bersama, SHM rumah dapat dititipkan kepada developer atau notaris.

Untuk mencegah kemacetan dalam pembayaran angsuran, maka DPS melakukan langkah-langkah sebagai berikut: pemantauan terhadap pembayaran angsuran; mengingatkan pembeli terhadap kewajibannya membayar utang; menyarankan agar utangnya direstrukturisasi; rumah yang sudah dimiliki disarankan dijual; dibantu menjualkan rumah tersebut bila macet mencapai empat bulan. Bila terjual, sebagian uang hasil penjualan digunakan untuk membayar hutang kepada DPS dan sebagian lainnya dimiliki sendiri. Penanganan pembeli gagal bayar seperti ini 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 lengkap. Kelengkapan informasi dan data penghasilan berupa NPWP dan SPT tidak diminta, 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 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.

PENUTUP

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. Penandatanganan Akad antara Developer Properti Syariah dengan pembeli rumah merupakan dasar untuk dimulainya pembangunan rumah. Berbeda dengan pembiayaan perumahan pada bank syariah, dimana Akad Pembiayaan ditandatangani setelah rumah selesai dibangun dan memiliki Sertifikat Hak Milik (SHM).

3. Pengelolaan risiko pembiayaan pada Developer Properti Syariah sangat lemah. Pengumpulan dan verifikasi informasi dan data calon pembeli kurang lengkap, sehingga kondisi usaha dan penghasilan pembeli rumah tidak dapat dipastikan. Kewajiban 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.

Saran

1. Rentang waktu antara penandatanganan akad sampai dengan pemecahan SHM adalah sekitar 30 bulan. Dalam rentang waktu tersebut, jumlah yang dibayar oleh pembeli rumah yang masa kreditnya 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.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Jambi, Abu Muhammad Dwiono Koesen, *Selamat Tinggal Bank Konvensional (Haramnya Bank Konvensional dan Utamanya Bank Syariah)*, Jakarta: Tifa Publishing House, 2012.
- 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.
- Aziz, Rosyid, *Berkah Berlimpah dengan Bisnis Property Syariah*, Bogor: Al Azhar Freshzone Publishing, 2015
- Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015.
- Karim, Adiwarmanto A., *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah, Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup, 2013.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 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.
- 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.
- Susilo, Edi, *Analisa Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syari'ah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017.