

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum BNI Syariah

##### 1. Sejarah BNI Syariah

Pasca krisis moneter pada tahun 1998, bank syariah membuktikan ketangguhannya dengan tetap bertahan memenuhi kebutuhan masyarakat dengan system yang berlandaskan tiga pilar bank syariah, yaitu, adil, transparan, maslahat. Pada tanggal 12 April 2000 di dirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang yang berlokasi di beberapa daerah yaitu Pekalongan, Banjarmasin, Yogyakarta, Jepara, Malang. Berjalannya waktu UUS BNI terus berkembang hingga 28 kantor cabang dan 31 cabang pembantu.

Disamping adanya keberadaan UUS BNI syariah, nasabah juga dapat mendapatkan pelayanan syariah di bank BNI konvensional dengan kurang lebih 1500 outlet diseluruh Indonesia. Dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah selalu memperhatikan aspek kesyariahnya dan seluruh produk yang ada telah melewati tahap pengujian oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) sehingga telah memenuhi aturan dan prinsip syariah.

Setelah diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, serta status UUS yang bersifat temporary, akhirnya Bank BNI Syariah spin off dari induknya dan menjadi Bank Umum Syariah

(BUS) sendiri pada tanggal 19 Juni 2010. Hingga saat ini komitmen pemerintah untuk mendukung perkembangan Bank Syariah semakin kuat dan kesadaran akan keunggulan produk Bank Syariah semakin meningkat. Tercatat Juni 2014 jumlah Bank BNI Syariah mencapai 65 kantor cabang, 161 kantor cabang pembantu, 17 kantor kas, 22 mobil layanan gerak dan 20 payment point.

## 2. Visi dan Misi BNI Syariah

### a. Visi BNI Syariah

Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

### b. Misi BNI Syariah

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli akan kelestarian lingkungan.
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan Syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- 5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

## 3. Produk BNI Syariah

### a. Produk Pendanaan

- 1) BNI Giro iB Hasanah

2) BNI Deposito iB Hasanah

3) BNI Tabungan Hasanah :

- a) BNI Dollar iB Hasanah
- b) BNI SimPel iB Hasanah
- c) BNI Baitullah iB Hasanah
- d) BNI Prima iB Hasanah
- e) BNI Bisnis iB Hasanah
- f) BNI iB Hasanah
- g) BNI Topenas iB Hasanah
- h) BNI Tabunganku iB Hasanah

b. Produk Pembiayaan

1) Konsumer :

- a) BNI Griya iB Hasanah
- b) BNI Multiguna iB Hasanah
- c) BNI Oto iB Hasanah
- d) BNI Emas iB Hasanah
- e) BNI CCF iB Hasanah
- f) BNI Fleksi Umroh iB Hasanah

2) Mikro :

- a) Mikro 2 iB Hasanah
- b) Mikro 3 iB Hasanah

3) Korporasi :

- a) BNI Syariah Multifinance

- b) BNI Syariah Linkage Program
  - c) BNI Syariah Kopkar / Kopeg
  - d) BNI Syariah Usaha Besar
  - e) BNI Syariah Valas
  - f) BNI Syariah Ekspor
  - g) BNI Syariah Onshore
  - h) BNI Syariah Sindikasi
- 4) Usaha Kecil & Menengah
- a) BNI Syariah Wirausaha
  - b) BNI Syariah Valas
  - c) BNI Syariah Kopkar / Kopeg
  - d) BNI Syariah Dealer iB Hasanah
  - e) BNI Syariah Usaha Kecil
  - f) BNI Syariah Linkage

## B. Gambaran Umum Salam Properti

### 1. Sejarah Salam Properti

Salam properti merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang properti, perusahaan ini telah berdiri kurang lebih 1,5 tahun sejak tahun 2017 akhir, tepatnya pada tanggal 23 oktober 2017. Berdirinya Salam Properti diinisiasi oleh ustad Syaiful Azmi Azis, beliau merupakan pendiri sekaligus pemilik dari PT. Salam Teguh Perkasa dengan branding besar Salam Properti. Sebelum menggunakan nama brand Salam Properti, ustad Syaiful menggunakan nama brand Sedayu Asri

sebagai awal produk perumahannya yang ada di sedayu. Selain perumahan ustad Syaiful juga menjual produk tanah kavling di daerah sedayu, kemudian setelah beberapa bulan berselang barulah ustad Syaiful bersama dewan direksi lainnya merumuskan sebuah nama sebagai branding perusahaan propertinya yang disebut Salam Properti Group atau PT. Salam Teguh Perkasa.

Salam Properti Group yang dirintis oleh ustad Syaiful memiliki perbedaan tersendiri dengan developer properti lainnya yang ada di Yogyakarta yaitu ustad Syaiful berkomitmen untuk menggunakan prinsip syariah dalam menjalankan bisnisnya sebagai developer properti syariah. Hal lain yang membedakan Salam Properti Group ini dengan developer lainnya ialah konsep perumahan dengan lingkungan islami dengan masjid sebagai sentral kegiatan dengan semboyan perusahaan "Mempersembahkan Kawasan Hunian Syariah No 1 Terbesar Dengan Fasilitas No 1 Terlengkap Se-Indonesia Dengan Masjid Sebagai Pusat Peradaban.". Konsep yang ditawarkan oleh Salam Properti menjadikan Salam Properti memiliki pasar tersendiri dikalangan masyarakat muslim, sehingga banyak masyarakat muslim yang tertarik dan membeli aset nya berupa rumah atau tanah di proyek Salam Properti.

Saat ini Salam Properti memiliki beberapa proyek yang tersebar di Indonesia, diantaranya Perumahan Taman Darussalam Yogyakarta, Taman Darussalam Darmaga Bogor, Taman Darussalam Bekasi (Madinah City), Taman Darussalam Kuranji, Lastri Kavling Sedayu

1&3, Kavling Sedayu Asri 1&3. Tidak semua proyek perumahan tersebut bernaung pada PT. Salam Teguh Perkasa, namun juga ada menggunakan nama PT lain akan tetapi masih dalam satu brand besar Salam Properti Group. Hal ini dilakukan hanya untuk memenuhi regulasi dalam membangun kawasan perumahan bagi developer yang harus menggunakan nama PT baru apabila ingin membangun sebuah perumahan di suatu daerah.

## 2. Visi dan Misi

### a. Visi

Adapun Visi dari Salam Properti yaitu membantu umat islam dalam mewujudkan huniannya dengan proses pengajuan yang mudah. Nantinya pembeli tidak perlu melakukan proses administrasi yang sulit dalam pengajuan pembelian rumah, impian dari Salam Properti ialah mewujudkan seratus ribu rumah syariah yang tersebar di setiap kabupaten dan kota.

### b. Misi

Membangun peradaban islami dengan proses kepemilikan yang mudah, akad jual beli sesuai syar'i dan memberikan lingkungan Islami kepada keluarga dengan fasilitas terlengkap.

## 3. Keunggulan Perumahan Developer Salam Properti

### a. Lingkungan islami

### b. Pelayanan optimal

### c. Lokasi kawasan strategis

- d. Sarana pendidikan islami
- e. Kepemilikan yang mudah
- f. Lokasi view yang indah
- g. Fasilitas pendukung lengkap

### C. Deskripsi Data

Deskripsi data dari penelitian ini merupakan gambaran data yang diperoleh peneliti selama proses pengambilan data dengan menggunakan metode observasi, dokumentasi dan wawancara secara mendalam terkait proses jual beli rumah di developer maupun di bank syariah. Data-data tersebut didapatkan dari informan yang dianggap dapat memberikan informasi secara mendalam sesuai dengan kebutuhan penelitian ini.

Adapun wawancara dilangsungkan kepada 2 orang dari pihak bank syariah dan 3 orang dari pihak developer properti. Untuk 2 orang dari pihak bank peneliti memakai kode IBS (Informan Bank Syariah), sedangkan untuk developer properti peneliti menggunakan kode IDPS (Informan Developer Properti Syariah).

### D. Analisis Jual Beli Rumah Pada Bank BNI Syariah

#### 1. Proses Dan Mekanisme Jual Beli Rumah Pada Bank BNI Syariah

Dalam bank syariah, terdapat bermacam produk dengan berbagai bentuk akad yang berbeda dalam transaksinya, hal tersebut bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan pada masyarakat. Baik itu pembiayaan produktif maupun pembiayaan konsumtif. Dalam hal pembiayaan jual beli rumah banyak dari bank syariah yang menerapkan

akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* di dalam transaksinya. Begitupun dengan bank BNI Syariah yang menggunakan akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam pembiayaan jual beli rumahnya. Seperti yang disampaikan oleh IBS (tanggal 14 Mei 2019) :

“Untuk di BNI Syariah sendiri kami menggunakan akad *murabahah* dan *musyarakah mutanaqisah* untuk pembiayaan pembelian rumah. Kebanyakan memang pakai *murabahah* karena lebih mudah dipahami masyarakat sama hitung-hitungannya lebih jelas”

Produk yang dimiliki bank BNI Syariah untuk pembiayaan rumah disebut dengan produk Griya IB Hasanah yang mana dalam produk tersebut nasabah dapat menggunakan skema akad *murabahah* atau *musyarakah mutanaqisah* dalam pembiayaan rumahnya.

Adapun skema jual beli rumah dengan pembiayaan pada bank BNI syariah dapat dirincikan di dalam beberapa tahapan berikut:

a. Pengajuan Pembiayaan

Tahap awal proses pembelian rumah dengan pembiayaan pada bank syariah, diawali dengan adanya nasabah/pembeli rumah yang berkeinginan untuk membeli dan memiliki sebuah rumah. Ada beberapa kriteria nasabah datang ke bank syariah untuk membeli rumah. Pertama, nasabah ingin membeli rumah namun belum mengetahui rumah yang ingin dibelinya. Kedua, nasabah yang sudah mengetahui rumah yang ingin dibelinya, namun terkendala dalam modal untuk membelinya. Sehingga, membutuhkan jasa dari

perbankan untuk membeli rumah tersebut. Seperti yang disampaikan oleh IBS (tanggal 14 Mei 2019).

“untuk proses awal pastinya ada nasabah yang datang ke kita ya, untuk membeli rumah, biasanya kebanyakan dari mereka sudah tau rumah mana yang mau mereka beli namun terkendala dalam modal untuk membeli rumah, kalau ada yang belum tau rumah mana yang mau di beli, biasanya kami tawarkan developer yang sudah bekerjasama dengan kami, nah kami tawarkan kalau mau nanti bisa disambungkan kedepannya.”

Bank BNI Syariah membagi nasabah menjadi dua kelompok dengan masing-masing persyaratan pengajuan pembiayaan rumah yang berbeda, yaitu:

- 1) Nasabah *Fix Income*, yaitu nasabah bekerja yang sudah mempunyai gaji tetap, seperti karyawan, pegawai dan semisalnya. Syarat administrasi untuk mengajukan pembiayaan adalah sebagai berikut:
  - a) Fotocopy KTP, KK dan Surat Nikah (jika ada)
  - b) Mengisi formulir pembiayaan pada bank BNI Syariah
  - c) Surat keterangan kerja dari kantor
  - d) Slip gaji 3 bulan terakhir
  - e) Rekening koran tabungan aktif 3 bulan terakhir
  - f) Surat berperilaku baik
  - g) Minimal usia 21 tahun dan lama pembiayaan tidak sampai melebihi usia pensiun

Selain syarat administrasi di atas, nasabah juga harus memiliki kapasitas untuk dapat dikatakan mampu membayar angsuran yaitu sebesar 40% dari gaji yang didapatkan. Apabila pasangan dari nasabah tersebut juga memiliki gaji pokok maka perhitungan gaji nasabah dapat dikolektifkan dengan gaji pasangannya untuk memenuhi kriteria pembiayaan.

- 2) Nasabah *Non Fix Income*, yaitu merupakan nasabah yang memiliki pekerjaan sebagai pengusaha atau bisa dikatakan tidak memiliki gaji tetap. Syarat administrasi untuk mengajukan pembiayaan nasabah ini adalah sebagai berikut:
  - a) Fotocopy KTP, KK dan Surat Nikah (jika ada)
  - b) Mengisi formulir pembiayaan pada bank BNI Syariah
  - c) NPWP
  - d) Catatan keuangan perusahaan
  - e) Laporan keuangan (laporan laba-rugi dan neraca)
  - f) Izin usaha untuk pembiayaan diatas 150 juta
  - g) Data supplier
  - h) Data pelanggan
  - i) Copy nota transaksi perusahaan

Persyaratan administrasi bagi nasabah pembiayaan *Non Fix Income* relatif lebih kompleks dari nasabah pembiayaan dengan *Fix Income*. Namun, dari sisi jumlah minimum

pendapatan untuk angsuran, nasabah *non fix income* memiliki nilai yang relatif lebih kecil, yaitu sebesar 30% dari jumlah pendapatannya setelah pajak.

Persyaratan bagi nasabah untuk mengajukan pembiayaan pembelian rumah dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4. 1 **Syarat pengajuan pembiayaan pembelian rumah**

Dokumen	Nasabah Fix Income	Nasabah Non Fix Income
Fotocopy KTP/Passport Suami/Istri	✓	✓
Pas Foto 4x6 cm Pemohon Suami/Istri	✓	✓
Fotocopy Kartu Keluarga	✓	✓
Fotocopy Surat Nikah/Cerai/Pisah Harta (jika pisah harta)	✓	✓
Fotocopy Surat WNI, Surat Keterangan Ganti Nama bagi WNI Keturunan	✓	✓
Fotocopy NPWP (untuk pembiayaan diatas Rp. 50 juta)	✓	✓
Fotocopy Rekening Koran/Tabungan 3 bulan terakhir	✓	✓
Asli Slip Gaji Terakhir/Surat Keterangan Penghasilan	✓	
Asli Surat Keterangan masa kerja dan jabatan terakhir di perusahaan/instansi	✓	
Neraca dan laba rugi/informasi keuangan 2 tahun terakhir		✓
Akte perusahaan, SIUP dan TDP		✓
Fotocopy surat izin praktek profesi		
Dokumen kepemilikan jaminan: - Fotocopy sertifikat & IMB - Surat pesanan/penawaran - Fotocopy bukti setoran PBB terakhir - Rencana Anggaran Biaya (RAB)	✓	✓
Denah lokasi dan rumah tinggal	✓	✓

Sumber : Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta

IBS 2 dalam wawancaranya (14 Mei 2019), menyatakan :

“kami (BNI Syariah) lebih mengutamakan untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam membayar angsuran atau bisa dibidang *capacity* nasabah dari pada jaminan yang dimiliki”

Bank BNI syariah melihat kemampuan nasabah dalam membayar kewajiban pembiayaan nantinya, bank BNI Syariah lebih mengutamakan kemampuan nasabah dalam membayar kewajibannya dari pada menganalisis jaminan yang dimiliki nasabah seperti pada bank konvensional. Walaupun memang jaminan juga dibutuhkan untuk meminimalisir resiko bank dan juga sebagai bukti komitmen nasabah dalam perjanjian pembelian rumah agar tidak sewaktu-waktu membatalkan pembelian rumah.

b. Verifikasi Data Oleh Bank Syariah

Setelah semua persyaratan pengajuan pembiayaan oleh nasabah telah terpenuhi barulah bank dapat melakukan analisis terhadap data-data nasabah tersebut guna menentukan apakah nasabah memenuhi persyaratan dan kriteria untuk menerima pembiayaan dari Bank Syariah.

Untuk mengetahui hal tersebut pertama-tama pihak BNI Syariah melakukan survey ke lokasi rumah yang nasabah inginkan. Survey yang dilakukan BNI Syariah berguna untuk memperkirakan nilai rumah yang akan dibeli oleh nasabah, hal ini dilakukan untuk

nantinya BNI Syariah dapat memperkirakan berapa besaran plafon pembiayaan yang akan di berikan kepada nasabah serta berguna dalam menganalisis resiko pembiayaan rumah tersebut.

“kalau untuk awalnya, kita melakukan survey ya mas, kita cek dulu lokasi yang ingin dibeli, kita lihat beberapa aspek lokasinya, jalannya, kondisi bangunan, bahkan sampai itu sudah ada vasumnya atau belum, itu nanti masuk ke hitungan bank, untuk bisa mengkira-kira berapa pembiayaan yang bisa dikasihkan, soalnya rumah itu kan nanti yang dijadikan jaminan kalau ada macet dan lainnya” (IBS 2, 14 Mei 2018 di Kantor Cabang BNI Syariah Yogyakarta)

Dikarenakan rumah yang dibeli oleh nasabah akan menjadi antisipasi resiko bank apabila nasabah mengalami macet angsuran dalam pembiayaannya. Ada beberapa hal yang menjadi perhatian oleh pihak bank BNI Syariah untuk memberikan pembiayaan rumah berdasarkan spesifikasi rumah tersebut, yaitu :

- 1) Lokasi rumah
- 2) Lebar akses jalan menuju rumah tersebut
- 3) Kualitas bangunan
- 4) Vasum

Selain melihat dari faktor kondisi rumah yang ingin dibeli, bank BNI Syariah juga mempertimbangkan kelengkapan persyaratan dan kesesuaian kriteria nasabah dalam mengajukan pembiayaan dengan melalui proses wawancara dengan nasabah. Dalam melihat kriteria nasabah, bank BNI Syariah menggunakan metode 5C dan 1S, yaitu :

- 1) Character (Karakter)
- 2) Capacity (Kapasitas)
- 3) Capital (Modal)
- 4) Condition (Kondisi)
- 5) Colleteral (Jaminan)
- 6) Syariah

Berbagai macam cara atau metode identifikasi nasabah diatas perlu dilakukan karena untuk mengetahui tingkat penilaian pembiayaan yang diberikan. Pembiayaan dalam suatu bank nantinya berpengaruh pada stabilitas keuangan bank, oleh karena itu penilaian pembiayaan haruslah sesuai dengan beberapa kriteria berikut (Raharja, 1997) :

- 1) *Safety*
- 2) *Suitability*
- 3) *Profitable*

Maka dari itu analisa bank yang tepat dan terukur perlu dilakukan terhadap nasabah pembiayaan. Dikarenakan selain berpengaruh terhadap stabilitas keuangan bank, juga berfungsi sebagai penentu jumlah plafon pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah, contoh apabila nasabah mengajukan pembiayaan rumah dengan harga 400 juta dengan jangka waktu 15 tahun namun setelah analisa bank terhadap kemampuan nasabah, bank memperkirakan bahwa nasabah tersebut hanya mampu pada

pembiayaan 300 juta dengan jangka waktu 15 tahun atau dengan opsi lainnya yaitu bank memberikan pembiayaan 400 juta namun jangka waktu yang diberikan bertambah menjadi 20 tahun, dengan begitu bank dapat meminimalisir resiko pengembalian macet dari nasabah.

c. Persetujuan Pembiayaan

Setelah melalui proses identifikasi nasabah pembiayaan, apabila nasabah dirasa masuk dalam kriteria yang dapat menerima pembiayaan dari bank BNI syariah selanjutnya bank akan mengeluarkan surat persetujuan pembiayaan yang dikirim kepada nasabah dan meminta nasabah untuk datang ke bank syariah untuk melangsungkan negosiasi dengan nasabah. Bank dan nasabah menyetujui surat perjanjian pembelian rumah yang nantinya menjadi objek jual beli antara nasabah dan bank. Dan selanjutnya pihak bank menyerahkan kuasa pembelian rumah kepada nasabah dengan menggunakan akad *wakalah*. Berdasarkan hal tersebut, bank syariah tidak secara langsung berhubungan dengan developer dalam pengadaan rumah. Sehingga disini nasabah bertindak sebagai wakil dari bank syariah yang membeli rumah. Apabila nantinya nasabah sudah menentukan model rumah yang diinginkan dan developer sudah menetapkan harga jual rumah tersebut, barulah pihak bank yang akan membayar kepada developer dengan mengajukan surat perjanjian kerjasama pengadaan rumah dengan developer.

d. Akad

Apabila nasabah sudah mengetahui rumah yang diinginkannya dan telah dikomunikasikan dengan pihak bank sebelumnya, selanjutnya pihak bank dan nasabah melangsungkan akad perjanjian jual beli dengan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Selanjutnya barulah bank dapat mencairkan pembiayaan pembelian rumah tersebut.

e. Pencairan Pembiayaan

Menurut IBS 1 dalam wawancaranya (21 Mei 2018)

“untuk pencairannya biasanya kita akan langsung transfer terlebih dahulu ke rekening nasabah setelah itu baru kita akan mutasi lagi dan dikirim ke rekeningnya pihak ketiga yang membuat barang, ya itu untuk pencatatan saja di rekening nasabah. Pencairannya juga bertahap, menyesuaikan prospek pengerjaan rumah dari developernya sendiri, awalnya baru 30%, pondasi selesai 20%, dinding sama atap selesai 40%. Terus untuk sisanya 10% kita serahkan di tahap *finishing*”

Menyatakan apabila sudah terlaksana akad perjanjian jual beli, maka selanjutnya bank akan mencairkan pembiayaan kepada nasabah melalui rekening BNI syariah milik nasabah. Namun nasabah tidak berhak atas penggunaan dana tersebut, dikarenakan selanjutnya uang tersebut akan langsung dipindahkan ke rekening developer. Pencairan dana pada rekening nasabah hanya bertujuan sebagai alur pencatatan pembiayaan pada bank syariah.

Selanjutnya ada dua kemungkinan skema perjanjian kerjasama pembelian rumah antara bank dengan developer, yang

pertama, apabila rumah yang diinginkan nasabah sudah siap dihuni maka bank akan membayarkan rumah tersebut sesuai dengan harganya. Kedua, apabila rumah yang diinginkan nasabah berstatus siap bangun artinya rumah tersebut belum ada wujudnya maka skema pembayaran bank kepada developer akan dilakukan secara bertahap sesuai dengan kadar penyelesaian pembangunan rumah tersebut.

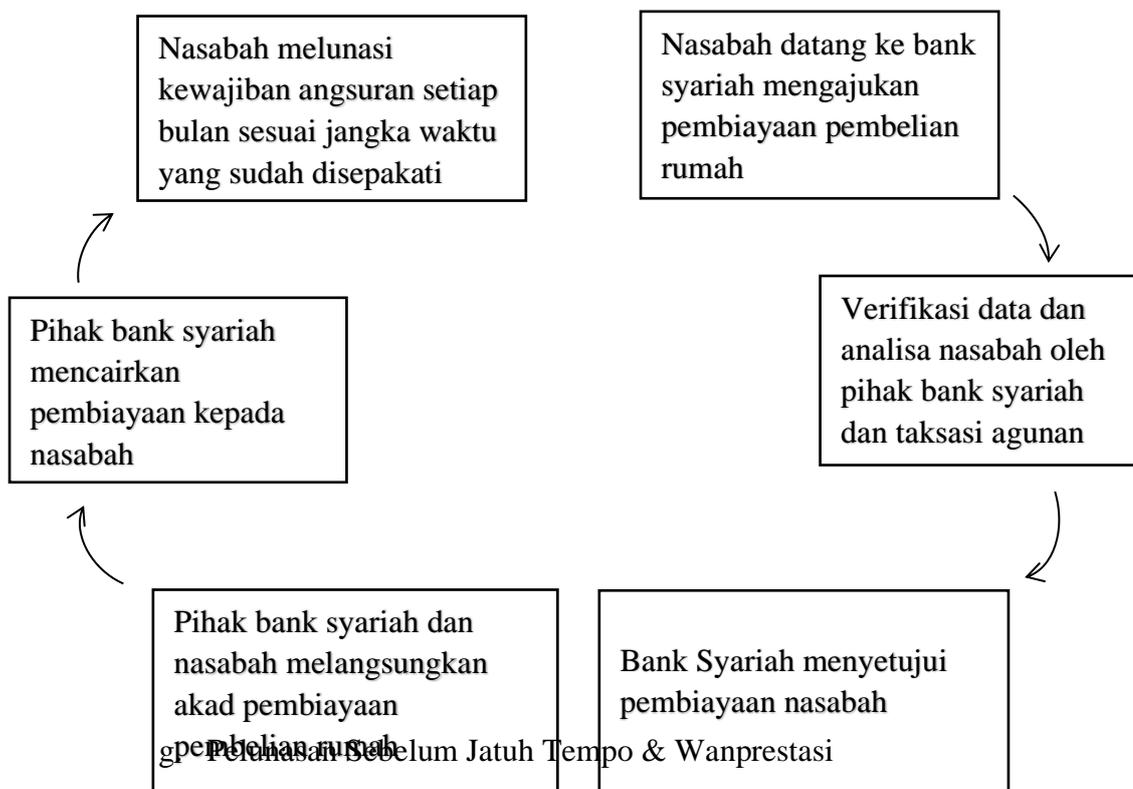
Tahap-tahapan pencairan bank kepada developer sebagai pembayaran atas pemesanan rumah tersebut dapat diurutkan sebagai berikut. Pertama, setelah akad maka bank akan mencairkan dana kepada developer sebesar 30% dari harga rumah. Kedua, setelah pondasi rampung maka bank akan mencairkan kembali sebesar 20%. Ketiga, setelah atap dan dinding berdiri bank akan mencairkan 40%, dan yang keempat, pencairan bank sebesar 10% setelah developer melakukan tahap akhir pembangunan rumah dan penyelesaian sertifikat IMB (Izin Mendirikan Bangunan) serta SHM (Surat Hak Milik) sudah pecah. Setelah itu bank menyerahkan rumah tersebut kepada nasabah dengan menggunakan surat serah terima, namun sertifikat masih berada di pihak bank dan kemudian diserahkan kepada notaris rekanan bank untuk dititipkan sampai nasabah menyelesaikan kewajibannya.

f. Penyelesaian Kewajiban

Dalam hal penyelesaian kewajiban ini nasabah haruslah membayar sejumlah harga rumah yang sudah disepakati dengan pihak bank sesuai dengan jangka waktu pembiayaan yang diberikan. Pembayaran nasabah biasanya dilakukan disetiap tanggal 25 akhir bulan, nasabah dapat membayarkan kewajibannya dengan cara datang langsung ke kantor bank ataupun bisa dengan cara transfer melalui ATM (Anjungan Tunai Mandiri), e-banking, dan tabungan afiliasi ataupun melalui media pembayaran yang ada.

Dari keseluruhan proses diatas maka dapat digambarkan mekanisme pembiayaan pembelian rumah pada bank syariah sebagai berikut:

**Gambar 4. 1 Mekanisme Pembiayaan Pembelian Rumah Pada Bank Syariah**



Ada kalanya dalam penyelesaian kewajiban tidak berjalan sesuai dengan alur kesepakatan pembayaran yang sudah ditetapkan

dalam akad. Ada beberapa keadaan yang memungkinkan dapat terjadi terkait proses pelunasan kewajiban oleh nasabah, yaitu:

1) Apabila Nasabah Melunasi Kewajibannya Sebelum Jatuh Tempo

Apabila nasabah ingin membayar seluruh kewajibannya sebelum tanggal jatuh tempo yang sudah ditentukan, maka hal tersebut tidak menjadi masalah bagi pihak perbankan, namun ada ketentuannya yaitu lama minimal pembiayaan sudah berjalan 1 tahun, pihak bank tidak memberikan pinalti kepada nasabah, bahkan terkadang bank mengapresiasi dengan memberikan *muqossah* atau diskon kepada nasabah atas penyelesaian kewajibannya tersebut, dan *muqossah* ini tidak pernah dijanjikan diawal oleh pihak bank dan hanya merupakan reward bagi nasabah yang sudah bisa membayar seluruh kewajibannya.

2) Apabila Nasabah Tidak Dapat Melunasi Kewajibannya

Keadaan ini biasa disebut dengan wanprestasi atau keadaan dimana nasabah tidak dapat lagi menyelesaikan kewajibannya terhadap perbankan, maka apabila hal ini terjadi maka ada beberapa tahapan yang akan dilakukan bank terhadap nasabah tersebut

a) Analisa terhadap nasabah

Analisa ini dilakukan untuk melihat serta mengetahui lebih dalam penyebab nasabah tidak dapat menyelesaikan kewajiban pembiayaannya. Bank melakukan analisa ini agar nantinya kebijakan yang akan dilakukan oleh bank terhadap nasabah ini dapat dilakukan dengan tepat.

b) Langkah 3 R

- Rescheduling

Rescheduling berarti pihak bank memberikan keringanan terhadap nasabah dengan memberinya tambahan dalam jangka waktu pelunasan pembiayaan. Misal, bank memperpanjang waktu pembiayaan dari 15 tahun menjadi 20 tahun sehingga nasabah memiliki tambahan waktu untuk mengembalikannya.

- Reconditioning

Dalam tahap ini bank akan melakukan perubahan persyaratan yang sudah ada sebelumnya, seperti *pertama*, penundaan pembayaran margin hingga waktu yang ditentukan, *kedua*, penurunan margin yang nantinya akan mengurangi jumlah angsuran nasabah sehingga dapat membantu nasabah, *ketiga*, Pembebasan margin, pembebasan

margin ini sudah melalui pertimbangan sebelumnya, bahwasanya nasabah ini akan mampu lagi melunasi pembiayaan tersebut.

- Restructuring

Proses ini dilakukan dengan menambah jumlah pembiayaan pada nasabah. Penambahan pembiayaan disini tentunya dengan perhitungan dari bank, apabila penyebab nasabah tidak dapat menyelesaikan kewajibannya diakibatkan oleh kebangkrutan dan penurunan profit dari usahanya, namun bank masih menilai usaha tersebut memiliki prospek yang bagus kedepannya dengan pemberian pembiayaan lagi. Dengan begitu diharapkan nasabah dapat mengembangkan usahanya tersebut dan menyelesaikan kewajibannya. Atau cara yang lainnya yaitu bank memebaskan kepada nasabah jumlah angsuran yang dapat dibayarkan sesuai dengan kemampuan finansialnya.

c) Penjualan Asset

Apabila dengan kedua cara diatas nasabah masih belum mampu untuk menyelesaikan kewajibannya, maka langkah selanjutnya ialah penjualan rumah tersebut. Pihak bank akan memberikan waktu kurang lebih tiga

sampai enam bulan untuk nasabah menjual rumah tersebut, apabila waktu yang sudah ditentukan namun nasabah belum juga dapat menjual rumah, maka selanjutnya bank akan membantu nasabah tersebut untuk menjualkan rumah dengan cara lelang.

#### E. Analisis Jual Beli Rumah Pada Developer Properti Syariah

##### 1. Proses Dan Mekanisme Jual Beli Rumah Pada Salam Properti

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber developer properti syariah jual beli rumah pada developer properti syariah memiliki skema yang berbeda dari developer-developer lainnya, kebanyakan developer melakukan kerjasama dengan pihak perbankan dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan konsumennya ketika pembelian rumah, lain hal dalam developer properti syariah tidak menggunakan pihak ketiga untuk membantu konsumen yang kekurangan dana dalam pembelian rumah. Developer properti syariah menyediakan fasilitas cicilan dengan jangka waktu 5 tahun, 10 tahun dan 15 tahun bagi konsumennya dalam membeli rumah, konsumen yang masih kekurangan dana dalam pembelian rumah dapat langsung mengajukan pembelian rumah menggunakan skema pembayaran angsuran dengan jumlah tetap dan dengan pilihan jangka waktu yang ada sesuai dengan kemampuannya, sehingga dari awal konsumen langsung berurusan dengan developer dalam semua proses pembelian rumah.

Sekilas skema jual beli di developer properti syariah hampir sama dengan skema jual beli rumah dengan pembiayaan pada bank syariah, dikarenakan sama-sama menggunakan skema cicilan dalam pembelian rumah, namun ternyata dalam prakteknya terdapat prinsip dan ketentuan yang berbeda dalam jual beli tersebut, pembelian rumah pada developer properti syariah menggunakan akad *Istishna'* sedangkan pada perbankan syariah umumnya menggunakan akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah*. Sebelumnya sudah dijelaskan bagaimana jual beli rumah pada bank syariah, selanjutnya penulis akan menjelaskan bagaimana proses jual beli rumah pada developer properti syariah berdasarkan wawancara yang sudah penulis lakukan dengan pihak developer properti syariah.

## 2. Tahapan-Tahapan Pembelian Rumah Pada Developer Properti Syariah

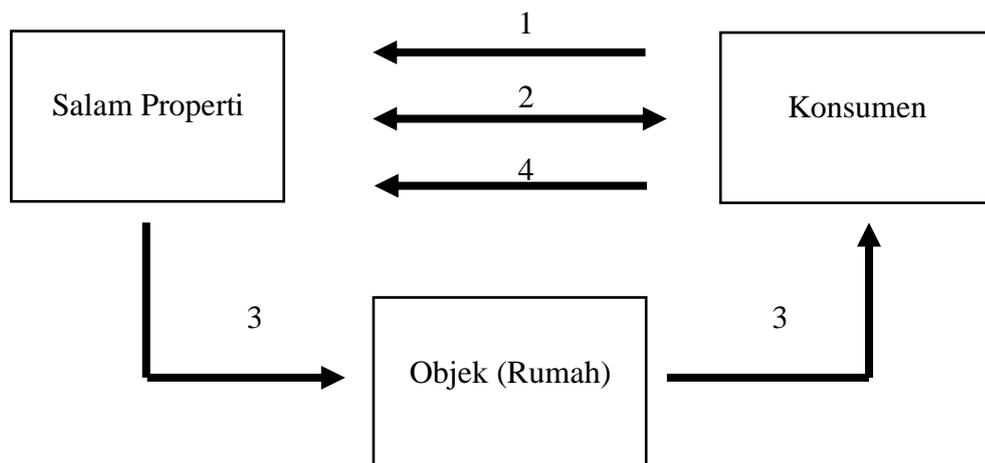
Berdasarkan wawancara dengan kepala cabang Salam Properti Yogyakarta:

“kalau di Salam Properti ini pembelian rumah biasanya ada beberapa tahapan mas, untuk awalnya konsumen biasanya menghubungi customer service yang jadi kontak person di iklan-iklan kami di website ataupun di olx, kemudian setelah itu biasanya konsumen bakal minta untuk ditemani lihat ke lokasi ya, jadi kami antarkan konsumen ke lokasi proyek kita, karena kita belum ada wujud rumahnya jadi belum bias lihat rumah, sistemnya siap bangun, lalu konsumen apabila sudah cocok dengan lokasi baru nanti akan ada proses selanjutnya yaitu negosiasi, negosiasi ini biasanya kita jelaskan gimana proses sama prosedur di salam properti, dari pembayaran booking fee, uang DP, akad pelunasan, jangka waktu angsuran, sampai pembangunan dan penyelesaian rumah, fleksibel nanti sesuai dengan apa yang ditanyakan

juga oleh konsumen” (wawancara pada IDPS, 15 April 2019, di kantor Salam Properti Yogyakarta)

Berdasarkan wawancara diatas skema jual beli rumah pada Salam Properti dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 4. 2 Skema Jual Beli Istishna' di Salam Properti



proses pembelian rumah hingga terwujudnya rumah melalui beberapa tahapan sebagai berikut :

a. *Tahap Awal*

Status pembelian rumah pada developer adalah pembelian dengan pemesanan rumah. Tahap awal pada proses ini adalah tahap pemesanan rumah, dimana biasanya konsumen yang terikat dengan iklan pada media sosial ataupun website perusahaan akan menghubungi marketing dan datang ke kantor Salam Properti untuk selanjutnya survei lokasi rumah yang menjadi proyek pembangunan rumah di Salam Properti. Apabila konsumen merasa cocok dengan lokasi rumah tersebut maka selanjutnya konsumen memesan rumah sesuai dengan keinginan konsumen. Dalam PT. Salam Properti

konsumen diperkenankan untuk menentukan bagaimana desain dari tata ruang rumahnya, namun konsumen tidak dapat menentukan bagaimana desain muka depan rumah tersebut, dikarenakan PT. Salam Properti mengkonsep perumahan islami dengan desain bentuk muka depan rumah yang sama.

b. *Tahap Kedua*

Apabila konsumen tertarik untuk melakukan pembelian rumah di PT.Salam Properti:

“kalau konsumen suka dengan lokasi dan proyek kita, selanjutnya marketing akan mengarahkan untuk booking fee mas, booking fee ini berfungsi untuk mengunci produk yang diminati konsumen, karena biasanya konsumen ingin diskusi dulu dengan keluarganya, jadi kami berikan waktu 10 hari untuk diskusi namun harus menyertakan uang booking untuk mengunci produk yang disukai konsumen, setelah itu apabila setuju maka konsumen akan diarahkan untuk pembayaran uang muka sebesar minimal 25% dari harga rumah atau boleh lebih dari itu juga gapapa tergantung kemampuan konsumen, tadi kalau missal gajadi beli kita akan kembalikan uang booking fee nya selama pembatalannya masih di 10 hari yang kita berikan tadi. Untuk uang mukanya mas, itu bias juga diangsur sebanyak 24x angsuran dengan syarat 25% dari total angsurannya sudah harus lunas, baru yang 75% dicicil mas.”

Berdasarkan wawancara tersebut proses selanjutnya konsumen diharuskan untuk membayar *booking fee* sebesar 3.000.000 rupiah sebagai komitmen awal dan diberikan tenggang waktu 10 hari untuk konsumen berdiskusi dengan pihak keluarga dalam pembelian rumah di PT. Salam Properti. Apabila konsumen memutuskan tidak melanjutkan maka uang akan dikembalikan

100% dan apabila konsumen memutuskan untuk melanjutkan pembelian maka konsumen diharuskan membayar uang muka atau DP sebesar 25% dari harga rumah yang diinginkan konsumen.

DP 25% yang harus dibayarkan oleh konsumen dapat dibayarkan secara bertahap. Untuk dapat mencicil uang muka konsumen harus membayarkan 25% dari jumlah keseluruhan uang muka terlebih dahulu baru kemudian 75% sisanya dapat dicicil selama 24x angsuran. Misalkan, apabila seorang konsumen berniat membeli rumah harga Rp.500.000.000 dengan DP sebesar 25% sejumlah Rp.125.000.000. kemudian apabila konsumen tersebut hendak membayar DP secara bertahap selama 24x pembayaran. Maka, ketentuannya konsumen tersebut harus membayarkan 25% dari total Rp.125.000.000 terlebih dahulu, atau sejumlah Rp.31.125.000

Adapun untuk persyaratan yang dibutuhkan dalam jual beli rumah pada PT.Salam Properti

“kalau konsumen sudah menentukan jangka waktu yang mau diambil, sudah tau mau DP nya berapa, kemudian selanjutnya konsumen menyerahkan syarat-syarat yang diperlukan mas, seperti, fotocopy KTP suami/istri, mengisi data konsumen, fotocopy kartu keluarga, sama juga fotocopy NPWP yang bias menyusul”.

Dari hasil wawancara terhadap informan PT. Salam Properti diatas maka diketahui persyaratan dalam pembelian rumah di PT. Salam Properti adalah:

- 1) Fotocopy KTP Suami/Istri
- 2) Fotocopy Kartu Keluarga
- 3) Fotocopy NPWP

c. *Tahap Ketiga*

Proses pembangunan, untuk proses pembangunan di PT.Salam Properti informan menjelaskan bahwasanya terdapat ketentuan-ketentuan tertentu dalam proses pembangunan rumah

“sebelumnya konsumen sudah menyetujui perjanjian pendahuluan jual beli dengan kami, dan kami jelaskan mengenai bagaimana mekanisme pembayaran, spesifikasi rumah, dan kesepakatan yang lain yang berkaitan dengan pembangunan rumah, kemudian setelahnya di tempat kami membangunnya diurutkan mas, dari mulai yang membayar dengan *cash* keras, itu dia DP 90% kemudian sisanya dibayar saat serah terima rumah, terus yang DP 50% yang pembayaran sisanya juga setelah rumah jadi, baru yang selanjutnya yang ambil KPR dengan jangka waktu 5 tahun, lalu 10 tahun dan baru yang 15 tahun, itu akan mulai dibangun setelah menyelesaikan DP sebesar 25% baru akan dibangun, untuk estimasi waktu pembangunannya sekitar 3-4 bulan ya mas, tergantung keadaan lapangan dan cuaca.”.

Dari wawancara tersebut bisa disimpulkan PT. Salam Properti dalam pelaksanaan proses pembangunannya menyesuaikan dengan besaran pembayaran uang muka yang dibayarkan oleh konsumen.

Urutan konsumen yang diutamakan dalam pembangunan rumah berdasarkan kriteria pembayarannya adalah sebagai berikut, pertama konsumen dengan kriteria pembayaran *cash* keras dengan jumlah 90% dari harga rumah, kedua, konsumen dengan jumlah DP

50%, ketiga, konsumen yang sudah menyelesaikan kewajiban DP 25%-nya, syarat untuk dimulainya proses pembangunan oleh pihak developer properti adalah pembayaran DP sebesar 25% dari harga rumah. Dalam tahap ini Salam Properti memulai proses pembangunan rumah sesuai dengan pesanan yang telah tercantum pada perjanjian pengikatan jual beli (PPJB). Proses pembangunan rumah ini apabila berjalan dengan lancar sekurang-kurangnya memakan waktu 3-4 bulan lancar, namun apabila terjadi hambatan dalam proses pembangunan rumah dikarenakan faktor kondisi cuaca dan ketersediaan bahan bangunan maka developer properti akan berkomunikasi dengan konsumen perihal keterlambatan dalam pembangunan rumah tersebut.

d. *Tahap Keempat*

Tahap Pembayaran pelunasan pembelian rumah oleh konsumen kepada pihak developer properti syariah.

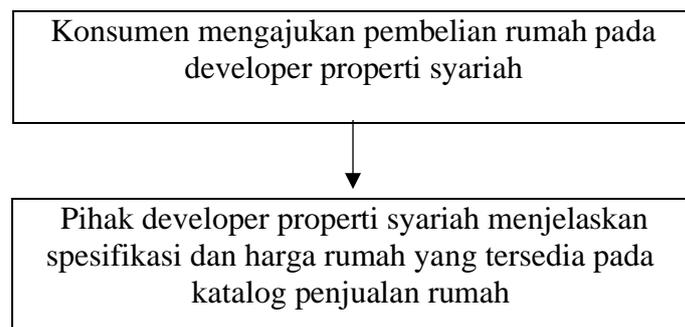
“kalau DP sudah lunas, kemudian baru kami proses pembangunan rumah mas, selanjutnya kita harus mengingatkan konsumen buat membayar angsuran pelunasan setiap bulannya mas, jumlahnya sesuai dengan berapa harga dan jangka waktu yang diambil konsumen”

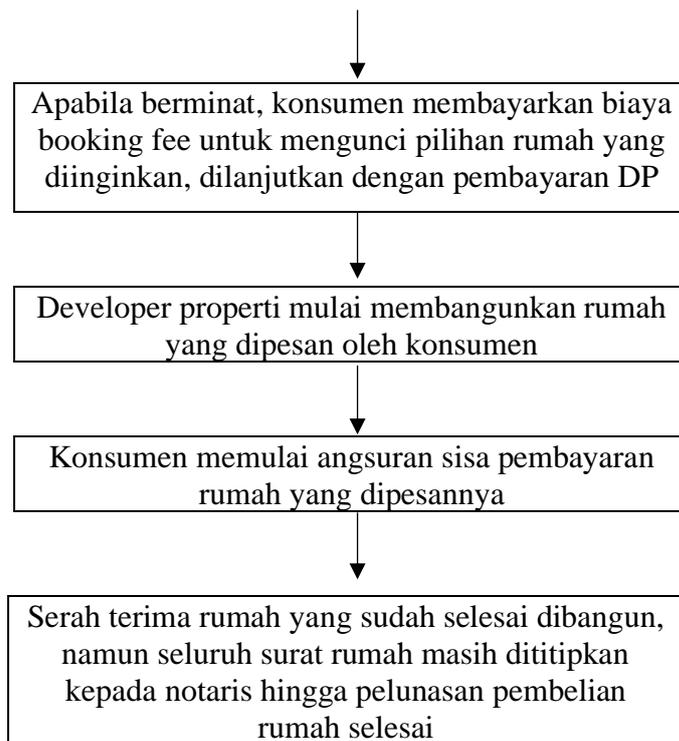
konsumen membayar kewajibannya terhadap developer properti sesuai dengan jangka waktu yang sudah disepakati antara konsumen dan pihak developer properti syariah. Angsuran pada Salam Properti ini bersifat *flat* atau tetap, sehingga tidak ada perubahan jumlah angsuran di setiap bulannya.

Kemudian apabila rumah sudah selesai dibangun dan siap untuk dihuni maka selanjutnya akan ada proses serah terima rumah antara Salam Properti dengan konsumen. Pihak developer properti syariah akan menyerahkan rumah kepada konsumen. Namun dokumen-dokumen dari rumah tersebut belum diserahkan kepada konsumen. Melainkan sesuai dengan kesepakatan dengan konsumen dokumen tersebut akan bersama-sama dititipkan kepada notaris untuk menjadi jaminan kehati-hatian bagi developer properti syariah apabila terjadi angsuran macet oleh konsumen.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan skema proses jual beli rumah pada Salam Properti dapat digambarkan dengan skema berikut ini:

Gambar 4. 3 Tahapan Jual Beli Rumah Developer Properti Syariah





e. Pelunasan Sebelum Jatuh Tempo

Selain pada proses yang sewajarnya terjadi, peneliti kemudian juga menyanyakan apabila terdapat kondisi yang berbeda dengan kesepakatan jual beli. Seperti konsumen ingin melunasi sisa angsurannya diawal sebelum mencapai kesepakatan jatuh tempo.

Menurut wawancara dengan informan Salam Properti apabila konsumen ingin melunasi kewajibannya sebelum jangka waktu pembayarannya selesai maka hal ini tidak menjadi masalah bagi pihak developer properti syariah, pihak developer akan segera untuk menghitung sisa kewajiban konsumen yang tersisa dan konsumen dapat melunasinya, apabila konsumen berlaku kooperatif selama masa angsuran sebelumnya, bisa jadi konsumen

juga mendapat penghargaan dari developer properti syariah sebagai konsumen yang berprestasi karena mempunyai etikat baik untuk melunasi kewajibannya. Bentuk penghargaannya biasanya berupa potongan harga, namun di awal pihak developer properti syariah tidak menjanjikan jumlah nominal tertentu kepada konsumen.

f. Resiko Angsuran Bermasalah

Selanjutnya apabila dalam keadaan konsumen telat membayar ketika sudah jatuh tempo. Pihak developer properti syariah akan menghubungi konsumen dan menanyakan mengenai kemungkinan masalah yang terjadi pada konsumen. Apabila kondisi yang dialami konsumen dianggap sudah kategori macet dalam membayarkan kewajibannya. Maka di developer properti syariah terdapat 7 langkah untuk menanganinya, *pertama* menggali faktor penyebab angsuran macet, *kedua* memberi tawaran pekerjaan, *ketiga* coaching bussines (pelatihan bisnis), *keempat* pemberdayaan bisnis online, *kelima* pelatihan bidang properti, *keenam* rumah hunian dikontrakkan, dan *ketujuh* solusi terakhir adalah penjualan rumah hunian. Untuk opsi terakhir yaitu penjualan unit rumah yang menjadi objek jual beli, sebelumnya sudah ada kesepakatan dan musyawarah antara pihak konsumen dan pihak Salam Properti untuk menjual rumah tersebut. Ketentuan hasil dari penjualan rumah tersebut nantinya akan digunakan untuk mengurangi hutang tanggungan konsumen terhadap pihak developer properti syariah.

Apabila terdapat sisa dari penjualan tersebut maka sepenuhnya menjadi hak konsumen, developer hanya mengambil yang menjadi kewajiban konsumen yang harus dibayarkan kepada pihak developer properti syariah.

#### F. Analisis Perbandingan Pembelian Rumah Pada Bank Syariah Dan Developer Properti Syariah

Setelah peneliti menjabarkan bagaimana proses jual beli rumah yang terdapat pada bank syariah dan juga pada developer properti syariah, selanjutnya peneliti akan menganalisa perbandingan antara jual beli rumah di bank syariah dengan jual beli rumah di developer properti syariah. Perbandingan ini merupakan perbandingan prinsip serta alur yang harus ditempuh dalam pembelian rumah. Sebagai bahan pertimbangan apabila nantinya terdapat keinginan menggunakan salah satu dari kedua perusahaan tersebut dalam pembelian rumah. Berikut perbandingan proses dan alur jual beli rumah pada bank syariah dan pada developer properti syariah:

Tabel 4. 2 Perbandingan Jual Beli Rumah Pada Bank Syariah Dengan Jual Beli Rumah Pada Developer Properti Syariah

Aspek	Bank Syariah	Developer Properti Syariah
Akad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Murabahah</li> <li>• Musyarakah</li> <li>• Mutanaqishah</li> </ul>	Istishna'

Proses Jual Beli	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengajuan pembiayaan</li> <li>• Verifikasi data</li> <li>• Persetujuan pembiayaan</li> <li>• Akad</li> <li>• Pencairan pembiayaan</li> <li>• Penyelesaian kewajiban</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemesanan</li> <li>• Persetujuan pembelian rumah</li> <li>• Akad PPJB</li> <li>• Pembangunan</li> <li>• Serah terima rumah</li> <li>• Penyelesaian kewajiban</li> </ul>
Syarat Administrasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• KTP</li> <li>• Pas Foto 4x6</li> <li>• KK</li> <li>• Buku Nikah</li> <li>• NPWP</li> <li>• Surat Keterangan WNI</li> <li>• Rekening Koran 3 Bulan</li> <li>• Slip Gaji</li> <li>• Surat Masa Jabatan Kerja</li> <li>• Informasi Keuangan Usaha</li> <li>• Akte perusahaan, SIUP dan TDP</li> <li>• Surat Izin Praktek Profesi</li> <li>• Dokumen Kepemilikan Jaminan</li> <li>• Alamat Tempat Tinggal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• KTP</li> <li>• KK</li> <li>• NPWP</li> </ul>
<i>BI Check</i>	Melalui <i>BI Check</i>	Tanpa <i>BI Check</i>
Status Transaksi	Pembiayaan kepemilikan rumah diberikan kepada perorangan guna memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan hunian menggunakan prinsip pembiayaan jual beli dengan akad murabahah atau	Pembelian rumah antara konsumen dengan developer properti syariah menggunakan prinsip jual beli pesanan dengan spesifikasi tertentu sesuai dengan keinginan pembeli

	musyarakah mutanaqishah dan sistem pembayaran angsuran dengan harga dan jangka waktu yang telah disepakati	menggunakan prinsip Istishna' dan sistem pembayaran angsuran tetap dengan harga dan jangka waktu yang telah disepakati
Prinsip	Margin/Bagi Hasil	Laba Keuntungan
Pengawas Kegiatan & Kesyarahan	OJK/DPS	-
Harga	Disepakati Bersama dengan selisih keuntungan bagi pihak bank syariah	Sesuai dengan pilihan konsumen dengan daftar harga dan jangka waktu yang ditawarkan oleh pihak developer properti syariah dalam katalog rumah dan <i>price list</i> rumah
Hubungan Dengan Konsumen	Nasabah Pembiayaan	Pembeli/Konsumen
Jaminan	Jaminan sesuai dengan ketentuan serta kriteria Bank syariah dan nilai taksasinya sesuai dengan besaran pembiayaan yang diberikan bank syariah	Jaminan berupa surat rumah yang menjadi objek jual beli yang kemudian dititipkan pada notaris
Pelunasan sebelum jatuh tempo	Tidak ada pinalti	Tidak ada pinalti
Telat membayar angsuran	Tidak ada denda	Tidak ada denda

Dari pemaparan perbandingan prinsip dan alur jual beli rumah pada bank syariah dengan jual beli rumah pada developer properti syariah diatas, penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Proses dan alur jual beli rumah dengan menggunakan pembiayaan pada bank syariah dan jual beli rumah pada developer properti syariah secara mendasar memiliki perbedaan dalam prinsip akad yang digunakan. Pada bank syariah menggunakan prinsip murabahah sedangkan pada developer properti syariah menggunakan prinsip istishna'.
- b. Perbandingan lain yang dapat dilihat yaitu dalam ketentuan-ketentuan pembiayaan. Bank syariah memiliki prosedur BI *checking* untuk nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan. BI *checking* bertujuan untuk melihat *track record* nasabah apabila sebelumnya ia pernah memiliki hubungan dengan pihak perbankan. Tak jarang banyak dari calon nasabah yang tidak lolos dalam kriteria untuk mendapatkan pembiayaan dikarenakan sebelumnya memiliki hubungan yang kurang baik dengan pihak perbankan.

Sedangkan pada developer properti syariah tidak menggunakan skema BI *checking* untuk melihat dan menilai kemampuan konsumennya untuk membayar angsuran. Dengan begitu peluang konsumen untuk dapat membeli rumah dengan kredit pada developer properti syariah lebih terbuka lebar. Asalkan

konsumen merasa mampu untuk dapat menyelesaikan pembayaran DP dan juga angsuran setiap bulannya hingga jangka waktu yang telah ditentukan.

- c. Pada segi keamanan, bank syariah secara struktur kelembagaan diawasi secara langsung oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan juga Dewan Pengawas Syariah (DPS). Sehingga bank syariah dalam menjalankan seluruh kegiatannya dari penghimpunan hingga penyaluran dana kepada nasabah sudah terverifikasi oleh pihak OJK mengenai aspek kesyariahan dan keamanannya. Sehingga, kepentingan nasabah dan masyarakat dapat terpenuhi dan terlindungi.

Disisi lain, pada Developer Properti Syariah belum ada lembaga yang mengatur dan mengawasi segala kegiatan transaksinya. Sedangkan perusahaan pengembang memiliki potensi yang besar dalam segi perekonomian. Unit yang dibangun dan jumlah dana yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis tersebut tergolong cukup banyak. Maka dari itu, kurangnya dalam pengawasan terhadap aktifitas transaksinya, terutama dalam aspek kesyariahan dan keamanannya menjadikan konsumen memiliki tingkat resiko keamanan yang tinggi apabila tidak dapat berhati-hati dalam menyeleksi perusahaan pengembang syariah yang terpercaya.

G. Analisis Kelebihan dan Kekurangan Ditinjau dari Perbandingan Jual Beli Rumah Pada Bank Syariah Dengan Jual Beli Rumah Pada Developer Properti Syariah

Setelah melihat bagaimana perbedaan jual beli rumah antara bank syariah dengan developer properti syariah, selanjutnya peneliti akan menganalisis bagaimana perbedaan skema jual beli rumah yang ada antara bank syariah dengan developer properti syariah, agar dapat menjadi pilihan masyarakat dalam pembelian rumah yang mudah, aman dan sesuai dengan syariah. Untuk mengetahui hal tersebut maka kemudian peneliti akan membahas bagaimana kelebihan dan kekurangan yang ada pada kedua skema jual beli rumah tersebut.

Kekurangan dan kelebihan tersebut peneliti akan memaparkannya dengan membaginya kedalam beberapa aspek, agar dapat dipahami oleh pembaca, perbandingan antara kelebihan dan kekurangan tersebut antara lain:

Tabel 4. 3 Aspek Proses Administrasi

	Kelebihan	Kekurangan
Bank Syariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>Memiliki standar verifikasi pembiayaan nasabah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Proses administrasi yang panjang dan membutuhkan waktu yang panjang</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menggunakan prinsip kehati-hatian</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dikarenakan menganut prinsip kehati-hatian dalam memilih nasabah, maka tidak jarang banyak masyarakat yang tertolak dalam proses pengajuannya</li> </ul>
Developer Properti Syariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memiliki proses administrasi yang mudah dengan persyaratan yang sederhana</li> <li>• Memungkinkan seluruh konsumen yang hendak membeli rumah secara kredit untuk mengajukan pembelian</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dengan terbukanya bagi siapa saja yang ingin membeli rumah tanpa verifikasi dan pengukuran kemampuan konsumen dalam membayar angsuran maka akan meningkatkan resiko kredit macet</li> </ul>

Dilihat dari table kelebihan dan kekurangan proses administrasi yang ada pada praktik jual beli rumah pada bank syariah dan developer properti syariah diatas, peneliti mencoba menganalisa point yang menjadi sebab kelebihan dan kekurangan tersebut, yaitu:

Dari segi administrasi bank syariah memiliki kelebihan dengan adanya standar terkait pemberian pembiayaan. Hal ini berkaitan dengan prinsip kehati-hatian yang dimiliki oleh perbankan syariah. Dengan begitu bank syariah menerapkan verifikasi tertentu terhadap nasabah yang dapat menerima pembiayaan. Agar pembiayaan yang dikeluarkan sesuai dengan kriteria pembiayaan yaitu, *safety* (kehati-hatian), *suitability* (kecocokan), dan *profitable* (menguntungkan).

Untuk segi kekurangannya, justru terdampak dari adanya kelebihan prinsip kehati-hatian yang ada pada bank syariah. Ketatnya proses verifikasi

yang dilakukan, tidak sedikit membuat orang menjadi pesimis untuk mengajukan pembiayaan pada bank syariah. Serta persyaratan yang dibutuhkan untuk proses verifikasi menjadikan proses pembiayaan nasabah membutuhkan waktu yang cukup lama.

Sedangkan pada developer properti syariah kelebihanannya terletak pada aspek kemudahan dalam proses administrasinya. Administrasi dalam mengajukan pembelian rumah secara kredit pada developer properti syariah terbilang singkat dan mudah. Konsumen hanya perlu membawa persyaratan berupa KTP, KK dan NPWP sudah dapat membeli rumah dengan pembayaran secara berangsur. Dari sisi kemudahan inilah yang sedikit banyak menarik masyarakat untuk menggunakan jasa developer properti syariah untuk memiliki rumah.

Dalam hal ini kekurangannya tidak terdampak langsung kepada konsumen melainkan kepada developer properti syariah itu sendiri. Namun, terdapat resiko yang akan dialami oleh pihak developer properti syariah. Karena kemudahan proses administrasi dan persyaratan, membuat developer properti syariah minim akan informasi terkait konsumennya. Baik itu dari sisi kemampuannya dalam membayar angsuran, sifat karakternya, jaminan yang dimilikinya dan bagaimana kondisi kehidupannya. Hal ini menyebabkan resiko angsuran macet atau bahkan gagal bayar oleh pihak konsumen. Hal ini dikarenakan developer properti syariah kurang dalam antisipasi adanya hal tersebut.

Tabel 4. 4 Aspek Pembiayaan dan Pembelian Rumah

	Kelebihan	Kekurangan
Bank Syariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menggunakan akad syariah yaitu murabahah</li> <li>• Menggunakan prinsip bagi hasil atau margin sesuai kesepakatan</li> <li>• Pembayaran angsuran bersifat tetap (<i>flat</i>) dan jelas jangka waktunya</li> <li>• Tidak memberlakukan penalti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Masih terdapat ketidaksesuaian antara teori dan praktik pada penerapan akad murabahah</li> <li>• Presentase margin yang tinggi membuat harga rumah terasa mahal dan memberatkan nasabah.</li> </ul>
Developer Properti Syariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menggunakan akad dan perjanjian syariah yaitu Istishna' dan terdapat kesepakatan uang muka untuk memberi kesempatan khiyar konsumen dalam memutuskan membeli rumah.</li> <li>• Memiliki jangka waktu angsuran yang panjang yaitu 5, 10 dan 15 tahun</li> <li>• Angsuran bersifat tetap hingga jangka waktu yang ditentukan</li> <li>• Jaminan hanya berupa rumah yang menjadi objek jual beli.</li> <li>• Tidak memberlakukan penalti atau pun denda keterlambatan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Terdapat ketidaksesuaian antara praktik dan ketentuan-ketentuan yang ada pada akad istishna'</li> </ul>

Dilihat berdasarkan table diatas, peneliti mencoba menganalisa lebih dalam terkait kelebihan dan kekurangan jual beli rumah pada bank syariah

dan developer properti syariah dari aspek pembiayaan pembelian rumah sebagai berikut

Kelebihan pada bank syariah ialah menggunakan akad syariah yaitu murabahah, dimana terdapat penetapan margin keuntungan sesuai kesepakatan dengan nasabah. Selain itu jumlah angsuran yang bersifat tetap sesuai dengan akad diawal transaksi dan tidak memberlakukan pinalti kepada nasabah apabila nasabah berniat untuk melunasi angsurannya sebelum masa jatuh tempo berakhir.

Kekurangan pada bank syariah ialah pada implementasi murabahah. Peneliti masih melihat adanya ketidaksesuaian antara praktek murabahah pada bank syariah dengan ketentuan-ketentuan hukum yang ada pada jual beli murabahah. Sehingga sekarang ini masyarakat juga mulai mengukakan akan kesyariahan bank syariah. Dari hasil penelitian tersebut, peneliti mencoba menganalisa beberapa hal yang tidak sesuai dalam praktik murabahah pada bank syariah.

Pertama, pada akad pengajuan pembiayaan nasabah kepada bank. Dalam hal ini kebanyakan nasabah datang ke bank syariah dengan kondisi telah melakukan transaksi akad jual beli dengan pihak developer, apakah sudah ditandai dengan bentuk pembayaran *down payment* atau pembayaran yang lainnya. Kemudian setelah itu datang ke bank syariah untuk mengajukan pembiayaan murabahah. Hal ini menandakan bahwasanya nasabah tidak murni secara langsung ingin membeli rumah pada bank syariah. Melainkan disebabkan nasabah tidak memiliki cukup dana untuk

melaksanakan pembelian langsung pada pihak developer. Sehingga menjadikan nasabah mengajukan pembiayaan pembelian rumah pada bank syariah. Apabila hal ini terjadi diindikasikan bahwasanya akad dengan bank syariah tersebut tidak lebih dari akad pemberian pinjaman dengan ada kelebihan. Dan segala kelebihan dalam pinjaman adalah riba.

Selanjutnya terkait permohonan dari pihak bank syariah kepada nasabahnya untuk mewakili pembelian objek murabahah. Dalam hal ini berdasarkan wawancara yang telah dilakukan, bank syariah melakukan akad *wakalah* kepada nasabah untuk mewakili pembelian rumah bersamaan dengan akad jual beli rumah antara nasabah dengan bank syariah menggunakan skema murabahah. Sedangkan secara hukum bank syariah belum menerima dan memiliki hak atas rumah tersebut untuk diperjual belikan dikarenakan rumah tersebut masih dalam proses pembelian yang diwakilkan oleh pihak nasabah. Hal ini tidak sesuai dengan teori murabahah yang mengharuskan penjual untuk memiliki barang yang dijualnya terlebih dahulu dan Rasulullah melarang menjual barang yang belum dimiliki.

Dalam hal serah terima barang kepada nasabah. Dalam mewakili pembelian kepada nasabah. Bank syariah tidaklah berhubungan langsung dengan pihak developer dari awal pembelian sampai penyerahan rumah. Penyerahan rumah dari pihak developer seharusnya tidak secara langsung kepada pihak nasabah. Akan tetapi, pihak developer melakukan serah terima kepada bank syariah kemudian bank syariah barulah dapat menjual rumah

tersebut kepada nasabah setelah secara hukum jelas rumah tersebut dimiliki oleh bank syariah.

Adapun kelebihan pada developer properti syariah ialah menggunakan pembelian rumah dengan akad syariah yaitu dengan prinsip *istishna'*. Pada developer properti syariah terdapat pembayaran uang muka dengan *booking fee* yang bertujuan untuk memberikan kesempatan *khiyar* bagi calon pembeli rumah dengan ketentuan seperti berikut:

- 1) *Booking fee* memiliki kesepakatan jangka waktu antara 7-14 hari
- 2) Apabila konsumen memutuskan untuk melanjutkan pembelian maka uang muka tersebut mengurangi jumlah total harga rumah.
- 3) Apabila konsumen membatalkan sebelum jangka waktu berakhir maka developer properti syariah akan mengembalikan uang tersebut secara penuh. Namun apabila hingga batas waktu yang ditentukan konsumen belum juga memiliki keputusan maka uang tersebut akan menjadi hak developer properti syariah.

Transaksi seperti ini dibolehkan oleh jumhur ulama. Karena antara pihak konsumen dan pembeli memiliki kompensasi yang sama dari adanya uang muka tersebut. Konsumen dapat mengunci pembelian barang dan kesempatan untuk *khiyar* terhadap keputusan kelangsungan pembelian barang tersebut, dengan ketentuan si penjual tidak boleh menjual barang

tersebut selama masa yang telah disepakati. Kemudian dari pihak penjual memiliki hak untuk dapat mengambil alih kepemilikan atas uang muka tersebut. Apabila, konsumen tidak memberikan kepastian hingga melebihi waktu yang telah disepakati bersama. Hal ini sebagai kompensasi penjual terhadap kesempatan menjual barang tersebut kepada orang lain selama jangka waktu kesepakatan uang muka tersebut berlangsung.

Kelebihan lainnya adalah pilihan jangka waktu yang beragam dan tergolong lama yaitu 5, 10, sampai 15 tahun masa angsuran. Serta, angsuran yang bersifat tetap dan tanpa adanya pinalti ataupun denda keterlambatan.

Kekurangan pada developer properti syariah. Adapun kekurangannya terdapat pada implementasi ketentuan praktik akad istishna'. Kekurangan yang peneliti amati adalah sebagai berikut:

- 1) Tidak teraplikasikannya salah satu ketentuan istishna' yaitu hak khiyar pembeli/pemesan untuk melanjutkan atau membatalkan akad, apabila pada saat penyerahan barang terdapat ketidaksesuaian antara spesifikasi barang yang dipesan oleh pembeli dengan barang yang dibuat oleh penjual. Pada developer properti syariah pembeli/konsumen tidak memiliki hak khiyar untuk membatalkan akad apabila terdapat ketidaksesuaian spesifikasi pesanan. Pihak developer properti syariah hanya akan memberikan kompensasi berupa perbaikan terhadap ketidaksesuaian

tersebut dengan musyawarah dan negosiasi kepada konsumen.

Tabel 4. 5 Aspek Proses Perwujudan Rumah

	Kelebihan	Kekurangan
Bank Syariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membantu mengawasi tahap pembangunan rumah yang dikerjakan oleh developer</li> <li>• Membebaskan nasabah untuk memilih dan menentukan bentuk rumah yang diinginkan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apabila terdapat kerugian atas rumah sebelum diterima oleh nasabah maka nasabah harus menanggung kerugian tersebut.</li> </ul>
Developer Properti Syariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Konsumen dapat menentukan bagaimana bentuk tata ruang rumah yang diinginkannya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Konsumen harus mengawasi sendiri perkembangan pembangunan rumahnya</li> </ul>

Dalam aspek perwujudan rumah peneliti menganalisa kelebihan dan kekurangan jual beli rumah yang ada pada bank syariah dengan jual beli rumah pada developer properti syariah sebagai berikut:

Kelebihan yang ada pada bank syariah ialah ikut dalam pembangunan rumah. Hal ini dikarenakan sistem pencairan dana pembiayaan nasabah yang bertahap sesuai dengan prospek pengerjaan bangunan rumah oleh pihak ketiga (developer). Dikarenakan pihak bank mewakili pembelian rumah kepada nasabah, nasabah dapat berhubungan langsung dengan developer dan menentukan desain dan bentuk rumah yang diinginkannya.

Kekurangannya terdapat pada ketentuan akad yang kemudian akan mempengaruhi kejelasan hak dan kewajiban antara penjual dan pembeli.

Dalam hal ini nasabah diberatkan dengan adanya kemungkinan kerugian terhadap rumah pada transaksi dengan pihak ketiga (developer). Dalam ketentuan murabahah barang yang belum diserahkan kepada pembeli maka segala kerugian atas barang tersebut masih menjadi tanggungan penjual.

Kelebihan pada developer, nasabah dapat secara langsung menentukan rumah yang diinginkannya, serta dapat berkonsultasi secara langsung dengan pihak yang mendesain rumahnya.

Kekurangannya, nasabah harus bisa mengawasi dan mengawal sendiri proses pembangunan rumahnya. Apabila developer terjadi pengunduran pengerjaan dan yang lainnya nasabah harus bisa pandai dalam menyiasati hal tersebut dan secara intens berkomunikasi kepada pihak developer properti syariah. Untuk mengantisipasi adanya penipuan dan penyalahgunaan dana oleh pihak developer properti syariah.

Tabel 4. 6 Aspek Keamanan

	Kelebihan	Kekurangan
Bank Syariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelaksanaan kegiatan produk bank syariah diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah</li> </ul>	
Developer Properti Syariah		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Belum memiliki badan pengawas yang mengawasi kesyariahan produk dan kegiatan jual beli</li> </ul>

Dari aspek keamanan, kelebihan pada bank syariah yaitu memiliki dewan pengawas tersendiri, pada dasarnya merupakan lembaga yang

berbadan hukum pemerintah secara jelas dan dapat dibuktikan izin dalam pengoprasiaannya. Sehingga bank syariah secara setruktural memiliki Dewan Pengawas Syariah yang bertugas untuk mengawasi segala bentuk transaksi dan produk yang ada pada bank syariah.

Sedangkan pada developer properti syariah. Belum ada lembaga yang pemerintah ataupun swasta yang bergerak dalam bidang pengawasan terhadap aktifitas transaksi dan pekerjaan developer properti syariah. Hal ini menyebabkan konsumen harus dapat jeli menentukan kredibilitas yang dimiliki oleh perusahaan pengembang tempat dirinya membeli rumah untuk mengantisipasi segala resiko yang bisa timbul. Jangan tertipu dengan segala kemudahan, fasilitas dan tawaran yang menarik, namun pada kenyataannya developer tempatnya membeli rumah tidak memiliki kredibilitas yang baik dan berujung pada tindakan kriminal.

Tabel 4. 7 Pelunasan Sebelum Jatuh Tempo

	Kelebihan	Kekurangan
Bank Syariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pihak bank tidak membebankan biaya penalti terhadap nasabah, namun kadang memberikan apresiasi berupa hadiah namun tidak pernah di janjikan kepada nasabah di awal, hadiah tersebut merupakan kebijakan dari pihak bank bagi nasabah yang tidak memiliki catatan selama masa angsurannya.</li> </ul>	
Developer Properti Syariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan penghargaan bagi konsumen yang dapat</li> </ul>	

	<p>melunasi sisa angsuran pembelian rumahnya, namun nominal yang diberikan tidak dijanjikan diawal dan merupakan bentuk hadiah terhadap konsumennya</p>	
--	---	--

Pada aspek ketentuan pembayaran pelunasan sebelum jatuh tempo. Kelebihan bank syariah, di bank syariah tidak membebaskan biaya pinalti terhadap nasabah. Sebaliknya, terkadang pihak bank syariah memberikan apresiasi kepada nasabahnya yang dapat melunasi angsuran sebelum jatuh temponya berakhir. Pemberian ini merupakan bentuk penghargaan kepada nasabah yang memiliki etika baik selama masa angsuran berjalan. Pemberian apresiasi ini dapat berupa potongan harga atau yang lainnya sesuai dengan kebijakan bank. Pemberian ini sebelumnya tidak pernah dijanjikan atau dituliskan pada surat perjanjian akad.

Kelebihan pada developer properti syariah. Adapun pada developer properti syariah juga menerapkan hal yang sama dengan bank syariah. Tidak terdapat penalti apabila konsumen ingin melunasi angsurannya diawal sebelum jatuh temponya berakhir. Pihak developer properti syariah juga terkadang memberikan *reward* kepada konsumennya yang memiliki etika yang baik selama masa angsurannya. Reward ini dapat berupa potongan harga atau hal lain sesuai dengan kebijakan dari pihak developer properti syariah. Pemberian reward ini tidak ada perjanjian sebelumnya dan tidak pula terdapat pada akad.

Tabel 4. 8 Penanganan Angsuran Macet

	Kelebihan	Kekurangan
Bank Syariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>Memiliki beberapa tahap penanganan dari awal mencoba menggali masalah yang dialami nasabahnya, kemudian langkah 3 R dan opsi yang terakhir yaitu penjualan aset</li> </ul>	
Developer Properti Syariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>Developer mengatasi angsuran macet dengan 7 opsi yang berbeda</li> </ul>	

Adapun pada aspek penanganan terhadap angsuran macet yang ada pada bank syariah dan developer properti syariah. Peneliti menemukan perbedaan konsep dan ketentuan dalam penanganan kredit macet dimasing-masing perusahaan.

Adapun kelebihan penanganan kredit macet pada bank syariah yaitu bank memiliki tahapan dalam penanganan angsuran macet, antara lain:

- 1) Rescheduling (Penjadwalan Kembali) pihak bank memberikan keringanan terhadap nasabah dengan memberinya tambahan dalam jangka waktu pelunasan pembiayaan.
- 2) Reconditioning (Merubah Ketentuan-Ketentuan Transaksi) dalam tahap ini bank akan melakukan perubahan persyaratan yang sudah ada sebelumnya, seperti *pertama*, penundaan pembayaran margin hingga waktu yang ditentukan, *kedua*,

penurunan margin yang nantinya akan mengurangi jumlah angsuran nasabah sehingga dapat membantu nasabah, *ketiga*, pembebasan margin

- 3) Restructuring (Memberikan Pembiayaan Kembali) Proses ini dilakukan dengan menambah jumlah pembiayaan pada nasabah untuk digunakan nasabah mengembangkan usahanya.
- 4) Penjualan aset milik Nasabah guna menutup kewajibannya.

Sedangkan pada developer properti syariah dalam mengatasi angsuran macet terdapat 7 opsi yang diterapkan, *pertama* menggali faktor penyebab angsuran macet, *kedua* memberi tawaran pekerjaan, *ketiga* *coaching bussiness* (pelatihan bisnis), *keempat* pemberdayaan bisnis online, *kelima* pelatihan bidang properti, *keenam* rumah hunian dikontrakkan, dan *ketujuh* solusi terakhir adalah penjualan unit rumah. Opsi dari developer ini lebih mengedepankan ekonomi konsumen agar bisa menyelesaikan cicilannya