

Analisis Pembiayaan Perumahan Syariah pada Perumahan Balad Residence Property

Nafis `Ali Muhammad Arfah

Perbanas Institute

Jl. Perbanas, Kuningan, Setiabudi, Jakarta Selatan

E-mail : nafis.ali64@perbanas.id

Diterima: 17 Oktober 2024

Direvisi: 10 Desember 2024

Diterbitkan: 31 Desember 2024

Abstrak,

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pembiayaan perumahan syariah Balad Residence Property dengan fokus pada akad, proses, strategi pemasaran, dan pengelolaan risiko dari perspektif syariat Islam. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh kebutuhan masyarakat Muslim Indonesia terhadap alternatif pembiayaan rumah yang bebas riba, mengingat skema Kredit Pemilikan Rumah (KPR) konvensional mengandung unsur bunga yang bertentangan dengan syariat Islam. Skema KPR Syariah hadir sebagai solusi atas tingginya permintaan tersebut. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif, dengan pengumpulan data primer melalui observasi lapangan dan wawancara kepada pengembang, karyawan, serta konsumen perumahan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa skema pembiayaan menggunakan akad istisna' (jual beli berbasis pesanan), di mana konsumen melakukan pembayaran langsung kepada pengembang tanpa perantara bank. Meskipun skema ini sesuai dengan prinsip syariah, pengelolaan risiko pada pembiayaan ini belum optimal, sehingga menimbulkan kendala bagi pengembang maupun konsumen. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada pengembang dalam menyempurnakan skema pembiayaan perumahan syariah, sekaligus menjadi bahan pertimbangan bagi konsumen sebelum menentukan pilihan.

Kata Kunci: *Istishna, Pembiayaan Syariah, Risiko*

Abstract,

This study aims to analyze the Islamic housing financing scheme of Balad Residence Property, focusing on the contract, process, marketing strategies, and risk management from an Islamic perspective. The study is motivated by the increasing demand from Indonesia's Muslim community for interest-free housing financing, as conventional mortgage schemes contain interest elements that conflict with Islamic principles. The Sharia mortgage scheme has emerged as a solution to address this demand. This research employs a descriptive qualitative method, collecting primary data through field observations and interviews with developers, employees, and consumers. The findings reveal that the financing scheme uses an istisna' contract (a sales contract based on orders), where consumers make payments directly to the developer without involving a third-party bank. Although this scheme aligns with Islamic principles, its risk management remains insufficient, leading to challenges for both developers and consumers. This study provides valuable insights for developers to improve the Islamic housing financing scheme and offers considerations for consumers when making decisions.

Keywords: *Istishna, Sharia Housing Financing, Risk.*

PENDAHULUAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis skema pembiayaan perumahan syariah di Balad Residence Property, dengan fokus pada penerapan akad, proses transaksi, strategi pemasaran, dan pengelolaan risiko berdasarkan perspektif syariat Islam. Kebutuhan akan perumahan terus meningkat seiring pertumbuhan populasi, yang mendorong berbagai inovasi dalam pembiayaan properti (Nurelasari & Purwaningsih, 2020). Skema Kredit Pemilikan Rumah (KPR) konvensional menjadi solusi utama bagi masyarakat untuk memiliki rumah, di mana survei Bank Indonesia pada akhir 2023 menunjukkan bahwa 75,89% penjualan rumah menggunakan skema KPR. Namun, model ini mengandung unsur bunga atau riba, yang bertentangan dengan prinsip syariat Islam (Mulyono, 2023).

Pada konsep KPR, terdapat hal yang masih menjadi pengganjal transaksi tersebut jika dilihat menurut sudut pandang Islam (Soumena & Sulastri, 2024). Terdapat unsur bunga pada skema KPR yang mana jika ditinjau secara syariah hal tersebut adalah riba. Allah berfirman dalam Surat Al Baqarah 275:

الرِّبَا وَحَرَّمَ الْبَيْعَ الَّذِي وَأَحَلَّ

yang artinya: Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Begitu pula Rasulullah Muhammad Shalallahu ‘alaihi wa sallam yang melarang umatnya untuk melakukan riba, sebagaimana dalam hadits:

قَالَ هُنَّ وَمَا اللَّهُ رَسُولٌ يَا قَالُوا الْمُؤَبَّاتِ السَّبْعَ اجْتَنِبُوا قَالَ وَسَلَّم عَلَيْهِ اللَّهُ صَلَّى النَّبِيِّ عَنْهُ اللَّهُ رَضِيَ هُرَيْرَةَ أَبِي عَنْ الْمُؤَمَّنَاتِ الْمُحْصَنَاتِ وَقَدْ ذُفَّ الرَّخْفُ يَوْمَ النَّوْأِيِّ الْيَتِيمِ مَالٍ وَأَكَلَ الرَّبَا وَأَكَلَ بِالْحَقِّ إِلَّا اللَّهُ حَرَّمَ النَّفْسَ وَقَتْلَ وَالسِّحْرَ بِاللَّهِ الشَّرْكَ الْغَافِلَاتِ

yang artinya: Dari Abu Hurairah Radhiyallahu anhu, dari Nabi Shallallahu ‘alaihi wa sallam, Beliau bersabda, “Jauhilah tujuh (dosa) yang membinasakan!” Mereka (para sahabat) bertanya, “Wahai Rasulullah! Apakah itu?” Beliau Shallallahu ‘alaihi wa sallam menjawab, “Syirik kepada Allah, sihir, membunuh jiwa yang Allah haramkan kecuali dengan haq, memakan riba, memakan harta anak yatim, berpaling dari perang yang berkecamuk, menuduh zina terhadap wanita-wanita merdeka yang menjaga kehormatan, yang beriman, dan yang bersih dari zina”. (HR. al-Bukhâri, no. 3456; Muslim, no. 2669). Dari dalil yang bersumber dari Al Quran dan Al Hadits tersebut menunjukkan secara tegas bahwa riba merupakan sesuatu yang diharamkan dan bertentangan dengan syariat Islam. Untuk itu, umat muslim sejatinya perlu meninggalkan skema KPR karena terdapat unsur riba yang diharamkan dalam muamalah Islam.

Sebagai alternatif, pembiayaan perumahan syariah hadir untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Muslim yang ingin menghindari transaksi berbasis riba (Safitri et al., 2019). Dalam konsep ini, transaksi dilakukan tanpa keterlibatan bank konvensional, melainkan melalui akad-akad syariah, seperti istisna' dan murabahah (F. Rahman, 2022). Hal ini

bertujuan untuk memberikan solusi pembiayaan yang sesuai dengan ketentuan agama, sekaligus memperluas pasar properti syariah yang kini semakin diminati.

Balad Residence Property, sebuah pengembang perumahan syariah di Depok, Jawa Barat, menjadi salah satu contoh menarik untuk dikaji. Perumahan ini menawarkan skema pembiayaan yang tidak hanya menghindari riba tetapi juga berupaya memberikan solusi kompetitif bagi konsumen. Namun, di tengah tingginya permintaan terhadap perumahan syariah, berbagai tantangan muncul, termasuk pengelolaan risiko dan strategi pemasaran yang mampu bersaing dengan model pembiayaan konvensional (Ahmad, 2021).

Penelitian ini penting untuk memberikan wawasan bagi pengembang dalam menyempurnakan model pembiayaan syariah, sekaligus membantu konsumen memahami aspek-aspek yang perlu diperhatikan sebelum memutuskan membeli rumah dengan skema syariah. Implikasi dari penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi pada pengembangan industri properti syariah yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

TINJAUAN TEORITIK

Kajian Teori

Teori Ekonomi Islam

Teori Ekonomi Islam menjadi landasan utama dalam memahami pembiayaan perumahan syariah. Ekonomi Islam didasarkan pada prinsip-prinsip yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadits, seperti larangan riba, gharar (ketidakpastian), dan maysir (judi), serta keharusan untuk mengedepankan keadilan dalam transaksi (Inayati et al., 2022; Wahid et al., 2023). Teori ini mengedepankan prinsip keseimbangan antara kepentingan duniawi dan ukhrawi dengan tujuan mencapai kemaslahatan bersama (Chapra, 2000). Dalam konteks pembiayaan perumahan, ekonomi Islam mengutamakan transaksi yang sesuai dengan prinsip syariah, seperti menggunakan akad-akad yang bebas dari unsur yang diharamkan.

Teori Kontrak

Teori Kontrak merupakan landasan penting dalam menganalisis akad-akad syariah yang digunakan dalam pembiayaan perumahan (Nurhilmiyah, 2022; Regulasi et al., 2013). Kontrak dalam Islam diatur oleh prinsip keadilan, kerelaan kedua belah pihak, dan kesesuaian dengan syariah. Akad-akad seperti murabahah (jual beli dengan keuntungan), istisna' (pemesanan barang), dan musyarakah (kerja sama) menjadi bentuk aplikasi teori kontrak dalam pembiayaan perumahan syariah (Usmani, 2002). Teori ini menekankan pentingnya transparansi dan tanggung jawab dalam pelaksanaan kontrak, sehingga risiko gharar dapat diminimalisasi.

Teori Risiko dalam Pembiayaan Syariah

Dalam pembiayaan perumahan syariah, risiko menjadi aspek yang tidak dapat dihindari. Teori Risiko membantu memahami cara mengidentifikasi, mengukur, dan mengelola risiko yang timbul dari akad-akad syariah. Dalam pembiayaan istisna', misalnya, risiko sering kali muncul dalam bentuk keterlambatan penyelesaian proyek atau ketidaksesuaian spesifikasi. Oleh karena itu, penerapan teori risiko dengan pendekatan syariah sangat penting untuk memastikan stabilitas dan keberlanjutan transaksi (Khan, 2001).

Pembiayaan perumahan syariah mengintegrasikan berbagai teori untuk menciptakan sistem yang adil, transparan, dan sesuai syariah. Teori Ekonomi Islam memberikan landasan normatif, Teori Kontrak menawarkan mekanisme pelaksanaan transaksi, dan Teori Risiko memastikan manajemen risiko yang efektif. Kombinasi teori-teori ini menghasilkan skema pembiayaan yang tidak hanya menghindari riba tetapi juga mampu memenuhi kebutuhan masyarakat akan tempat tinggal yang sesuai syariat Islam (Syafi'i Antonio, 2001).

Konsep Pembiayaan Syariah

Pembiayaan merupakan istilah yang sering kita dengar dalam ekonomi syariah. Pada sistem ekonomi konvensional, pembiayaan lebih familiar dan sering disebut sebagai istilah kredit atau utang piutang. Secara definisi pembiayaan merupakan salah satu jenis kegiatan usaha yang terkait dengan pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit (Syafi'i Antonio, 2001). Sedangkan menurut (Sekretariat Negara, 1998) tentang Perbankan Syariah, pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Sehingga, dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan merupakan dukungan pemberian dana oleh pihak pemilik dana kepada pihak yang memanfaatkan dana dalam rangka pengadaan barang dan jasa atau usaha yang menimbulkan konsekuensi adanya kewajiban pengembalian dana sesuai dengan jangka waktu dan imbalan yang telah disepakati.

Dalam praktiknya, pembiayaan syariah diatur oleh berbagai regulasi di Indonesia. Salah satu regulasi utama adalah Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang menjadi payung hukum bagi lembaga keuangan syariah untuk menjalankan operasionalnya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Undang-undang ini mengatur berbagai jenis akad dalam pembiayaan syariah, seperti murabahah (jual beli), mudharabah (bagi hasil), musyarakah (kerja sama), dan ijarah (sewa). Selain itu, regulasi ini memastikan bahwa

seluruh produk pembiayaan syariah bebas dari unsur riba, gharar (ketidakjelasan), dan maysir (judi).

Selain regulasi pemerintah, pembiayaan syariah juga berlandaskan pada fatwa-fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Beberapa fatwa penting yang mengatur pembiayaan syariah di antaranya:

1. Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah, yang menjelaskan ketentuan tentang jual beli dengan keuntungan yang disepakati.
2. Fatwa DSN-MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Mudharabah, yang mengatur tentang akad bagi hasil antara pemilik modal dan pengelola.
3. Fatwa DSN-MUI No. 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Musyarakah, yang mengatur kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu.
4. Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Ijarah, yang menjelaskan ketentuan tentang sewa-menyewa dalam ekonomi syariah.

Fatwa-fatwa ini menjadi panduan teknis dalam pelaksanaan pembiayaan syariah, sehingga produk-produk pembiayaan yang ditawarkan benar-benar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Selain itu, fatwa DSN-MUI juga mencakup ketentuan khusus tentang pengelolaan risiko dan pengembalian dana dalam akad-akad tersebut.

Dengan adanya regulasi dan fatwa ini, pembiayaan syariah tidak hanya menjadi alternatif pembiayaan yang sesuai dengan syariat Islam, tetapi juga memberikan kepastian hukum bagi para pelaku usaha, baik pemilik dana maupun penerima dana. Hal ini menjadi dasar kuat dalam pelaksanaan produk syariah, termasuk dalam sektor properti seperti perumahan syariah yang semakin diminati masyarakat.

Pembiayaan syariah tentu memiliki karakteristik yang berbeda jika dibandingkan dengan kredit pada sistem konvensional. Jika dalam utang piutang sistem konvensional tidak dapat dipisahkan dari unsur bunga pinjaman, skema pembiayaan syariah lebih mengedepankan unsur bagi hasil sebagai imbalan atas dana yang diberikan oleh pemilik dana. Dalam pembiayaan syariah terdapat prinsip-prinsip Islam yang harus dipenuhi (Ulpah, 2020), di antaranya adalah sebagai berikut:

- Terbebas dari unsur riba

Dalam pembiayaan syariah, pemilik dana tidak boleh menerima bunga sebagai imbalan atas dana yang dipinjamkan kepada pengguna dana. Hal ini disebabkan karena setiap bentuk bunga adalah riba yang diharamkan dalam ajaran agama Islam. Akan tetapi, pemilik dana dapat menetapkan ketentuan terkait bagi hasil atau melakukan markup harga secara wajar sebagai alternatif keuntungan atas pembiayaan yang diberikan.

- Tidak adanya unsur gharar dan maysir

Setiap transaksi yang dilakukan pada pembiayaan syariah juga harus terbebas dari unsur ketidakpastian dan spekulasi. Untuk itu, dalam pembiayaan syariah tidak boleh terdapat unsur gharar dan maysir, yang mana hal tersebut dekat dengan perjudian dan suatu hal yang abu-abu. Dengan demikian, semua pihak yang terlibat harus saling memahami dan menyetujui segala apa yang menjadi syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan dalam transaksi pembiayaan tersebut.

- Digunakan untuk produk dan tujuan yang halal

Dalam pembiayaan syariah juga harus memenuhi unsur kehalalan dari apa yang menjadi tujuan dalam transaksi tersebut. Jika maksud pembiayaan adalah untuk sesuatu hal yang dilarang dalam Islam, seperti penipuan, perjudian, jual beli minuman keras, dan sebagainya, maka pembiayaan ini tidak dapat disebut sebagai pembiayaan syariah. Untuk itu, yang menjadi tujuan pembiayaan harus merupakan produk dan sektor yang diizinkan menurut syariah Islam, memberikan manfaat, dapat diterima oleh semua pihak, serta tidak menimbulkan kerugian bagi masyarakat luas.

Dengan prinsip-prinsip tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan syariah bukan hanya sekedar pemberian dana pinjaman dari pemilik dana kepada pengguna dana, tetapi juga harus memenuhi kaidah dan batasan yang telah ditetapkan dalam ajaran Islam. Oleh karena itu, pihak-pihak yang terlibat bukan hanya menitikberatkan pada profitabilitas semata, tetapi juga harus mempertimbangkan aspek keadilan dan etika sehingga transaksi tersebut dapat memberikan manfaat pada kedua belah pihak yang bertransaksi.

Jenis-jenis Pembiayaan Syariah

Dalam pembiayaan syariah terdapat beberapa jenis pembiayaan yang dibedakan berdasarkan akadnya (Nurnasrina dan P. Adiyes Putra, 2018):

Pembiayaan dengan akad jual beli

Pembiayaan jenis ini merupakan pembiayaan dengan tujuan jual beli dengan metode cicilan atau non tunai yang jangka waktunya telah diatur sesuai dengan kesepakatan. Dalam pembiayaan ini, akad yang bisa digunakan adalah sebagai berikut:

- Murabahah

Pada akad murabahah, penjual menyebutkan secara detil tentang barang yang diperjualbelikan, termasuk harga beli dan keuntungan yang diambil dalam transaksi selanjutnya kepada konsumen. Akad ini diatur sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah.

- Salam

Pada akad salam, konsumen akan terlebih dahulu membayar sejumlah barang tertentu dengan spesifikasi tertentu namun barang baru akan diserahkan kemudian sesuai dengan tanggal yang disepakati. Akad ini diatur sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual-Beli Salam.

- Istishna

Pada akad istishna, transaksi jual beli dilakukan dengan sistem pemesanan barang dan pembayarannya dilakukan melalui metode cicilan sesuai dengan jadwal dan ketentuan yang disepakati bersama. Barang juga baru diproduksi dan diserahkan kemudian sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak. DSN-MUI No. 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual-Beli Istishna.

Pembiayaan dengan akad bagi hasil

Pembiayaan jenis ini lebih bersifat pada penanaman modal yang ketentuannya telah disepakati bersama. Pembiayaan jenis ini biasanya dilakukan dengan akad musyarakah di mana pihak-pihak yang terlibat akan menentukan jumlah modal dan besaran pembagian keuntungan yang disepakati bersama. Akad ini diatur sesuai dengan Fatwa DSN-MUI Nomor: 08/DSN-MUI/IV /2000 tentang Pembiayaan Musyarakah.

- Pembiayaan dengan akad sewa menyewa atau sewa beli

Pembiayaan dengan akad ini dilakukan berdasarkan kontrak di mana transaksinya dapat berupa sewa menyewa atau sewa beli atas barang yang dijadikan objek transaksi. Pada jenis ini kedua belah pihak menggunakan akad ijarah sebagai perjanjian atas transaksi yang dilakukan. Akad ini diatur sesuai dengan Fatwa DSN-MUI Nomor:09IDSN-MUIIV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.

- Pembiayaan dengan akan pinjam meminjam

Pembiayaan jenis ini hanya terbatas pada pemberian dana dengan jumlah tertentu tetapi pemberi dana tidak mengharapkan keuntungan atau selisih lebih atas dana yang diberikan pinjaman. Akad yang digunakan dalam transaksi jenis ini adalah akad qardh, yang mana nilai yang dikembalikan adalah sama namun tetap sesuai jangka waktu yang telah disepakati. Akad ini diatur sesuai dengan Fatwa DSN-MUI Nomor:19IDSN-MUIIV/2001 tentang al-Qardh.

Pembiayaan Perumahan Syariah

Dalam dunia industri properti saat ini, semakin banyak pengembang properti yang sadar akan pentingnya investasi dan bisnis yang sesuai dengan prinsip dan syariah Islam.

Pengembang properti ini kemudian sering kita kenal dengan istilah pengembang properti syariah. Pengembang properti syariah harus memahami dan menerapkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah dalam transaksi jual beli produk perumahan yang mereka tawarkan. Hal ini bertujuan agar mereka mampu memenuhi kebutuhan masyarakat, yang bukan hanya sekedar menginginkan perumahan dengan konsep Islami tetapi juga memberikan skema pembiayaan yang sesuai dengan syariat Islam dan jauh dari hal-hal yang dilarang dalam agama Islam.

Dalam rangka menjembatani kebutuhan masyarakat akan rumah tinggal terutama bagi masyarakat yang ingin bertransaksi sesuai dengan prinsip Islam, saat ini sudah banyak tersedia skema pembiayaan perumahan yang mengutamakan prinsip dan syariah Islam. Model pembiayaan perumahan syariah dapat dibagi menjadi dua bentuk. Pertama, pembiayaan dilakukan secara langsung antara konsumen dengan pengembang atau pemilik perumahan. Artinya, transaksi dilakukan tanpa melibatkan lembaga keuangan syariah dalam skema pembiayaannya. Kedua, pembiayaan dengan menggunakan lembaga keuangan syariah sebagai penyedia layanan pembiayaan. Dalam konteks ini, lembaga keuangan syariah menawarkan berbagai produk yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan rumah kepada konsumen, dengan tetap mematuhi prinsip syariah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan mencari sumber data primer melalui observasi secara langsung pada objek penelitian. Metode ini dipilih untuk memahami secara mendalam fenomena pembiayaan perumahan syariah yang diterapkan oleh perumahan Balad Residence Property. Melalui pendekatan ini, peneliti dapat menggali data dan informasi yang lebih komprehensif mengenai praktik, tantangan, dan peluang dalam pembiayaan perumahan syariah. Penelitian kualitatif deskriptif sering digunakan dalam penelitian sosial karena memungkinkan peneliti untuk memahami konteks dan dinamika fenomena yang diteliti secara lebih mendalam (Sugiyono, 2015).

Di samping itu, penelitian ini juga menggunakan studi dokumen, di mana peneliti mengumpulkan dan menganalisis dokumen-dokumen terkait, seperti brosur produk, kontrak pembiayaan, dan dokumen-dokumen pendukung lainnya. Studi dokumen membantu peneliti memperoleh informasi tambahan mengenai kebijakan dan prosedur yang diterapkan dalam pembiayaan syariah. Teknik ini sesuai dengan panduan dalam penelitian kualitatif yang menyatakan bahwa dokumen dapat menjadi sumber data yang valid untuk mendukung analisis penelitian (Nasution, 2011).

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode observasi lapangan dan wawancara. Peneliti melakukan wawancara kepada dua orang pada pihak pengembang, satu orang karyawan, serta lima orang konsumen perumahan tersebut. Wawancara semi-terstruktur digunakan untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam sekaligus fleksibel dari para responden, sesuai dengan pendekatan yang diusulkan oleh Moleong (2018).

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis naratif, yaitu dengan menganalisis struktur dan makna cerita yang disampaikan oleh responden sehingga dapat dilakukan penarikan kesimpulan. Analisis naratif memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi pengalaman dan perspektif individu dalam konteks sosial tertentu (Salim, 2016). Metode ini memberikan wawasan yang kaya mengenai pola-pola cerita dan interpretasi yang mendalam.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Umum Balad Residence Property

Balad Residence Property adalah perusahaan yang bergerak pada bidang properti dan bertindak sebagai pengembang dalam pembangunan rumah tinggal. Dalam penjualannya, Balad Residence Property mengedepankan prinsip syariah sehingga tidak memberikan alternatif pembiayaan melalui lembaga keuangan konvensional kepada konsumennya. Balad Residence Property juga menjadi bagian dari Developer Property Syariah (DPS) yang mana merupakan asosiasi terbesar pengembang perumahan yang menerapkan sistem syariah.

Balad Residence Property memiliki dua lokasi perumahan syariah di daerah Jabodetabek. Pertama, perumahan syariah yang berlokasi Kecamatan Bojongsari, Depok yang kemudian lebih terkenal dengan nama Balad Residence Depok. Kedua, perumahan syariah yang berlokasi di Kecamatan Kemang, Bogor yang biasa disebut sebagai Gran Balad Kemang. Kedua lokasi tersebut dipilih karena merupakan lokasi yang cukup strategis untuk dijadikan proyek perumahan mengingat minat konsumen akan rumah tinggal di daerah tersebut cukup tinggi. Hal ini didukung dengan banyaknya perumahan lain dan beberapa fasilitas penunjang, seperti rumah sakit, sekolah, pasar, akses tol, tempat ibadah, dan fasilitas lain di sekitar lokasi tersebut.

Dalam kegiatan usahanya di daerah Jabodetabek, Balad Residence Property mulai beroperasi pada tahun 2017 dengan Balad Residence Depok sebagai produk perumahan pertama yang mereka tawarkan. Perumahan ini memiliki 101 rumah pada pengembangan tahap pertama. Selanjutnya pada tahun 2018, Balad Residence Depok melakukan pengembangan pada tahap kedua sebanyak 27 unit. Pengembangan tahap kedua pada Balad

Residence Depok juga beriringan dengan penjualan perumahan kedua pada Gran Balad Kemang. Pada Gran Balad Kemang, rumah yang ditawarkan adalah sebanyak 118 unit termasuk dengan ruko. Produk rumah yang ditawarkan pada kedua perumahan ini memiliki spesifikasi yang sama. Produk rumah terbagi menjadi dua tipe, yaitu tipe 38/72 dan tipe 38/90. Pembagian tipe ini dilakukan untuk mengakomodasi beragamnya kebutuhan konsumen dalam kepemilikan rumah tinggalnya. Kedua perumahan ini, baik Balad Residence Depok maupun Gran Balad Kemang, mendapat respon yang positif dari masyarakat sehingga mampu menarik minat untuk membeli rumah pada perumahan tersebut.

Strategi Pemasaran Balad Residence Property

Dalam kegiatan usahanya, setiap perusahaan pasti memiliki strategi pemasaran dalam rangka pencapaian tujuannya. Begitu juga dengan Balad Residence Property yang memiliki strategi pemasaran dalam menawarkan produk perumahannya kepada konsumen. Jika dilihat dari bauran pemasaran, strategi pemasaran Balad Residence Property dapat dilihat sebagai berikut:

Produk

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengembang, baik di Balad Residence Depok maupun Gran Balad Kemang, masing-masing lokasi perumahan memiliki dua tipe rumah yang ditawarkan kepada konsumen. Balad Residence Property menentukan tipe produk yang sama di masing-masing lokasi perumahan, yaitu tipe 38/72 dan tipe 38/90. Ukuran bangunan dibangun dengan ukuran yang sama di semua rumah, yaitu dengan ukuran 38m². Namun, pengembang memberikan pilihan untuk luas tanahnya, yaitu ukuran 72m² dan 90m². Hal ini bertujuan untuk mengakomodasi kebutuhan dari masing-masing konsumen. Dengan menawarkan produk rumah dengan konsep rumah tumbuh, konsumen diberi kebebasan untuk mengembangkan rumahnya dengan melakukan renovasi di kemudian hari.

Di samping produk utama yang dijadikan strategi pemasaran, pengembang juga memberikan beberapa fasilitas tambahan yang juga ditujukan dalam rangka menarik minat konsumen untuk membeli produk mereka. Fasilitas yang melekat dalam sebuah perumahan, seperti masjid dan pusat kegiatan agama Islam, fasilitas keamanan berupa One-gate-system dan pos security, ruang terbuka dan ruang bermain anak, serta akses jalan utama menjadi salah satu cara Balad Residence Property untuk menawarkan produk perumahan mereka kepada para konsumen. Dengan karakteristik produk tersebut menunjukkan bahwa produk yang ditawarkan adalah produk syariah.

Harga

Hasil wawancara juga menunjukkan bahwa dalam strategi penetapan harga, Balad Residence Property menawarkan harga yang bervariasi tergantung dengan luasnya. Bahkan Balad Residence juga memberikan diskon kepada konsumen sesuai dengan urutan pembeliannya. Sepuluh konsumen pertama, pengembang memberikan diskon sebesar 25% dari harga yang ditawarkan. Kemudian, pengembang memberikan diskon sebesar 12,5% kepada sepuluh konsumen kedua. Hal ini sangat menarik bagi calon konsumen sehingga mereka yakin untuk membeli produk rumah yang ditawarkan Balad Residence Property.

Harga Produk yang ditawarkan juga cukup terjangkau. Untuk tipe 38/72, produk dijual pada range harga 300-500 juta rupiah. Sedangkan untuk tipe 38/90, range harga yang ditetapkan adalah sebesar 400-700 juta rupiah. Range harga ini ditentukan berdasarkan posisi rumah, sistem pembayaran, dan rentang waktu pembayaran cicilan hingga rumah tersebut lunas. Hal ini sangat wajar, mengingat konsumen juga mendapatkan manfaat dari berbagai kemudahan yang diberikan Balad Residence Property. Penetapan harga ini ditentukan sesuai dengan syariah sesuai dengan skema pembayarannya.

Promosi

Di era digital seperti yang terjadi pada saat ini, perusahaan dituntut untuk mampu memanfaatkan teknologi dalam setiap kegiatan usahanya. Terlebih lagi dalam kegiatan pemasaran produk perusahaan. Hasil wawancara menunjukkan bahwa Balad Residence Property juga menjadikan sosial media sebagai salah satu alat untuk memasarkan produk perumahannya. Hal ini cukup rasional di mana saat ini semakin banyak pelaku industri properti, baik syariah maupun konvensional, yang memanfaatkan tingginya penggunaan sosial media oleh masyarakat dalam kehidupan sehari-hari. Menurut penelitian Rahman dan Setiawan (2019) penggunaan media sosial sebagai alat pemasaran sangat efektif dalam memperluas jangkauan pasar, khususnya di era digital. Strategi ini juga terbukti mendukung pemasaran produk syariah, seperti yang diterapkan oleh Balad Residence Property.

Selain itu, Balad Residence Property juga memberikan kesempatan kepada masyarakat luas untuk turut serta menjadi pemasar atas produk mereka dengan memberikan *marketing fee* jika berhasil menjual produk rumah yang mereka tawarkan. Hal ini bertujuan agar informasi semakin berkembang luas di seluruh kalangan sehingga produk mereka semakin dikenal oleh masyarakat. Dengan metode promosi tersebut, Balad Residence Property menerapkan sistem promosi yang sesuai dengan syariah melalui *marketing fee* yang diberikan.

Lokasi

Berdasarkan hasil wawancara dapat diketahui bahwa jika dilihat dari lokasinya, Balad Residence Property memanfaatkan lokasi perumahan yang mereka tawarkan dengan cara yang tepat sehingga mampu menarik minat dari masyarakat untuk memilih produk mereka. Balad Residence Property memilih lokasi yang memang merupakan lokasi dengan banyak perumahan lain di sekitar produk yang mereka tawarkan. Hal ini memberikan kesan bagi masyarakat bahwa lokasi tersebut merupakan lokasi yang ramai dan ideal untuk dijadikan tempat tinggal. Bahkan dengan pemilihan lokasi tersebut, justru semakin menggerakkan roda perekonomian sehingga muncul bisnis dan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) baru di sekitar perumahan Balad Residence Property.

Selain itu, Balad Residence Property juga memanfaatkan sarana-sarana penunjang di sekitar lokasi yang dipilih dalam rangka menawarkan produk mereka kepada masyarakat. Kemudahan akses menuju pintu tol, jarak yang dekat dengan fasilitas umum seperti rumah sakit, sekolah, pasar, terminal, hingga pusat perbelanjaan (mall) dimanfaatkan oleh Balad Residence Property sehingga semakin menarik minat para konsumen untuk memilih produk perumahan yang mereka tawarkan.

Skema Pembiayaan Syariah yang Diterapkan

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pemilik/pengembang dan konsumen Balad Residence Property, skema pembiayaan syariah yang diterapkan untuk perumahan syariah ini dapat dibedakan menjadi dua. Pertama, pada perumahan Balad Residence Depok konsumen langsung membayar cicilan kepada pengembang. Sehingga, pada saat transaksi jual beli pengembang tidak melibatkan lembaga keuangan syariah dalam skema pembiayaannya. Akad yang dipakai untuk skema ini adalah akad 'istishna.

Sebagaimana telah dijelaskan pada tinjauan teoritik, akad istishna merupakan akad transaksi jual beli yang dilakukan dengan sistem pemesanan barang. Pembayaran dari model akad ini dapat dilakukan melalui metode cicilan sesuai dengan jadwal dan ketentuan yang disepakati bersama. Selanjutnya, barang akan diproduksi dan diserahkan kemudian sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian. Hasil penelitian oleh Mardani (2015) menyebutkan bahwa akad istishna' sering digunakan dalam pembiayaan perumahan syariah karena fleksibilitasnya dalam penyesuaian pembayaran dan tahapan produksi. Hal ini sejalan dengan temuan pada Balad Residence Depok, di mana konsumen memesan rumah dengan cicilan langsung kepada pengembang.

Hal ini sesuai dengan realita lapangan, di mana pada Balad Residence Depok konsumen akan mendapatkan hak untuk memilih terlebih dahulu unit dan lokasi mana yang akan dibeli. Selanjutnya, konsumen diwajibkan untuk membayarkan *booking fee* sesuai

jumlah yang disepakati sebagai tanda awal pemesanan unit yang telah dipilih. Kemudian, pengembang akan meminta dokumen-dokumen yang telah dipersyaratkan untuk kemudian diteliti kelayakannya sebelum transaksi jual beli rumah dilanjutkan. Di sini pengembang memiliki kewenangan penuh atas persetujuan pembiayaan yang diajukan konsumen. Hal ini disebabkan karena, pada Balad Residence Depok tidak menerapkan adanya pengecekan BI Checking kepada para calon konsumennya. Meskipun cukup berisiko, namun hal ini justru menjadi daya tarik lebih bagi calon konsumen untuk akhirnya membeli unit di Balad Residence Depok.

Pengajuan pembiayaan yang telah disetujui akan berlanjut ke akad jual beli dengan tanggal dan lokasi yang telah ditentukan. Ini merupakan momen yang sangat krusial di mana konsumen juga diwajibkan untuk membayarkan sejumlah uang tertentu sebagai uang muka pembelian. Namun, pengembang juga memberikan pilihan bagi konsumennya untuk mencicil uang muka pembelian paling lama 12 bulan. Pada tahap akad jual beli ini konsumen diwajibkan datang langsung untuk menandatangani dokumen akad jual beli sebagai perikatan transaksi jual beli rumah di Balad Residence Depok. Dalam tahap ini pula pengembang akan memberikan penjelasan kepada konsumen bahwa pembangunan rumah baru akan dimulai ketika uang muka pembelian telah dibayarkan sepenuhnya oleh konsumen. Untuk menjaga kepercayaan konsumen, pengembang juga memberikan batas waktu pembangunan adalah paling lama 8 bulan sehingga konsumen dapat langsung menempati rumah yang dipesannya paling lambat pada bulan ke-9 setelah pembayaran uang muka pembelian selesai disetorkan kepada pengembang.

Atas hasil wawancara terhadap skema transaksi di atas juga dapat terbukti bahwa skema pembiayaan yang diterapkan oleh Balad Residence Depok adalah dengan melalui akad 'istishna, yang mana konsumen melakukan pemesanan rumah kepada pengembang dengan menerapkan skema pembayaran cicilan langsung kepada pengembang tanpa melalui lembaga pembiayaan syariah.

Namun, skema pembiayaan yang diterapkan pada Balad Residence Depok berbeda dengan Gran Balad Kemang. Jika Balad Residence Depok menerapkan akad 'istishna, sebagian besar konsumen pada Gran Balad Kemang menerapkan akad murabahah melalui lembaga keuangan syariah. Dengan skema ini, pengembang akan menjual kepada konsumen namun pembiayaannya dilakukan antara konsumen dengan lembaga keuangan syariah. Secara sederhana, konsumen akan memilih unit mana yang akan dibeli, namun pengembang akan menjual unit tersebut kepada lembaga keuangan syariah. Selanjutnya, lembaga keuangan syariah baru akan menjual rumah ke konsumen setelah rumah benar-benar dimiliki dengan harga yang telah dimarkup dari harga belinya kepada pengembang.

Seiring berjalannya waktu, Balad Residence Property juga memberikan pilihan kepada konsumen untuk mengubah skema pembiayaannya, terutama bagi konsumen Balad Residence Depok yang menerapkan akad jual beli 'istishna dengan skema pembiayaan langsung kepada pengembang. Konsumen diberikan hak untuk mengalihkan pembiayaannya kepada lembaga keuangan syariah namun tetap dengan koridor batasan-batasan syariah Islam.

Analisis Pengalaman Konsumen

Hasil wawancara dengan konsumen perumahan Balad Residence Property menunjukkan bahwa sebagian besar konsumen merasakan hal yang positif dari pengalaman mereka dalam menggunakan pembiayaan syariah pada perumahan syariah yang disediakan Balad Residence Property. Konsumen sangat mengapresiasi skema syariah yang diterapkan pengembang sehingga mampu memenuhi kebutuhan mereka akan rumah tinggal. Namun hal ini tidak lepas dari segala risiko yang mungkin akan timbul dalam transaksi tersebut.

Pada Balad Residence Depok, beberapa konsumen mengeluhkan tentang fasilitas umum yang belum sepenuhnya tersedia meskipun sudah banyak rumah yang terisi dan ditinggali. Hal ini cukup berbeda dengan perumahan konvensional yang mana pada umumnya pengembang mengutamakan pembangunan fasilitas umum sebelum menyelesaikan unit rumah yang dijual dengan tujuan untuk menambah daya tarik konsumen. Namun hal ini cukup wajar mengingat pada Balad Residence Depok konsumen melakukan pembayaran cicilan langsung kepada pengembang sehingga jika konsumen tidak mematuhi pembayaran cicilan, pengembang juga tidak dapat memenuhi pembangunan fasilitas umum sebagai dampak langsung tertahannya arus kas masuk kepada pengembang.

Tantangan dan Peluang

Berdasarkan hasil penelitian terhadap Balad Residence Property, terdapat beberapa tantangan dalam penerapan pembiayaan ini, baik bagi sisi pengembang maupun sisi konsumen. Bagi sisi pengembang, besarnya risiko gagal bayar oleh para konsumen harus mereka tanggung sendiri mengingat cicilan pembayaran konsumen langsung diberikan kepada mereka. Risiko gagal bayar tersebut berakibat pada terhambatnya pemenuhan beberapa kewajiban pengembang seperti pembangunan fasilitas umum, keamanan, dan sebagainya. Untuk menghadapi tantangan tersebut, pengembang berupaya melakukan mitigasi dengan mengalihkan risiko tersebut kepada pihak ketiga. Hal ini dilakukan dengan memberikan pilihan kepada konsumen untuk mengubah skema pembiayaannya yaitu melalui lembaga keuangan syariah. Pemindahan pembiayaan ini dilakukan dengan tetap memperhatikan prinsip-prinsip dan ketentuan yang diatur sesuai dengan syariah Islam. Hal

ini juga sejalan dengan penelitian Khan dan Ahmed (2001), salah satu tantangan utama dalam pembiayaan syariah adalah pengelolaan risiko gagal bayar, yang sering kali menjadi kendala bagi pengembang. Solusi yang ditawarkan, seperti melibatkan lembaga keuangan syariah, dapat membantu mengurangi risiko tersebut sekaligus memperluas pasar.

Pada sisi konsumen, mereka harus menghadapi tantangan dengan tidak terpenuhinya beberapa fasilitas umum yang telah dijanjikan pengembang pada awal pemasaran mereka. Akibatnya, konsumen harus mengeluarkan usaha lebih untuk bisa memenuhi kebutuhan mereka akan fasilitas umum tersebut. Selain itu, risiko gagal bayar juga berpotensi saling mempengaruhi bagi antar konsumen sendiri. Terhambatnya pembayaran satu konsumen dapat menimbulkan konsekuensi langsung bagi konsumen lainnya. Hal ini disebabkan karena berkurangnya arus kas masuk yang diterima pengembang juga akan berpengaruh pada kemampuan pengembang dalam memenuhi kewajiban pembangunan fasilitas umum.

Meskipun tantangan yang akan dihadapi cukup beragam, pembiayaan perumahan syariah juga memunculkan banyak peluang. Hal ini ditunjukkan dengan semakin banyaknya masyarakat yang mulai membuka mata terhadap konsep syariah dalam transaksi jual beli yang mereka lakukan. Ini artinya, terdapat tren positif di masyarakat untuk mencari produk yang sesuai syariah termasuk dalam hal ini adalah produk rumah tinggal. Peluang ini harus dimanfaatkan Balad Residence Property sehingga mampu memenuhi permintaan mereka. Selain itu, tingginya harga produk perumahan juga dapat menjadi sarana bagi Balad Residence Property untuk menjalin kemitraan dengan lembaga keuangan syariah untuk memperluas jaringan dan meningkatkan penawaran produk pembiayaan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa Balad Residence Property telah berhasil menerapkan skema pembiayaan dengan berlandaskan prinsip-prinsip dan ketentuan syariah Islam karena tidak terdapat unsur ribawi dalam skema transaksi penjualannya. Meskipun terdapat perbedaan penerapan skema pembiayaan syariah pada dua perumahan di bawahnya, Balad Residence Property tetap berkomitmen untuk menjaga prinsip syariah dalam transaksi penjualan produk perumahan mereka. Hal ini sebagai bentuk tanggung jawab mereka dalam menjaga reputasi karena membawa label perumahan syariah atas produk yang mereka tawarkan. Selain itu, hal ini juga dilakukan demi memenuhi kebutuhan konsumen mengingat permintaan yang begitu besar akan produk perumahan syariah.

Namun besarnya peluang akan perumahan syariah bukan berarti tidak terlepas dari tantangan yang akan diterima Balad Residence Property. Tantangan terbesar yang mungkin akan mereka terima adalah besarnya risiko gagal bayar oleh para konsumen. Hal ini

disebabkan karena pembayaran cicilan dilakukan secara langsung antara konsumen kepada pengembang. Sehingga, terhambatnya pembayaran cicilan oleh satu konsumen dapat menimbulkan berkurangnya arus kas masuk yang diterima pengembang yang pada akhirnya akan berpengaruh pada kemampuan pengembang dalam memenuhi kewajiban mereka kepada para konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, R. (2021). Strategi Pemasaran Perumahan Syariah dalam Menghadapi Persaingan dengan KPR Konvensional. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 8(3), 67–80.
- Chapra, M. U. (2000). *The Future of Economics: An Islamic Perspective*. Islamic Foundation.
- Inayati, A., Lutfar, M., & Wahab, A. (2022). Sistem Ekonomi Islam dan Kesejahteraan Ummat. *Ekonomika*.
- Khan, T. , & A. H. (2001). Risk Management: An Analysis of Issues in Islamic Financial Industry. *Jeddah: Islamic Research and Training Institute*.
- Mardani. (2015). *Hukum Kontrak Keuangan Syariah: Dari Teori ke Aplikasi*. Raja Grafindo Persada.
- Moleong, L. J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyono, A. (2023). Analisis Pembiayaan Perumahan Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 15(2), 123–135.
- Nasution, S. (2011). *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*. Tarsito.
- Nurelasari, E., & Purwaningsih, E. (2020). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Perumahan Terbaik Dengan Metode TOPSIS. *Jurnal Sistem dan Teknologi Informasi (Justin)*. <https://doi.org/10.26418/justin.v8i4.41036>
- Nurhilmiyah. (2022). Penerapan Teori Kontrak Dalam Perjanjian Leasing. *SANKSI (Seminar Nasional Hukum S)*.
- Nurnasrina dan P. Adiyes Putra. (2018). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Nurlaili, Ed.; 1st ed., Vol. 1). CahayaFirdaus.
- Rahman, A. , & S. B. (2019). Strategi Pemasaran Digital untuk Produk Properti Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 7(3), 45–60.
- Rahman, F. (2022). Implementasi Akad Istisna' dalam Pembiayaan Properti Syariah. *Journal of Islamic Finance*, 10(1), 45–58.
- Regulasi, T., Barang, P., Pemerintah, J., Suryo, R. A., Agita, D., & Ulfa, M. (2013). Teori Kontrak dan Implikasinya. *Jurnal Pengadaan*.
- Safitri, F., Sunarya, E., & Danial, R. D. M. (2019). Peran Consumer Awareness dan Perception terhadap Buying Interest pada Properti Syariah. *Journal of Management and Bussines (JOMB)*. <https://doi.org/10.31539/jomb.v1i1.600>
- Salim, A. (2016). *Teori dan Paradigma Penelitian Sosial*. Tiara Wacana.
- Soumena, F. Y., & Sulastri, E. (2024). Properti Syariah Perspektif Konsep Pemasaran dan Etika Bisnis Islam. *Journal of Waqf and Islamic Economic Philanthropy*. <https://doi.org/10.47134/wiep.v1i2.132>
- Sekretariat Negara. (1998). *Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan*.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (24th ed.). Alfabeta.
- Syafi'i Antonio, M. (2001). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik* (Vol. 1). GemaInsaniPress.
- Ulpah, M. (2020). Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah. *MadaniSyari'ah*, 3, 159–159.
- Usmani, M. Taqi. (2002). *An Introduction to Islamic Finance*. Kluwer Law International.
- Wahid, A., Janwari, Y., & Jubaedah, D. (2023). Mazhab dan Pemikiran Ekonomi Islam Kontemporer. *Rayah Al-Islam*. <https://doi.org/10.37274/rais.v7i3.780>