



**MODIFIKASI MODEL PENGENDALIAN RISIKO  
AKAD *ISTISHNA* DAN *MURABAHAH*  
DI LUKASYA LAND PROPERTY**

**TESIS**

Oleh

**HIMAWAN PRADIPTA**

**NIM 160820301004**

**PROGRAM STUDI MAGISTER AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2018**



**MODIFIKASI MODEL PENGENDALIAN RISIKO  
AKAD *ISTISHNA* DAN *MURABAHAH*  
DI LUKASYA LAND PROPERTY**

**TESIS**

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat  
untuk menyelesaikan Program Studi Akuntansi (S2)  
dan mencapai gelar Magister Akuntansi

Oleh

**HIMAWAN PRADIPTA**

**NIM 160820301004**

**PROGRAM STUDI MAGISTER AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2018**

## PERSEMBAHAN

Tesis ini ku persembahkan untuk:

- ❖ Almamater Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember
- ❖ Orang Tuaku Ayahanda H. Dyan Gentur dan Ibunda Hj. Murdjiati, Mertuaku Alm Ayahanda H. Abd Wahid dan Ibunda Hj. Umi Handayani, Keluarga Kecilku My Lovely Wife Dewi Umami Sari, Yang tersayang anak-anakku Alisa Salsabila, Muhammad Rasyid dan Muhammad Rais yang telah memberikan kasih sayang, dukungan, doa dan pengorbanan yang tulus kepada saya. Terima kasih atas segala yang telah diberikan dan semoga senantiasa berada dalam keberkahan dan lindungan Allah SWT
- ❖ Para Guru dan Dosen yang senantiasa memberikan ilmu yang bermanfaat

**MOTTO**

Dan Al-Quran itu adalah kitab yang Kami turunkan yang diberkati, maka ikutilah dia dan bertakwalah agar kamu diberi rahmat  
(terjemahan Surah Al-An'am ayat 155)

Dari Abu Hurairah Radhiyallahu Anhu bahwasanya Rasulullah *Shallallahu 'alaihi Wa Sallam* bersabda, "Setiap ummatku akan masuk Surga, kecuali yang enggan."

Mereka (para Shahabat) bertanya: "Siapa yang enggan itu?" Jawab beliau:

"Barangsiapa yang mentaatiku pasti masuk Surga, dan barangsiapa yang mendurhakaiku, maka sungguh ia telah enggan."

(Hadits shahih riwayat Al-Bukhari (no. 7280) dan Ahmad (II/361))



**PERNYATAAN**

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Himawan Pradipta

NIM : 160820301004

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad *Istishna* dan *Murabahah* Di Lukasya Land Property” adalah benar-benar hasil karya sendiri kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat sebenar-benarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya bersedia menerima sanksi akademik jika dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, Juli 2018

Yang menyatakan,

Himawan Pradipta

NIM 160820301004

**LEMBAR PERSETUJUAN**

Judul : Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad *Istishna* dan  
*Murabahah* Di Lukasya Land Property  
Nama : Himawan Pradipta  
NIM : 160820301004  
Jurusan/Prodi : Akuntansi/Magister Akuntansi  
Disetujui Tanggal : 17 Juli 2018

Dosen Pembimbing Utama

Dosen Pembimbing Anggota

**Dr. Ahmad Roziq, S.E., M.M., Ak.**  
NIP. 19700428 199702 1 001

**Dr. Siti Maria Wardayati, M.Si., Ak.**  
NIP. 19660805 199201 2 001

Mengetahui,  
Ketua Program Studi S2 Akuntansi

**Dr. Siti Maria Wardayati, M.Si., Ak.**  
NIP. 19660805 199201 2 001

**PENGESAHAN**

Tesis Berjudul : Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad *Istisihna* dan  
*Murabahah* Di Lukasya Land Property

Disahkan pada

Hari, tanggal : Senin, 17 September 2018

Tempat : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Tim Penguji  
Ketua

**Dr. Muhammad Miqdad, S.E., M.M., Ak.**

NIP. 19710727 199512 1 001

Anggota I

Anggota II

**Dr. Whedy Prasetyo, S.E., M.SA., Ak.**

NIP. 19770523 200801 1 012

**Dr. Alwan Sri Kustono, M.Si., Ak.**

NIP. 19720416 200112 1 001

Anggota III

Anggota IV

**Dr. Ahmad Roziq, S.E., M.M., Ak**

NIP. 19700428 199702 1 001

**Dr. Siti Maria Wardayati, M.Si., Ak.**

NIP. 19660805 199201 2 001

Mengesahkan  
Universitas Jember  
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

**Dr. Muhammad Miqdad S.E.,M.M., Ak.**

NIP. 19710727 199512 1 001

## RINGKASAN

Dewasa ini banyak bermunculan developer syariah yang dalam aktivitas bisnisnya mengadopsi kaidah Islam. Skema bisnis developer syariah adalah tanpa menggunakan jasa perbankan sama sekali baik syariah maupun konvensional baik pada saat akuisisi lahan maupun dalam penjualan produknya. Melihat skema bisnis yang dijalankan oleh developer syariah, salah satu tantangannya adalah terkait wanprestasi nasabah. Fenomena developer syariah ini menarik untuk diteliti dikarenakan bidang yang relatif baru dan jumlahnya terbilang sedikit jika dibandingkan dengan penelitian serupa pada lembaga keuangan syariah. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi dan menganalisis model penerapan prinsip kehati-hatian dan penanganan wanprestasi nasabah serta memberikan modifikasi modelnya. Hal ini yang memberikan keunikan dibandingkan dengan penelitian sebelumnya

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Unit analisisnya adalah Lukasya Land Property dengan menggunakan hasil wawancara serta dokumentasi sebagai data primer dan sekundernya. Metode analisa data menggunakan Miles dan Huberman serta dilakukan uji keabsahan data

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam transaksi jual beli kredit yang dilakukan oleh Lukasya Land Property adalah adanya hampir separuh dari nasabah yang ada dikategorikan nasabah non lancar sehingga diperlukan modifikasi dalam pengendalian risikonya. Modifikasi dalam penerapan prinsip kehati-hatian adalah dengan menambahkan verifikasi kepada pihak ketiga agar informasinya yang didapat lebih valid, sedangkan modifikasi dalam penanganan wanprestasi nasabah adalah dengan menambahkan program restrukturisasi dan penyelesaian hukum

## **SUMMARY**

*Today a lot of sharia developers are emerging which in their business activities adopt Islamic principles. The business schemes of Sharia developer are without using banking services at all, both sharia and conventional at the same time as land or in the sale of its products. Seeing business programs run by sharia developers, one of the challenges is dealing with bad credit customers. This phenomenon of sharia developers is interesting to research because relatively new and diverse fields are comparatively small compared to research on Islamic financial institutions. This study aims to explore and analyze the relationship model of the precautionary principle and the handling bad credit of customer and provide modification of the model. This is unique compared to previous research*

*This study uses a qualitative approach using case study. The unit of analysis is Lukasya Land Property by using the results of interviews and also document as the primary and secondary data. Data analysis method uses Miles and Huberman and have been tested the validity of the data*

*The results showed that the transaction was carried out by Lukasya Land Property which is free of the money needed to manage risk. The modification in the application of the precautionary principle is to add the verification to third persons so that the information obtained is more valid, while modifications in handling bad credit of customer are by adding a restructuring program and a legal settlement*

## PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul ‘Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad *Istishna* dan *Murabahah* Di Lukasya Land Property’ yang disusun guna memenuhi salah satu syarat menyelesaikan program studi Pasca Sarjana (S2) dan mencapai gelar Magister Akuntansi Universitas Jember.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, proses penelitian dan penulisan tesis ini tidak akan berjalan dengan baik. Oleh karena itu pada kesempatan ini dengan segala kerendahaan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Muhammad Miqdad, S.E., M.M., Ak. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember sekaligus Ketua Penguji, terima kasih atas bimbingan, dukungan dan bantuan yang diberikan kepada saya.
2. Ibu Dr. Siti Maria Wardayati, M.Si., Ak. selaku Ketua Program Studi Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember sekaligus Dosen Pembimbing Anggota, terima kasih atas bimbingan, dukungan dan bantuan yang diberikan kepada saya.
3. Bapak Dr. Ahmad Roziq, S.E., M.M., Ak. Selaku Dosen Pembimbing Utama, terima kasih atas bimbingan, dukungan dan bantuan yang diberikan kepada saya.
4. Bapak Penguji Dr. Whedy Prasetyo, S.E., M.SA., Ak., dan Bapak Dr. Alwan Sri Kustono S.E., M.Si., Ak. selaku Penguji Anggota, terima kasih atas segala bimbingan, kritik dan saran yang sangat membangun, kemudahan serta semangat yang telah diberikan.
5. Bapak Dr. Agung Budi Sulistiyo S.E., M.Si., Ak., Ibu Dr. Yosefa Sayekti, M.Com., Ak. dan Bapak-Ibu Dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember. Terima kasih atas segala ilmu yang telah diberikan kepada saya. Semoga ilmu ini dapat bermanfaat di masa depan

6. Para informan yang telah menyediakan waktu, informasi dan pikirannya demi kesempurnaan tesis ini. Terima kasih kepada Bapak Lukman, Bapak Widi, Bapak Yudha, Bapak Adi, Bapak Aries dan Bapak Is Hariyanto
7. Orang tua saya tercinta Ayahanda H. Dyan Gentur, Ibunda Hj.Murdjiati, Alm. Papa H Abd Wahid, Mama Hj. Umi Handayani, My Lovely Wife Dewi Umami Sari, yang tersayang anak-anakku Alisa Salsabila, Muhammad Rasyid dan Muhammad Rais. Terima kasih atas segala kasih sayang, pengorbanan dan doa yang tak henti dipanjatkan untuk saya. Semoga Tuhan senantiasa memberikan rahmat-Nya kepada mereka semua.
8. Rekan-rekan seperjuangan Magister Akuntansi Angkatan 2016 yang kompak selalu
9. Rekan-rekan Bank Danamon, Indosurya Grup dan Febi Ibrahimy yang juga turut mendoakan terselesainya tesis ini
10. Kos Pratama dan Pujasera Sudirman Kraksaan dalam Alrama Group, semoga terus berkembang dan bertambah, Aamiin
11. Semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan dalam penulisan tesis ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penyusunan tesis ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran untuk menyempurnakan tesis ini. Akhir kata penulis berharap semoga tesis ini dapat memberikan tambahan ilmu yang bermanfaat bagi semua pihak.

Jember, September 2018

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>SUMMARY</b> .....	<b>ix</b>
<b>PRAKATA</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
1.3.1 Tujuan Penelitian .....	7
1.3.2 Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>9</b>
2.1 Jual Beli .....	10
2.1.1 Rukun dan Syarat Jual Beli .....	11
2.2 Akad <i>Istishna</i> .....	12
2.3 Akad <i>Murabahah</i> .....	13
2.4 Developer .....	14
2.4.1 Pengertian, Kepemilikan dan Kategori Developer .....	14
2.4.2 Hak, Kewajiban dan Tanggung Jawab Developer .....	15
2.4.3 Developer Syariah .....	20
2.5 Risiko .....	22
2.5.1 Pengertian Risiko .....	22
2.5.2 Risiko Kredit .....	22
2.6 Wanprestasi Nasabah .....	26
2.5.1 Pengertian Wanprestasi Nasabah .....	26
2.5.2 Faktor-Faktor Penyebab Wanprestasi Nasabah .....	26
2.7 Pengendalian Risiko .....	27
2.7.1 Pengertian Pengendalian Risiko .....	27
2.7.2 Metode Pengendalian Risiko .....	28
2.7.3 Pengendalian Risiko Dalam Pandangan Islam .....	29
2.8 Penelitian Terdahulu .....	34
<b>BAB 3. METODE PENELITIAN</b> .....	<b>37</b>
3.1 Jenis Penelitian .....	37

3.2	Lokasi, Waktu dan Informan Penelitian .....	37
3.2.1	Lokasi Penelitian .....	37
3.2.2	Waktu Penelitian .....	37
3.2.3	Informan Penelitian .....	37
3.3	Jenis dan Sumber Data .....	38
3.4	Teknik Pengumpulan Data .....	38
3.5	Teknik Analisis Data .....	39
3.6	Uji Keabsahan Data .....	41
<b>BAB 4</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>43</b>
4.1	Hasil .....	43
4.1.1	Profil Perusahaan Lukasya Land Property .....	43
4.1.2	Profil Informan Penelitian .....	44
4.1.3	<i>Unique Selling Point</i> Developer Syariah.....	46
4.1.4	Akad, Skema, Rukun dan Ketentuan Pada Perusahaan Lukasya Land Property .....	51
4.1.5	Penerapan Prinsip Kehati-Hatian Pada Perusahaan Lukasya Land Property .....	65
4.1.6	Penanganan Wanprestasi Nasabah Pada Perusahaan Lukasya Land Property .....	70
4.1.7	Portofolio Perusahaan Lukasya Land Property .....	74
4.2	Pembahasan ..	76
4.2.1	Perbedaan Praktik Akad Jual Beli Pada Perusahaan Lukasya Land Property Dengan Praktik Pembiayaan Pada Perbankan Syariah .....	76
4.2.2	Modifikasi Model Penerapan Prinsip Kehati-Hatian Pada Perusahaan Lukasya Land Property .....	79
4.2.3	Modifikasi Model Penanganan Wanprestasi Nasabah Pada Perusahaan Lukasya Land Property .....	82
<b>BAB 5</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>94</b>
5.1	Kesimpulan .....	94
5.2	Implikasi .....	95
5.3	Keterbatasan .....	95
5.4	Saran .....	96
	<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>97</b>
	<b>LAMPIRAN</b>	

**DAFTAR GAMBAR**

	Halaman
2.1 Skema Akad <i>Istishna</i> .....	13
2.2 Skema Akad <i>Murabahah</i> .....	14
2.3 Mekanisme Developer Syariah .....	24
3.1 Langkah-Langkah Analisis Data .....	40
4.1 Akad Pada Lukasya Land Property .....	52
4.2 Skema Akad <i>Istishna</i> Pada Lukasya Land Property .....	56
4.3 Skema Akad <i>Murabahah</i> Pada Lukasya Land Property .....	61
4.4 Model <i>Existing</i> Analisa Pemberian Jual Beli Kredit Pada Lukasya Land Property .....	70
4.5 Strategi Minimalisasi Wanprestasi Nasabah Pada Lukasya Land Property	71
4.6 Model <i>Existing</i> Penanganan Wanprestasi Nasabah Pada Lukasya Land Property .....	72
4.7 Modifikasi Model Analisa Pemberian Jual Beli Kredit Pada Lukasya Land Property .....	81
4.8 Strategi Minimalisasi Wanprestasi Nasabah Pada Bank Syariah .....	83
4.9 Modifikasi Strategi Minimalisasi Wanprestasi Nasabah Pada Lukasya Land Property .....	85
4.10 Model Penanganan Wanprestasi Nasabah Pada Perbankan Syariah .....	86
4.11 Modifikasi Model Penanganan Wanprestasi Nasabah Pada Lukasya Land Property .....	91

**DAFTAR TABEL**

	Halaman
4.1 Jumlah Pembeli Lokasi Lukasya Land Property .....	74
4.2 Portofolio Nasabah Lukasya Land Property .....	75



## BAB 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Rumah merupakan salah satu kebutuhan primer bagi manusia selain sandang dan pangan. Setiap individu manusia akan mendahulukan pemenuhan kebutuhan dasar daripada kebutuhan lainnya. Begitu pula dengan kebutuhan akan rumah, setiap orang akan berusaha memenuhi kebutuhan akan rumah dalam setiap tingkat kehidupan masyarakat dengan memperhatikan selera dan kemampuan yang ada

Rumah awal mulanya diperuntukkan sebagai pemenuhan kebutuhan terhadap kebutuhan hidup manusia atas tempat tinggal yang nyaman, aman, dan tenang. Namun, perkembangan saat ini rumah telah menjadi suatu alternatif investasi yang tinggi dan cukup menarik bagi masyarakat. Selain bisa disewakan, juga bisa menjadi peluang keuntungan berupa *capital gain* yang merupakan selisih antara harga jual dengan harga beli

Menurut Undang-Undang No 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman :

1. Kaveling tanah matang adalah sebidang tanah yang telah dipersiapkan untuk rumah sesuai dengan persyaratan dalam penggunaan, penguasaan, pemilikan tanah, rencana rinci tata ruang, serta rencana tata bangunan dan lingkungan
2. Rumah adalah bangunan gedung yang berfungsi sebagai tempat tinggal yang layak huni, sarana pembinaan keluarga, cerminan harkat dan martabat penghuninya, serta aset bagi pemiliknya
3. Perumahan adalah kumpulan rumah sebagai bagian dari permukiman, baik perkotaan maupun perdesaan, yang dilengkapi dengan prasarana, sarana, dan utilitas umum sebagai hasil upaya pemenuhan rumah yang layak huni

Properti menunjukkan kepada sesuatu yang biasanya dikenal sebagai entitas dalam kaitannya dengan kepemilikan seseorang atau sekelompok orang atas suatu hak eksklusif (Wikipedia, 2016). Menurut *The Dictionary of Real Estate* (2003) dalam Dengah, dkk (2014), properti perumahan adalah tanah kosong atau sebidang tanah yang dikembangkan, digunakan atau disediakan untuk

tempat kediaman, seperti *single family houses*, apartemen, rumah susun disebut dengan properti perumahan

Pasar properti perumahan terdapat dua jenis pasar yaitu pasar primer dan pasar sekunder. Pasar primer adalah pasar yang menjual rumah baru dari pihak developer langsung kepada pembeli, baik itu developer swasta maupun developer pemerintah. Sedangkan pasar sekunder adalah pasar yang menjual rumah non baru kepada pihak yang berminat membeli rumah, biasanya menggunakan jasa agen properti seperti Era Jaya, Ray White dan lainnya

Masyarakat dalam memiliki rumah dapat memilikinya dengan cara membeli tunai atau cicilan. Bagi sebagian kalangan yang memiliki kemampuan lebih maka hal ini terasa mudah, akan tetapi tidak sedikit pula dari sebagian kalangan merasa berat jika harus membeli secara tunai, sehingga mereka memilih membelinya dengan cara mencicil atau biasa dikenal dengan istilah kredit. Dalam hal ini diperlukan pihak sebagai perantara yang dapat memberikan sarana tersebut (Veithzal, 2011)

Pembelian rumah dengan cicilan atau biasa disebut Kredit Pemilikan Rumah (selanjutnya disebut KPR) awal mulanya menggunakan jasa perbankan konvensional. Seiring dengan perkembangan perbankan muncul perbankan syariah yang juga memiliki produk untuk pemilikan rumah. Akan tetapi belakangan ini banyak developer menjadi inisiator dalam KPR, mulai dari perjanjian jual beli sampai pembayaran cicilan dilakukan antara konsumen dengan developer tanpa melalui perantara perbankan sama sekali. Inilah yang kemudian dinamakan dengan kredit *in house*. Kredit *in house* digemari oleh konsumen dikarenakan prosesnya lebih mudah, cepat dan tidak adanya biaya tambahan sebagaimana pengajuan KPR di bank, dan juga jangka waktu cicilan lebih fleksibel karena dapat dinegosiasikan dengan developer (Sindo, 2015). Hal ini juga merujuk pada Firmansyah (2016), beberapa konsumen lebih memilih pendekatan yang lebih sederhana yang akan langsung ke pengembang tertentu daripada menggunakan jasa perbankan

Perkembangan bisnis properti menjadi peluang yang bagus dan ketertarikan pada hasil atau keuntungan, karena permintaan akan perumahan terus

meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat pula. Hal ini merujuk Soekanto (1990) bahwa tingkat pertumbuhan penduduk secara alami yang tinggi ditambah dengan adanya urbanisasi yang tinggi mengakibatkan bertambahnya masalah permukiman ini, dan akan menyebabkan kebutuhan akan bangunan fisik jelas akan semakin bertambah. Selaras dengan hal tersebut menurut Menteri Keuangan Sri Mulyani, kebutuhan Indonesia mencapai 1 juta rumah per tahun dikarenakan peningkatan urbanisasi dan merupakan penggerak ekonomi yang signifikan (Infobanknews, 2017). Pembangunan perumahan memiliki keterkaitan dan *multiplier effect* yang sangat besar. Berkembangnya sektor perumahan berdampak terhadap penyerapan tenaga kerja juga peningkatan sektor perdagangan dan jasa, sehingga sektor perumahan berkontribusi terhadap perekonomian suatu daerah

Kabupaten Jember merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Jawa Timur dengan tingkat perekonomian yang cukup baik :

Kemajuan pembangunan (ekonomi) Kabupaten Jember, dengan tingkat pertumbuhan yang relatif tinggi, dimana pada tahun 2012 mencapai 7,21 % dan pada tahun 2013 mencapai 6,90% (Laporan Keterangan Pertanggungjawaban Akhir Tahun Anggaran 2014, 2015:23) rata-rata diatas pertumbuhan propinsi Jawa Timur dan Nasional. Disamping itu, dihadapkan pada kebutuhan akan rumah yang semakin besar sebagai dampak dari pertumbuhan ekonomi maupun jumlah penduduk yang relatif besar yaitu pada tahun 2012 mencapai 2.362.179 jiwa dan pada tahun 2013 mencapai 2.369.250 jiwa (Laporan Keterangan Pertanggung jawaban Akhir Tahun Anggaran 2014, 2015:18). Oleh karena itu, kondisi ini menggambarkan besarnya kebutuhan akan rumah di kabupaten Jember yang ditunjang oleh kabupaten sekitarnya, seperti Kabupaten Bondowoso, Lumajang dan Situbondo serta Banyuwangi. (Luthfi ,2017)

Firman Allah dalam Surah Al-Baqarah ayat 208 dapat dimaknai bahwa agama Islam seharusnya dipahami dan diamalkan secara *kaffah* (menyeluruh). Islam adalah sebagai "*way of life*" mengatur semua segi kehidupan, tak terkecuali dalam berbisnis, haruslah sesuai dengan apa yang menjadi tuntunan Allah yang dipraktikkan oleh Nabi Muhammad SAW beserta para sahabatnya. Ouput dari penerapan ini adalah melahirkan masyarakat madani yang marhamah material dan spiritual (Harahap, 2008). Dikatakan pula oleh sebagian ulama bahwa mengais

rezeki dalam dunia dagang atau bisnis sebagai mata pencaharian yang paling utama

Dewasa ini banyak bermunculan pelaku bisnis properti yang berlandaskan prinsip syariah atau disebut dengan developer syariah, tak terkecuali juga di Kabupaten Jember. Developer syariah adalah developer yang membangun dan memasarkan proyek properti sesuai dengan syariat Islam. Kaidah Islam diadopsi dalam praktik-praktik operasional, baik dari segi legalitas (hukum), akad transaksi, pembiayaan, realisasi pembangunan hingga serah terima kunci (Kompas, 2016). Para pelaku di sektor ini ada yang baru terjun dan ada juga pemain konvensional yang hijrah ke konsep syariah. Melihat mayoritas penduduk Indonesia adalah beragama Islam dan kebutuhan akan perumahan juga tinggi, menjadikan pangsa pasar bisnis ini menjanjikan

*Booming* developer syariah ini menunjukkan kesadaran masyarakat terhadap agamanya semakin membaik yakni terkait kriteria atau akad yang benar-benar sesuai dengan prinsip syariah. Agama yang selama ini banyak menyentuh aspek ibadah, sudah mulai menyusup sampai dunia bisnis khususnya bisnis properti. Hal ini juga dipertegas oleh Hanjaeli (2016), bahwa perkembangan terkini memperlihatkan bahwa semakin banyak konsumen yang menginginkan skema syariah dalam proses pembelian propertinya karena semakin tereduksinya masyarakat oleh pola bisnis syariah

Bisnis yang dijalankan developer syariah ini tidak menggunakan perbankan sama sekali baik konvensional maupun syariah sekalipun. Pada developer syariah, akadnya adalah langsung antara konsumen dengan pihak developer tanpa adanya keterlibatan dari pihak ketiga. Jadi transaksi ini murni jual beli antara konsumen dengan developer, baik itu secara kas maupun secara cicilan dengan berlandaskan prinsip syariah. Walaupun perbankan syariah menyediakan produk yang sesuai dengan ajaran Islam seperti *murabahah* (kontrak jual beli) dan *ijarah* (kontrak sewa beli), namun sebagian muslim masih ragu-ragu tentang kepatuhan produk bank syariah karena bank menurut peraturan Bank Indonesia tidak dapat sebagai penjual produk apapun, artinya hanya sebagai pembiaya saja. Dengan demikian kontrak syariah di perbankan syariah dianggap cacat kontrak

(Firmansyah dan Gunardi, 2018). Lathif (2012) juga mengatakan bahwa pada prinsipnya, perbankan syariah adalah sama dengan perbankan konvensional, yaitu sebagai instrumen atau lembaga *intermediary* yang bertindak penyedia dana sehingga perbankan syariah bukanlah sebagai pelaku jual beli. Selain itu pula sebagian ulama mengatakan bahwa akad *murabaha* di perbankan syariah bukanlah jual beli melainkan *hilah* (rekayasa) untuk mendapatkan riba (Imama, 2014). Padahal Islam dengan tegas melarang praktik riba sebagaimana yang terkandung dalam Surah Al-Baqarah ayat 275. Hal ini menjadi paradigma baru dalam bertransaksi pembelian rumah

Developer syariah menggunakan media sosial seperti *facebook*, *WhatsApp*, situs web dan *e-commerce* sebagai sarana untuk pemasaran produknya. *Tagline*-nya adalah Tanpa KPR Bank, Tanpa Bunga, Tanpa Denda, Tanpa Asuransi dan Tanpa Akad Bermasalah. Pernyataan ini dipahami sebagai pendekatan yang lebih Islami dalam pembelian rumah. Riba dilarang keras dalam Islam, sementara penyitaan dan denda dianggap agak bertentangan dengan nilai baik dalam transaksi Islam (Firmansyah, 2016). Saat ini praktik ini sudah menjamur di berbagai kota dan kabupaten, baik kota besar maupun kecil, termasuk juga di Kabupaten Jember

Fenomena developer syariah menarik untuk dilakukan penelitian dikarenakan bidang yang relatif baru dan penelitian tentang syariah di sektor riil masih terbilang sedikit jika dibandingkan penelitian pada lembaga keuangan syariah. Pemilihan unit analisis di Lukasya Land Property dikarenakan sebagai pionir developer syariah di Jember. Pemilik dari Lukasya Land Property merupakan Ketua Asosiasi Developer Property Syariah (DPS) di Jember dan sekitarnya yang meliputi Jember, Bondowoso, Situbondo, Lumajang dan Banyuwangi. Pemilik juga sering mengadakan pelatihan sehingga berperan serta dalam menelurkan developer syariah di Jember. Perusahaan Lukasya Land Property sendiri sejak tahun 2015 hingga sekarang sudah membuka 4 lokasi di Kabupaten Jember yang dalam transaksinya menggunakan akad *istishna* dan *murabahah*

Setiap usaha yang dijalankan pastilah ada yang namanya tantangan, tak terkecuali juga pada developer syariah. Salah satu tantangannya adalah terkait skema bisnis jual belinya. Risiko jual beli sistem cicilan ini adalah terkait wanprestasi pembayaran. Wanprestasi pembayaran terjadi dimana konsumen/nasabah tidak dapat membayarkan cicilan bulanannya yang telah disepakati sesuai dengan masa jatuh tempo yang berlaku (Siamat, 2003). Berdasarkan survey pendahuluan dengan pemilik dari Lukasya Land Property hampir separuh dari total nasabah yang ada berkategori non lancar. Dengan adanya kondisi ini, risiko dapat diminimalisir dengan melakukan terobosan dalam hal pengendalian atas risiko tersebut, sehingga tidak mengganggu keuangan perusahaan yang berdampak pada kelangsungan hidup (*going concern*) bisnisnya. Hal ini haruslah menjadi perhatian khusus mengingat risiko tersebut dikelola sendiri oleh developer tanpa adanya *risk transfer* kepada pihak lain, terlebih perkembangan developer syariah ini sangat pesat dan pastinya developer syariah yang sudah *exist* akan terus mengembangkan sayap usahanya

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian Firmansyah (2016) dengan judul “*Non-Bank Approach in Islamic Mortgage: The Evidence from Indonesia*” dimana salah satu sarannya adalah dengan melakukan wawancara dengan konsumen KPR non-bank, bank syariah dan developer syariah serta penelitian dari Firmansyah dan Gunardi (2018) yang berjudul “*A New Paradigm in Islamic Housing: Non-Bank Islamic Mortgage*” dengan hasil bahwa dari sisi pengembang kurangnya aspek kehati-hatian sehingga risiko yang dihadapi cukup tinggi. Penelitian ini juga akan memberikan model modifikasi dalam pengendalian risiko sehingga menjadikan keunikan dibandingkan dengan penelitian sebelumnya

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana model penerapan prinsip kehati-hatian dan penanganan wanprestasi nasabah pada Lukasya Land Property?

### 1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

#### 1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah dirumuskan, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengeksplorasi dan menganalisis model penerapan prinsip kehati-hatian dan penanganan wanprestasi nasabah pada Lukasya Land Property beserta memberikan modifikasi modelnya

#### 1.3.2 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat diantaranya :

a. Manfaat Teoritis

- 1) Bagi dunia akademis, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bukti empiris bahwasanya akad *istishna* dan *murabahah* tidak hanya diterapkan oleh perbankan dalam hal ini perbankan syariah, tetapi juga dapat diterapkan pada sektor riil khususnya pada developer serta pengendalian risiko dibutuhkan dalam rangka menjaga *cash flow* bisnis
- 2) Bagi teori akuntansi syariah, penelitian ini diharapkan dapat menambah atau melengkapi khasanah teori yang ada terkait implementasi akad *istishna* dan *murabahah* beserta pengendalian risikonya
- 3) Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat dijadikan sumber informasi dan referensi untuk kemungkinan penelitian topik-topik yang berkaitan baik yang bersifat melengkapi ataupun lanjutan

b. Manfaat Praktis

- 1) Bagi Lukasya Land Property, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi serta menjadi bahan evaluasi dasar pertimbangan dalam menentukan kebijakan bisnisnya khususnya terkait pengendalian risiko
- 2) Bagi Asosiasi Developer Property Syariah, hasil penelitian ini diharapkan disosialisasikan kepada para anggota asosiasi terkait modifikasi model pengendalian risiko

- 3) Bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan meningkatkan pemahaman masyarakat terkait akad *istishna* dan *murabahah* dan dapat menjadi referensi dalam pengambilan keputusan untuk bertansaksi pembelian rumah yang sesuai dengan prinsip syariah



## BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Kehadiran ekonomi Islam oleh banyak kalangan dinilai sebagai salah satu upaya untuk keluar dari jeratan kekacauan dua kekuatan utama ekonomi dunia yakni kapitalisme dan sosialisme. Ekonomi Islam (atau sering disebut keuangan Islam) merujuk pada Al-Quran, Hadis dan *Ijtihad*. Al-Qur'an merupakan kata-kata Tuhan dan sebagai sumber utama aturan bagi umat Islam, sedangkan Hadis adalah catatan narasi dari tindakan dan perkataan Nabi Muhammad SAW. *Ijtihad* merupakan sumber hukum ketiga dan perumusan hukum atau pedoman Islam oleh ulama muslim yang memenuhi syarat untuk pengetahuan lebih lanjut dari Al-Qur'an dan Hadis. Muslim percaya bahwa ketiga sumber hukum itu adalah panduan dalam hidup, termasuk dalam muamalah (transaksi ekonomi atau keuangan) (Derigs & Marzban, 2009 dalam Firmansyah, 2016)

Pengertian riba secara bahasa bermakna *ziyadah* (tambahan), secara linguistik riba juga berarti tumbuh dan membesar, sedangkan menurut istilah teknis riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara bathil (Antonio, 2001). Larangan supaya umat Islam tidak melibatkan diri dengan riba bersumber dari berbagai surah dalam al-Qur'an dan sunnah Rasulullah. Firman Allah dalam Surah Al-Baqarah ayat 275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ

قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ

مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

yang diterjemahkan sebagai berikut :

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba),

maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya

Selain itu juga terdapat pada ayat lainnya yakni Surah Ar-Rum ayat 39, Surah An-Nisa ayat 160-161, Surah Ali-Imron ayat 130 dan Al-Baqarah ayat 278-279. Salah satu hadis Nabi Muhammad SAW tentang larangan riba yaitu : “Barangsiapa memberi tambahan atau meminta tambahan, sesungguhnya ia telah berurusan dengan riba. Penerima dan pemberi sama-sama bersalah.” (H.R. Muslim no. 2971). Dapat disimpulkan bahwa bahwa Islam menghalalkan jual beli, mengharamkan riba karena termasuk dosa besar dan pelakunya baik pemberi, penerima maupun saksi sama-sama bersalah

## 2.1 Jual Beli

Pengertian jual beli adalah kegiatan tukar menukar barang atau jasa atau keduanya yang berdasarkan kesepakatan bersama bukan pemaksaan (Wikipedia, 2018). Menurut Haroen (2000), jual beli dalam istilah fikih disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Ulama Hanafiyah mengartikan jual beli adalah pertukaran harta dengan harta (benda) berdasarkan cara khusus (yang dibolehkan) *syara'* yang disepakati, sedangkan menurut Imam Nawawi dalam Al-Majmu' mengatakan bahwa jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan atas dasar saling merelakan (Suhendi, 2007). Hadis Nabi Muhammad SAW tentang jual beli adalah:

Ada yang bertanya pada Nabi *Shallallahu`alaihi Wa Sallam* : “Wahai Rasulullah, mata pencaharian apakah yang paling baik?” Beliau bersabda, “Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (diberkahi)”. (HR. Ahmad, Ath Thobroni, dan Al Hakim)

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa jual beli merupakan suatu bentuk kesepakatan antara penjual dan pembeli berdasarkan keridaan keduanya, yang termaktub dalam suatu akad dengan metode pembayaran secara tunai maupun secara cicilan. Maksud dari setiap jual beli yang *mabrur* (diberkahi) adalah setiap jual beli yang diberikan pahala di dalamnya atau secara *syar'i*, jika

jual beli tersebut adalah jual beli yang sah, tidak ada penipuan di dalamnya, tidak ada khianat dan di dalamnya terdapat kemanfaatan bagi orang banyak

## 2.1.1 Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli dikatakan halal jika memperhatikan rukun dan syaratnya. Menurut Dahlan (1996) definisi rukun adalah suatu unsur yang merupakan bagian tak terpisahkan dari suatu perbuatan atau lembaga yang menentukan sah atau tidaknya perbuatan tersebut dan ada atau tidak adanya sesuatu itu. Sedangkan definisi syarat adalah berkaitan dengan sesuatu yang tergantung padanya keberadaan hukum syar'i dan ia berada di luar hukum itu sendiri, yang ketiadaannya menyebabkan hukum pun tidak ada

Menurut jumhur ulama rukun dan syarat jual beli itu ada empat (Syekh Abi Zakaria dalam Shobirin, 2015), yaitu:

a. Akad (ijab kabul)

Akad ialah ikatan antara *bai'* (penjual) dan *mustari* (pembeli). Jual beli belum dikatakan sah sebelum ijab dan kabul dilakukan sebab ijab kabul menunjukkan kerelaan (keridhaan) dan boleh dilakukan dengan lisan atau tulisan

b. Orang yang berakad (subjek)

Dua pihak terdiri dari *bai'* (penjual) dan *mustari* (pembeli), dengan syarat

- 1) Beragama Islam
- 2) Berakal, dapat memilih dan membedakan mana yang terbaik baginya
- 3) Dengan kehendaknya sendiri tanpa ada paksaan
- 4) *Baligh* (dewasa)
- 5) Keduanya tidak mubazir, yaitu para pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian jual beli tersebut bukanlah manusia yang boros

c. *Ma'kud 'alaih* (objek) yaitu barang menjadi objek jual beli atau yang menjadi sebab terjadinya perjanjian jual beli, dengan syarat :

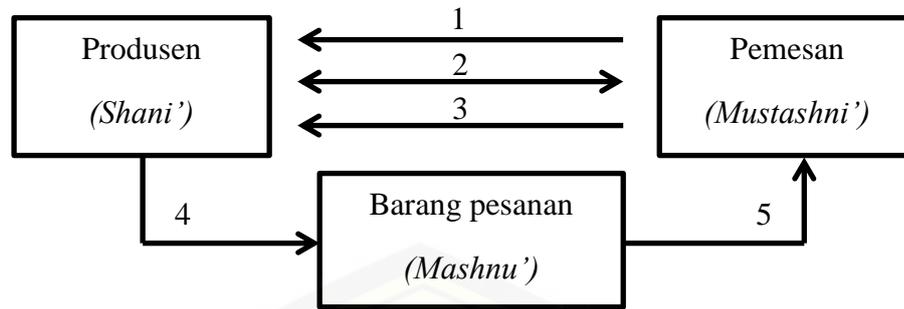
- 1) Bersih barangnya bukan termasuk batang yang diharamkan
- 2) Dapat dimanfaatkan
- 3) Milik orang yang melakukan akad

- 4) Mengetahui, maksudnya adalah barang yang diperjual belikan dapat diketahui oleh penjual dan pembeli dengan jelas, baik zatnya, bentuknya, sifatnya dan harganya
  - 5) Barang yang di akadkan ada ditangan (berada dalam kekuasaan penjual)
- d. Ada nilai tukar pengganti barang, yaitu sesuatu yang memenuhi tiga syarat; bisa menyimpan nilai (*store of value*), bisa menilai atau menghargakan suatu barang (*unit of account*) dan bisa dijadikan alat tukar (*medium of exchange*)

## 2.2 Akad *Istishna*

Secara etimologi *istishna* berasal dari kata *shana'a* yang artinya meminta dibuatkan sesuatu. Pengertian *istishna* menurut Antonio (2001) adalah akad jual beli pesanan antara pihak produsen / pengrajin/penerima pesanan (*shani'*) dengan pemesan (*mustashni'*) untuk membuat suatu produk barang dengan spesifikasi tertentu (*mashnu'*) dimana bahan baku dan biaya produksi menjadi tanggung jawab pihak produsen sedangkan sistem pembayaran bisa dilakukan di muka, tengah atau akhir. Hadi (2010) mengartikan *istishna* adalah akad kontrak jual beli barang antara dua pihak lain, dan barang pesanan akan diproduksi sesuai dngan spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya dengan harga dan pembayaran yang disetujui terlebih dahulu. Fatwa DSN MUI No. 06/DSN-MUI/IV/2000, menjelaskan bahwa *istishna* adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli, *mustshni'*) dan penjual (pembuat, *shani'*)

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa akad *istishna* dimulai dengan pemesan memesan barang kepada produsen, lalu keduanya melakukan akad dan pemesan membayar sesuai dengan harga dan metode pembayaran yang telah disepakati. Setelah barang selesai diproduksi sesuai dengan spesifikasi yang ada di dalam akad, produsen mengirimkan barang kepada pemesan dan pemesan melakukan sisa pembayaran jika ada. Berdasarkan kesimpulan tersebut akad *istishna* dapat diilustrasikan sebagai berikut (Arifin, 2005) :



Ket :

1. Pesan barang
2. Pemesan dan produsen akad *istishna*
3. Bayar uang sesuai akad
4. Memproduksi barang pesanan
5. Kirim barang dan bayar sesuai akad

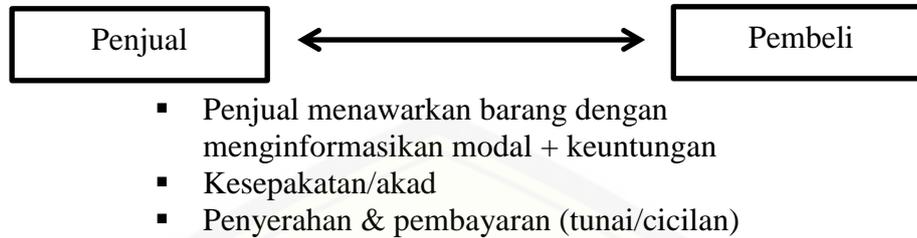
Gambar 2.1 Skema Akad *Istishna*

### 2.3 Akad *Murabahah*

Secara etimologi *murabahah* berasal dari kata *ribh*, yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Ayub (2009), menjelaskan bahwa penjualan *murabahah* harus mengungkapkan biaya dan kontrak (akad) terjadi dengan margin keuntungan yang disetujui. Menurut Rivai dan Veithzal (2008), mengartikan *murabahah* sebagai suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya. *Murabahah* menurut Karim (2013) adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli. Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, menjelaskan bahwa *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa akad *murabahah* adalah transaksi jual beli barang dimana penjual menawarkan barang dengan menginformasikan modal serta keuntungan. Jika ada kesepakatan, keduanya melakukan akad. Saat akad dilakukan tercantum harga jual dan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dan penyerahan barang dilakukan setelah

akad serta diperbolehkan memberikan syarat tertentu. Berdasarkan kesimpulan tersebut akad *murabahah* dapat diilustrasikan sebagai berikut (Arifin, 2005) :



Gambar 2.2 Skema Akad *Murabahah*

## 2.4 Developer

### 2.4.1 Pengertian, Kepemilikan dan Kategori Developer

Istilah developer berasal dari bahasa asing yang menurut kamus bahasa Inggris artinya adalah pembangun atau pengembang. Pengertian developer menurut Permendagri No 5 Tahun 1974 Pasal 5, yaitu :

Perusahaan Pembangunan Perumahan adalah suatu perusahaan yang berusaha dalam bidang pembangunan perumahan dari berbagai jenis dalam jumlah yang besar di atas suatu areal tanah yang akan merupakan suatu kesatuan lingkungan pemukiman yang dilengkapi dengan prasarana-prasarana lingkungan dan fasilitas-fasilitas sosial yang diperlukan oleh masyarakat penghuninya

Dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen developer termasuk dalam kategori sebagai pelaku usaha. Pengertian Pelaku Usaha dalam Pasal 1 angka 3 Undang-Undang Nomor 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen yaitu:

Pelaku Usaha adalah setiap orang perseorangan atau badan usaha, baik yang berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum Negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi

Developer dalam menjalankan bisnisnya ada yang berbentuk perseorangan, ada juga yang berbadan hukum yakni PT (Perseroan Terbatas). Ketentuan developer perseorangan terkait jumlah kepemilikan Surat Hak Milik (SHM) mengacu pada Keputusan Menteri Agraria/Kepala Badan Pertanahan Nasional Umur 6 Tahun 1998 tentang Pemberian Hak Milik Atas Tanah untuk Rumah Tinggal Pasal 2 yakni maksimal kepemilikannya 5 (lima) SHM saja

dengan total luas tidak lebih dari 5000 m<sup>2</sup>. Jika kepemilikan SHM lebih dari itu haruslah berbentuk badan hukum atau dengan kepemilikan Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB). Developer yang berbadan hukum tunduk pada Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman yang dikeluarkan oleh Menteri Perumahan Rakyat mengatur tentang ketentuan-ketentuan developer dalam melaksanakan aktifitas bisnisnya. Sedangkan ketentuan terkait fasilitas umum dan fasilitas sosial pada perumahan diatur dalam Peraturan Menteri Perumahan Rakyat Nomor 11/2008 tentang Pedoman Keserasian Kawasan Perumahan dan Permukiman Pasal 20 poin 6 dan 7, yakni minimal sebesar 30% (30 persen) dari total lahan yang ada

Kategori developer secara umum dibagi dalam 3 (tiga), yaitu, Purnomo dkk (2011) :

- a. Pengembang besar : membangun perumahan dengan harga satuan rumah di atas Rp 800 juta
- b. Pengembang menengah : membangun perumahan dengan harga per satuan antara Rp 300 juta hingga Rp 800 juta, dan
- c. Pengembang kecil mengkhususkan pembangunan perumahan dengan harga satuan rumah maksimal Rp 300 juta

#### **2.4.2 Hak, Kewajiban dan Tanggung Jawab Developer**

Untuk menciptakan kenyamanan dalam berusaha dan untuk menciptakan pola hubungan yang seimbang antara developer dan konsumen maka perlu adanya hak dan kewajiban masing-masing pihak. Hal tersebut lebih lanjut diatur dalam Undang-Undang Nomor 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Menurut Pasal 6 Undang-Undang Nomor 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, meliputi:

- a. Hak untuk menerima pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi dan nilai tukar barang dan/atau jasa yang diperdagangkan
- b. Hak untuk mendapat perlindungan hukum dari tindakan konsumen yang bertikad tidak baik

- c. Hak untuk melakukan pembelaan diri sepatutnya di dalam penyelesaian hukum sengketa konsumen
- d. Hak untuk merehabilitasi nama baik apabila terbukti secara hukum bahwa kerugian konsumen tidak diakibatkan oleh barang/jasa yang diperdagangkan

Sedangkan Pasal 7 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen mengatur mengenai kewajiban developer yang meliputi:

- a. Beritikad baik dalam melakukan kegiatan usahanya
- b. Memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang/jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan, dan pemeliharaan
- c. Memperlakukan atau melayani konsumen secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif
- d. Menjamin mutu barang/jasa yang diproduksi dan/atau diperdagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku
- e. Memberi kesempatan kepada konsumen untuk menguji dan/atau mencoba barang/jasa tertentu serta memberi jaminan dan/atau garansi atas barang yang dibuat dan/atau yang diperdagangkan
- f. Memberi kompensasi, ganti rugi, dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang diperdagangkan
- g. Memberi kompensasi dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian

Bagi developer (pelaku usaha), selain dibebani kewajiban sebagaimana disebutkan di atas, ternyata juga dikenakan larangan-larangan yang diatur dalam Pasal 8 sampai dengan 17 Undang-Undang Nomor 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Pasal 8 dalam Undang-Undang Nomor 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen mengatur larangan bagi pelaku usaha yang sifatnya umum dan secara garis besar dapat dibedakan menjadi 2 (dua), yaitu Nurhayati (1999) :

- a. Larangan mengenai produk itu sendiri, yang tidak memenuhi syarat dan standar yang layak untuk dipergunakan atau dipakai atau dimanfaatkan oleh konsumen
- b. Larangan mengenai ketersediaan informasi yang tidak benar, tidak akurat, dan yang menyesatkan konsumen

Di samping adanya hak dan kewajiban yang perlu diperhatikan oleh developer (pelaku usaha), ada tanggung jawab (*Product Liability*) yang harus dipikul oleh developer (pelaku usaha) sebagai bagian dari kewajiban yang mengikat kegiatannya dalam berusaha. Sehingga diharapkan adanya kewajiban dari developer untuk selalu bersikap hati-hati dalam memproduksi barang/jasa yang dihasilkannya (Winarto, 2008)

Dalam Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor 09/KPTS/M/1995 tentang Pedoman Pengikatan Jual Beli Rumah, penjual (developer) dan pembeli mempunyai kewajibannya masing-masing sebagai berikut, Purnomo dkk (2011) :

a. Kewajiban Penjual

- 1) Penjual wajib melaksanakan pendirian bangunan sesuai waktu yang telah diperjanjikan menurut gambar arsitektur, gambar denah dan spesifikasi teknis bangunan, yang telah disetujui dan ditandatangani bersama oleh kedua belah pihak dan dilampirkan, yang menjadi bagian tak terpisahkan dalam akta pengikatan jual beli rumah tersebut
- 2) Penjual wajib menyelesaikan pendirian bangunan dan menyerahkan tanah dan bangunan rumah tepat waktu seperti yang diperjanjikan kepada pembeli, kecuali karena hal-hal yang terjadi keadaan memaksa (*force majeure*) yang merupakan hal di luar kemampuan penjual antara lain seperti bencana alam, perang, pemogokan, huru-hara, kebakaran, banjir dan peraturan-peraturan/kebijaksanaan pemerintah di bidang moneter
- 3) Penjual sebelum melakukan penjualan dan atau melakukan pengikatan jual beli rumah wajib memiliki :
  - a) Surat izin persetujuan prinsip rencana proyek dari pemerintah daerah setempat dan surat izin lokasi dan kantor Pertanahan

Kabupaten/Kotamadya. Khusus untuk DKI Jakarta surat izin Penunjukan dan Penggunaan Tanah (SIPPT)

- b) Surat keterangan dari kantor Pertanahan Kabupaten/Kotamadya, bahwa yang bersangkutan (developer) telah memperoleh tanah untuk pembangunan perumahan dan permukiman
  - c) Surat izin mendirikan bangunan
  - d) Penjual wajib mengurus pendaftaran perolehan hak atas tanah dan bangunan rumah, seketika setelah terjadinya pemindahan hak atas tanah dan bangunan rumah atau jual beli rumah (tanah dan bangunan) dihadapan PPAT (Pejabat Pembuat Akta Tanah)
  - e) Apabila penjual lalai untuk menyerahkan tanah dan bangunan rumah tepat waktu seperti yang diperjanjikan kepada pembeli, diwajibkan membayar denda keterlambatan penyerahan tersebut sebesar dua perseribu dari jumlah total harga tanah dan bangunan rumah untuk setiap hari keterlambatannya
  - f) Apabila penjual ternyata melalaikan kewajibannya untuk mengurus pendaftaran perolehan hak atas tanah dan bangunan rumah tersebut, maka pembeli mempunyai hak dan dianggap telah diberi kuasa untuk mengurus dan menjalankan tindakan yang berkenaan dengan pengurusan pendaftaran perolehan hak atas tanah dan bangunan rumah tersebut kepada instansi yang berwenang
- b. Jaminan Penjual
- 1) Penjual menjamin bagi kepentingan pihak pembeli bahwa tanah dan bangunan rumah yang menjadi objek pengikatan jual beli adalah hak penjual sepenuhnya. Dan tidak dalam keadaan sengketa, tidak dikenakan sita jaminan oleh instansi yang berwenang
  - 2) Penjual menjamin serta membebaskan pembeli dari segala tuntutan yang timbul di kemudian hari baik dari segi perdata maupun pidana atas tanah dan bangunan rumah tersebut

- 3) Penjual menjamin dan bertanggungjawab terhadap cacat yang tersembunyi yang baru diketahui di kemudian hari, sesuai dengan ketentuan Pasal 1504 dan 1506 KUH Perdata

c. Kewajiban Pembeli

- 1) Pembeli telah menyetujui jumlah total harga tanah dan bangunan rumah sesuai gambar arsitektur, gambar denah, dan spesifikasi teknis bangunan yang telah ditetapkan bersama
- 2) Pembeli wajib membayar jumlah total harga tanah dan bangunan rumah, beserta segala pajak, dan biaya-biaya lain yang timbul sebagai akibat adanya pengikatan jual beli rumah, dengan tata cara pembayaran yang disepakati bersama
- 3) Pembeli wajib membayar biaya pembuatan akta notaris, pengikatan jual beli rumah, biaya pendaftaran perolehan hak atas tanah atas nama pembeli, sedangkan biaya pengurusan sertifikat ditanggung oleh penjual
- 4) Apabila pembeli lalai untuk membayar angsuran harga tanah dan bangunan rumah pada waktu yang telah ditentukan, maka dikenakan denda keterlambatan, sebesar dua perseribu dari jumlah angsuran yang telah jatuh tempo untuk setiap hari keterlambatan
- 5) Apabila pembeli lalai membayar angsuran harga tanah dan bangunan rumah, segala pajak, serta denda-denda, dan biaya-biaya lain yang terhutang selama 3 (tiga) kali berturut-turut, maka pengikatan jual beli rumah dapat dibatalkan secara sepihak, dan segala angsuran dibayarkan kembali dengan dipotong biaya administrasi oleh penjual

Dapat disimpulkan bahwa kewajiban dari pihak penjual merupakan hak dari pihak pembeli, begitu pula sebaliknya kewajiban dari pihak pembeli merupakan hak dari pihak penjual. Dari beberapa poin diatas juga dapat diinformasikan bahwa penjual/pelaku usaha dalam hal ini pihak developer dapat menjual kepada konsumen secara cicilan dengan syarat dan ketentuan sesuai akad yang telah disepakati sebelumnya

### 2.4.3 Developer Syariah

Developer syariah merupakan developer yang model bisnisnya menerapkan prinsip-prinsip syariah dari hulu hingga hilir. Mulai dari kepemilikan lahan, proses pembangunan hingga akad transaksi jual beli diatur dengan sempurna oleh Islam, hal ini berbeda developer konvensional pada umumnya dimana model bisnisnya masih menggunakan perantara perbankan. Sistem yang digunakan oleh developer syariah adalah sebagai berikut (Azis, 2016) :

- a. Jual beli dilakukan secara langsung antara developer (*owner*) dan pembeli
- b. Tidak ada riba karena murni akad jual beli, bukan peminjaman atau sewa
- c. Tidak ada akad ganda (sewa beli) tapi satu akad yaitu jual beli
- d. Tidak ada denda jika *buyer* terlambat dalam mencicil
- e. Tidak ada sita jika *buyer* tidak mampu mencicil dan akan dicarikan solusi terbaik
- f. Proses cepat dan mudah karena tidak ada BI *Checking*
- g. Cicilan flat tidak mengikuti suku bunga karena ketika cicilan berubah maka jatuhnya riba
- h. Adanya negosiasi dari mulai harga cash, negosiasi DP (uang muka) dan lamanya waktu cicilan DP

#### a. Legalitas Developer Syariah

Praktik developer syariah masih belum ada aturan bakunya. Para pelaku transaksi ini berpijak pada hukum Islam bahwa transaksi muamalah itu dapat dilaksanakan dengan suka sama suka diantara keduanya dan tidak melanggar aturan yang telah ditetapkan syariah. Hal ini merujuk pada Firman Allah dalam Surah An-Nisa ayat 59 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولَى الْأَمْرِ مِنْكُمْ ۗ فَإِن تَنَزَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ

وَالرَّسُولِ إِن كُنتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ ۚ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا ﴿٥٩﴾

yang diterjemahkan sebagai berikut :

Hai orang-orang yang beriman, taatilah Allah dan taatilah Rasul (Nya), dan ulil amri di antara kamu. Kemudian jika kamu berlainan pendapat tentang sesuatu, maka kembalikanlah ia kepada Allah (Al

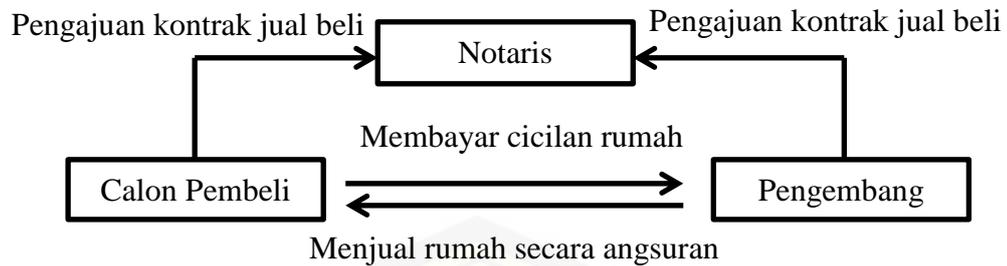
Quran) dan Rasul (sunnahnya), jika kamu benar-benar beriman kepada Allah dan hari kemudian. Yang demikian itu lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya dan hadis Nabi Muhammad SAW (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai *shahih* oleh Ibnu Hibban) : “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka “. Atas dasar itulah, praktik developer syariah menjamur di beberapa kota di Indonesia meskipun tidak ada aturan baku yang mengaturnya. Akan tetapi, keterlibatan pihak ketiga yaitu notaris dalam transaksinya menjadi hal yang sangat penting dan ini dianggap mencukupi aspek legalitas dalam kegiatan transaksi

Selain itu, kepercayaan dan komitmen antar pelaku menjadi kunci utama demi berjalannya transaksi ini. Artinya, developer tidak ingkar janji dan menyerahkan rumah beserta surat-suratnya ketika cicilan telah dilunasi pembeli. Begitu pun dengan pembeli bertekad menjaga rumah dan berupaya untuk melunasi utangnya hingga akhir periode

## b. Mekanisme Developer Syariah

Skema pada developer syariah lebih sederhana dan lebih fleksibel karena tidak melibatkan intermediari perbankan atau lembaga keuangan lainnya baik syariah maupun konvensional. Pihak ketiga yang dilibatkan dalam transaksi adalah notaris yang berperan melegalkan transaksi secara hukum. Notaris menyiapkan dokumen transaksi seperti sertifikat jual-beli yang menjadi dokumen hukum untuk pembeli dan penjual, jika sudah lengkap dokumennya, maka penjual atau pengembang menjual rumah dengan cicilan, yang sebelumnya dilakukan pembayaran uang muka sebagai tanda jadi (Firmansyah, 2016). Menurutnya pula tanda terima pembayaran dari pembeli menjadi bukti sah kepemilikan bersama dengan sertifikat jual-beli dari notaris dan rumah dapat langsung ditinggali oleh pembeli

Mekanisme transaksi pada developer syariah dapat diilustrasikan sebagai berikut (Firmansyah, 2016) :



Gambar 2.3 Mekanisme Developer Syariah

## 2.5 Risiko

### 2.5.1 Pengertian Risiko

Risiko merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan manusia, terlebih lagi dalam dunia bisnis. Risiko tidak dapat dan tidak perlu dihindari, tapi dapat dikelola dan diminimalisir sehingga bisa menjadi suatu peluang. Definisi risiko menurut KBBI merupakan kemungkinan terjadinya peristiwa yang dapat merugikan perusahaan. Sedangkan menurut Darmawi (2014), risiko adalah probabilitas suatu hasil yang berbeda dengan yang diharapkan

Risiko menurut Karim (2013) merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan (*anticipated*) maupun yang tidak dapat diperkirakan (*unanticipated*) yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa risiko dihubungkan dengan kemungkinan terjadinya sesuatu yang merugikan yang tidak diduga atau tidak diinginkan. Dengan demikian risiko memiliki karakteristik ketidakpastian atas terjadinya suatu peristiwa dan ketidakpastian bila terjadi akan menimbulkan kerugian

### 2.5.2 Risiko Kredit

Menurut Sutoyo (1994) pengertian risiko kredit adalah bahwa debitur secara kredit tidak dapat membayar utang maupun angsuran serta memenuhi kewajiban seperti tertuang dalam kesepakatan, atau menurunkan kualitas debitur sehingga persepsi tentang kemungkinan gagal bayar semakin tinggi. Menurut Djohanputro (2004), risiko kredit merupakan suatu risiko kerugian yang disebabkan oleh ketidakmampuan (gagal bayar) dari debitur atas kewajibannya.

Dari kedua definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa risiko kredit adalah risiko yang diakibatkan adanya kegagalan dalam memenuhi kewajibannya yang disebabkan beberapa hal baik internal maupun eksternal

Menurut Djohanputro (2004), secara garis besar risiko kredit dapat dibagi menjadi 3 (tiga), yaitu *risiko default*, *risiko exposure*, dan *risiko recovery*

a. Risiko *Default*

Ukuran risiko *default* adalah probabilitas terjadinya gagal bayar pada periode tertentu. Probabilitas mengukur gagal bayar dapat dengan melakukan pemeringkatan (rating)

b. Risiko *Exposure*

Risiko *exposure* merupakan risiko yang melekat pada besarnya kredit yang menghadapi risiko gagal bayar. Bagi lembaga keuangan, kredit merupakan komitmen dalam bentuk *line of credit*. Bagi perusahaan perdagangan, besarnya transaksi secara kredit merupakan besarnya *exposure*. Jenis-jenis status kredit yang berimplikasi terhadap besarnya *exposure* yaitu :

- 1) Kesepakatan transaksi yang dapat dikembalikan, perusahaan dapat membatalkan transaksi tanpa menunggu kesepakatan dari konsumen
- 2) Kesepakatan bersifat *irrevocable* artinya perusahaan tidak dapat membatalkan kesepakatan secara sepihak kecuali berdasarkan kesepakatan kedua pihak
- 3) Status transaksi dan kredit dalam kondisi ketidakpastian. Hal ini terjadi apabila konsumen sudah mentransfer pembayaran sedangkan perusahaan belum menerima pembayaran tersebut
- 4) Status terselesaikan (*settled*). Hal ini terjadi apabila uang pembayaran telah masuk ke rekening perusahaan
- 5) Status gagal (*failed*). Hal ini terjadi pada saat ditetapkan, ternyata konsumen gagal bayar

c. Risiko *Recovery*

Risiko *recovery* berkaitan dengan terjadinya gagal bayar dari konsumen. Tingkat *recovery* adalah sejauh mana perusahaan dapat tetap mengupayakan agar nilai kredit dengan status gagal bayar tersebut dapat diupayakan

berapapun nilai nominal yang dapat diperoleh. Semakin kecil kemungkinan perolehan dari kredit macet, semakin besar risiko *recovery*. Risiko *recovery* dinyatakan dalam bentuk persentase kemungkinan gagal bayar dari kredit macet. Risiko-risiko yang merupakan bagian dari risiko *recovery* yaitu:

a) Risiko Jaminan

Risiko jaminan terkait dengan kejelasan status hukum jaminan fluktuasi nilai likuidasi jaminan dan kemudahan eksekusi

b) Risiko Jaminan Pihak Ketiga

Selain jaminan dalam bentuk asset, ada jaminan berupa kepercayaan. Jaminan ini memiliki kegagalan eksekusi yang sangat tinggi

c) Risiko Hukum

Risiko hukum berkaitan dengan kemungkinan mengubah kontrak dan status pinjaman untuk mengakomodasi kepentingan dan kemampuan perusahaan dan debitur. Perubahan kontrak berupa penjadwalan ulang pinjaman, pemotongan pinjaman, dan penukaran pinjaman menjadi setoran modal. Kegagalan untuk melakukan renegotiasi menyebabkan tindakan hukum harus ditempuh

Untuk mengantisipasi terjadinya risiko kredit, diperlukan analisa kelayakan kredit dengan menggunakan prinsip 5C. Menurut (Gazali dan Rachmadi, 2012), analisis kredit berdasarkan prinsip 5C meliputi :

a. Penilaian watak/kepribadian (*character*)

Penilaian dimaksudkan untuk mengetahui kejujuran dan itikad baik calon nasabah/debitur untuk melunasi atau mengembalikan pinjamannya, sehingga tidak akan menyulitkan di kemudian hari. Hal ini dapat diperoleh terutama didasarkan kepada hubungan yang telah terjalin antara pihak kreditur dengan debitur atau informasi yang diperoleh dari pihak lain yang mengetahui moral, kepribadian dan perilaku calon debitur dalam kehidupan kesehariannya.

b. Penilaian kemampuan (*capacity*)

Ketelitian tentang keahlian calon nasabah dalam bidang usahanya dan kemampuan manajerialnya dalam jangka waktu tertentu mampu melunasi atau mengembalikan pinjamannya

c. Penilaian terhadap modal (*capital*)

Analisis terhadap posisi keuangan secara menyeluruh mengenai masa lalu dan yang akan datang, sehingga dapat diketahui kemampuan permodalan calon nasabah/debitur

d. Penilaian terhadap agunan (*collateral*)

Penilaian jaminan untuk menanggung pembayaran jika terjadi kredit macet yang dikarenakan debitur wanprestasi

e. Penilaian terhadap prospek usaha nasabah debitur (*condition of economy*)

Analisis keadaan pasar di dalam dan di luar negeri, baik masa lalu maupun yang akan datang, sehingga masa depan pemasaran dari hasil usaha calon nasabah/debitur yang dibiayai dapat pula diketahui

Analisis kredit digunakan untuk (Gazali dan Rachmadi, 2012) :

- a. Menentukan berbagai resiko yang akan dihadapi dalam memberikan kredit kepada seseorang atau badan usaha
- b. Mengantisipasi kemungkinan pelunasan kredit tersebut karena telah mengetahui kemampuan pelunasan melalui analisis *cashflow* usaha
- c. Mengetahui kemampuan dan kemauan debitur untuk melunasi kreditnya, baik dari sumber pelunasan primer maupun sekunder

Marrison (2002) menjelaskan pengukuran risiko kredit perlu dilakukan guna mendukung tiga keputusan penting, yaitu :

a. *Supporting origination decision* (penentuan keputusan pemberian kredit)

Kuantifikasi risiko kredit akan membantu manajemen dalam memutuskan pemberian kredit, dengan mempertimbangkan apakah penyaluran kredit menambah nilai aset dan pada risiko tertentu berapa harga yang harus ditentukan agar aset tersebut bernilai

b. *Supporting portfolio optimization* (*optimalisasi risk return portfolio*)

Kuantifikasi risiko kredit membantu manajemen dalam mengoptimalkan *risk return portfolio* kredit dengan mengetahui konsentrasi dan diversifikasi kredit

c. *Supporting capital management* (manajemen modal)

Melalui kuantifikasi risiko kredit manajemen dapat mengetahui besarnya *economy capital* yang harus disediakan untuk menyerap potensi risiko kredit

## **2.6 Wanprestasi Nasabah**

### **2.6.1 Pengertian Wanprestasi Nasabah**

Pengertian wanprestasi menurut Harahap (1986), adalah sebagai pelaksanaan kewajiban yang tidak tepat pada waktunya atau dilakukan tidak menurut subyeknya, sehingga menimbulkan keharusan bagi pihak debiturnya untuk memberikan atau membayar ganti rugi, atau dengan adanya wanprestasi oleh salah satu pihak, pihak yang lainnya dapat menuntut pembatalan perjanjian. Menurut hukum perjanjian wanprestasi mempunyai makna yaitu debitur tidak melaksanakan kewajiban prestasinya atau tidak melaksanakan sebagaimana mestinya sehingga kreditur tidak memperoleh apa yang dijanjikan oleh pihak lawan (Setiawan, 1986)

Menurut Prof. Subekti SH dalam Silondae dan Fathoeddin (2010), menyatakan bahwa wanprestasi seorang debitur dapat berupa empat macam yaitu:

- a. Debitur tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya
- b. Debitur melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana yang diperjanjikan
- c. Debitur melaksanakan apa yang dijanjikannya tapi terlambat
- d. Debitur melaksanakan sesuatu yang dalam perjanjian tidak boleh dilakukannya

Dari beberapa pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa wanprestasi adalah pihak debitur tidak melaksanakan sesuai dengan dengan apa yang disepakati dalam perjanjian dengan kreditur, sehingga menyebabkan kerugian bagi pihak kreditur

### **2.6.2 Faktor-Faktor Penyebab Wanprestasi Nasabah**

Faktor-faktor penyebab terjadinya wanprestasi adalah sebagai berikut (Trisadini dan Shomad, 2013) :

- a. Adanya kesengajaan atau kelalaian debitur (nasabah)

Apabila kedua belah pihak sudah melaksanakan perjanjian berarti sejak saat itu dianggap ada kemauan yaitu berupa kemauan menunaikan kewajiban dan memperoleh hak dari janji yang diadakan itu. Dilihat dari macam-macam hal

yang dijanjikan, maka kewajiban debitur pada pokoknya ada tiga macam, yaitu :

- 1) Kewajiban untuk memberikan sesuatu yang telah dijanjikan
- 2) Kewajiban untuk melakukan suatu perbuatan
- 3) Kewajiban untuk tidak melaksanakan suatu perbuatan

b. Keadaan memaksa (*overmacht*)

Keadaan memaksa (*overmacht*) yaitu suatu keadaan di luar kekuasaan pihak debitur, yang menjadi dasar hukum untuk memaafkan kesalahan pihak debitur. Suatu keadaan memaksa (*overmacht*) biasanya di dalam perjanjian khusus, sehingga apabila peristiwa yang disebutkan di dalam perjanjian tersebut maka debitur tidak berkewajiban memberi ganti rugi. Keadaan yang termasuk *overmacht* antara lain kebakaran, bencana alam, kondisi pribadi seperti jatuh miskin, sakit, meninggal

Jenisnya ada dua, yaitu :

- 1) Yang bersifat *absolute* (mutlak) yaitu apabila tidak mungkin sama sekali untuk melaksanakan perjanjiannya
- 2) Yang bersifat *relative* (tidak mutlak) yaitu suatu keadaan dimana perjanjian masih dapat dilaksanakan namun dengan pengorbanan-pengorbanan yang terlalu besar dari pihak debitur

## 2.7 Pengendalian Risiko

### 2.7.1 Pengertian Pengendalian Risiko

Sistem pengendalian internal memiliki peranan penting dalam suatu perusahaan maupun perseorangan dalam mewujudkan visi dan misi aktivitas bisnisnya Menurut Mulyadi (2014), definisi sistem pengendalian intern adalah :

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong terjadinya kebijakan manajemen. Definisi sistem pengendalian intern tersebut menekankan tujuan yang hendak dicapai, dan bukan pada unsur-unsur yang membentuk sistem tersebut, dengan demikian pengertian pengendalian intern tersebut diatas berlaku baik dalam perusahaan

yang engolah informasinya secara manual, dengan mesin pembukuan, maupun dengan komputer

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (SA Seksi 319), komponen pengendalian internal terdiri dari lima komponen yakni (a) lingkungan pengendalian, (b) penaksiran risiko (c) aktivits pengendalian, (d) informasi dan komunikasi, dan (e) pemantauan. Pengendalian risiko merupakan salah satu unsur dalam sistem pengendalian internal suatu perusahaan. Menurut pandangan Ramli (2010), tahapan ini bertujuan untuk mengendalikan risiko yang telah diidentifikasi dan dinilai. Dalam tahap ini dilakukan pemilihan strategi pengendalian yang tepat ditinjau dari berbagai aspek, seperti finansial, praktis, manusia, dan operasi lainnya

## 2.7.2 Metode Pengendalian Risiko

Menurut Darmawi (2014), pengendalian risiko dapat dijalan dengan metode sebagai berikut :

### a. Menghindari risiko

Salah satu cara menghindari risiko murni adalah menghindari harta, orang atau kegiatan dari *exposure* risiko dengan jalan :

- 1) Menolak memiliki, menerima atau melaksanakan kegiatan yang mengandung risiko, walaupun hanya sementara
- 2) Menyerahkan kembali risiko yang terlanjur diterima atau segera menghentikan yang diketahui mengandung risiko

### b. Mengendalikan kerugian

Tujuan mengendalikan kerugian adalah memperkecil kemungkinan/pejuang terjadinya kerugian dan mengurangi keparahan bila suatu risiko kerugian memang terjadi

### c. Pemisahan

Pemisahan disini adalah menyebarkan harta yang menghadapi risiko yang sama, menggantikan penempatan dalam suatu lokasi. Penambahan banyaknya *independent exposure* unit maka probabilitas kerugian-kerugian diperkecil sehingga akan memperbaiki kemampuan perusahaan untuk meramalkan kerugian yang akan dialami

d. Kombinasi atau *pooling*

Kombinasi atau *pooling* yakni dengan menambah banyaknya *exposure* unit dalam batas kendali perusahaan yang bersangkutan, dengan tujuan kerugian yang akan dialami lebih dapat diramalkan

e. Pemindahan risiko

Pemindahan risiko dapat dilakukan dengan 3 cara, yaitu :

- 1) Harta milik atau kegiatan yang menghadapi risiko dapat dipindahkan kepada pihak lain, baik dinyatakan dengan tegas maupun dengan berbagai transaksi atau kontrak
- 2) Risiko itu sendiri yang dipindahkan
- 3) Suatu *risk financing transfer* menciptakan suatu *loss exposure* untuk *transferee*. Pembatalan perjanjian itu oleh *transferee* dapat dipandang sebagai cara ketiga dalam *risk control* transfer

### 2.7.3 Pengendalian Risiko Dalam Pandangan Islam

a. Penerapan Prinsip Kehati-Hatian Dalam Pandangan Islam

Islam mengatur terkait transaksi jual beli dengan sistem tangguh/utang haruslah dicatat sesuai dengan apa yang telah disepakati bersama antara penjual dan pembeli dan adanya saksi saat transaksi tersebut dilakukan. Hal ini ditegaskan dalam Firman Allah dalam Surah Al-Baqarah ayat 282 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ

وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا

يَبْخَسَ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُعْمَلَ هُوَ فَلْيَمْلِكِ

وَلْيُؤْمَرْ بِالْعَدْلِ ۚ وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۖ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن

تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ

وَلَا تَسْعَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا

تَرْتَابُوا ۗ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهَدُوا ۗ

إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۗ

وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

yang diterjemahkan sebagai berikut :

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu

Manusia itu tidak dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan di usahakannya besok atau yang akan diperolehnya, namun demikian mereka diwajibkan berusaha atau ikhtiar. Kaitannya dalam prinsip kehati-hatian adalah

manusia atau suatu lembaga harus berusaha mengantisipasi risiko yang akan datang. Risiko dihadapi oleh semua jenis usaha atau bisnis. Oleh karena itu diperlukan suatu upaya dini di dalam mengantisipasi dan mengendalikan berbagai risiko yang mungkin terjadi dalam menjalankan suatu usaha, sebagaimana Firman Allah dalam Surah Al-Luqman ayat 34 :

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِّلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا

وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿٣٤﴾

yang diterjemahkan sebagai berikut :

Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang Hari Kiamat; dan Dialah Yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal

Dilihat dari segi bisnis atau usaha dalam menerapkan prinsip kehati-hatian setiap manusia haruslah merencanakan serta memperhatikan apa yang akan dilakukan esok dengan mengorganisasi, mengawasi dan mengevaluasi atas setiap pelaksanaan kegiatan. Selain itu sebagai muslim diwajibkan bertawakal atau menyerahkan segala sesuatunya kepada Allah, sebagaimana tertuang dalam Firman Allah dalam Surah Al-Hasyr ayat 18 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

yang diterjemahkan sebagai berikut :

Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertaqwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan

b. Penanganan Wanprestasi Nasabah Dalam Pandangan Islam

Firman Allah SWT dalam Surah Al-Baqarah ayat 280 :

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٦﴾

yang diterjemahkan sebagai berikut : “Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui” dan Surah Al Baqarah ayat 286 :

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۚ لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ ۗ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِنْ نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا ۗ

رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إِيصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِن قَبْلِنَا ۗ رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ ۗ

وَأَعْفُ عَنَّا وَارْحَمْنَا ۚ أَنْتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ ﴿٢٨٦﴾

yang diterjemahkan sebagai berikut :

Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya. (Mereka berdoa): "Ya Tuhan kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami tersalah. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau bebankan kepada kami beban yang berat sebagaimana Engkau bebankan kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tak sanggup kami memikulnya. Beri maaflah kami; ampunilah kami; dan rahmatilah kami. Engkaulah Penolong kami, maka tolonglah kami terhadap kaum yang kafir”

Selain itu juga ada hadis Nabi Muhammad SAW yakni :

Orang yang melepaskan seorang muslim dari kesulitannya di dunia, Allah akan melepaskan kesulitannya di hari kiamat; dan Allah senantiasa menolong hamba-Nya selama ia (suka) menolong saudaranya. (HR Muslim)

Dari kedua ayat dan hadis tersebut dapat dijelaskan jika seseorang memiliki utang kemudian mengalami kebangkrutan atau benar-benar tidak dapat membayar utang maka diberi kelonggaran waktu sampai dapat membayar kembali utang tersebut, karena menolong orang yang sedang dalam kesusahan akan dipermudah jalannya di dunia maupun akhirat oleh Allah SWT

Selain itu juga ada hadis dari Nabi Muhammad SAW yang melarang perbuatan orang yang mampu membayar tetapi tidak disegerakan membayar

sehingga mengakibatkan pihak yang lain merugi merupakan bentuk kezaliman, sebagaimana termaktub dalam riwayat jama'ah : “Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman...”

Metode penyelesaian sengketa dalam Islam sangat dianjurkan dengan cara-cara yang sesuai dengan cara-cara Islam yakni dengan bermusyawarah (Imaniyati dan Badruddin, 2010). Musyawarah merupakan sebuah upaya yang dilakukan untuk memecahkan suatu masalah atau persoalan atau upaya untuk mencari jalan keluar guna mengambil keputusan bersama dalam menyelesaikan suatu masalah yang melibatkan dua orang atau lebih agar dapat diambil suatu keputusan yang tidak saling merugikan satu sama lainnya dan sesuadarnya haruslah ditepati. Musyawarah dalam Islam adalah tukar pendapat antara orang-orang yang mempunyai pemikiran yang cerdas dari *ahlul halli wal aqdi* (orang atau institusi yang berwenang melepaskan dan mengikat), untuk sampai pada keputusan terbaik dalam menerapkan hukum Allah atas manusia (Al-Hasyimi, 2009). Hal ini merujuk dalam Firman Allah SWT Surah Asy-Syuura ayat 38 :

وَالَّذِينَ اسْتَجَابُوا لِرَبِّهِمْ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَمْرُهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنفِقُونَ ﴿٣٨﴾

yang diterjemahkan sebagai berikut :

Dan (bagi) orang-orang yang menerima (mematuhi) seruan Tuhannya dan mendirikan shalat, sedang urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarah antara mereka; dan mereka menafkahkan sebagian dari rezeki yang Kami berikan kepada mereka

dan Firman Allah SWT Surah Ali-Imron ayat 159 :

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ ۗ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ ۗ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ ۗ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾

yang diterjemahkan sebagai berikut :

Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu maafkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan

bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya

## 2.8 Penelitian Terdahulu

Penelitian oleh Firmansyah (2016) dengan judul "*Non-Bank Approach in Islamic Mortgage: The Evidence from Indonesia*". Tulisan ini bersifat deskriptif kualitatif yang menggambarkan praktik dalam menyelesaikan kebutuhan perumahan masyarakat Indonesia. Kesimpulan dan sarannya adalah sebagai berikut :

- a. Kepraktisan dan etika pendekatan KPR non Bank memiliki prospek masa depan yang bagus melihat dari perilaku pelanggan yang lebih memilih cara yang lebih sederhana, lebih cepat, dan lebih Islami
- b. Fenomena ini lazim terjadi di Indonesia seiring dengan meningkatnya situs web yang memfasilitasi penjualan dan pembelian perumahan sehingga menciptakan persaingan untuk perbankan syariah
- c. Karena penelitian ini dengan pendekatan deskriptif menggunakan penelitian meja, diharapkan penelitian masa kedepannya menggunakan penyebaran kuesioner atau menggunakan alat statistik dan juga wawancara dengan konsumen KPR non-bank, bank syariah, developer syariah serta pemerintah

Penelitian oleh Firmansyah dan Indika (2017) dengan judul "Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank : Studi di Jawa Barat". Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan unit analisis pembeli rumah syariah tanpa bank, yang dilakukan di beberapa kota di Jawa Barat dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara untuk mengetahui profil, preferensi atau alasan memilih KPR syariah tanpa bank, dan saran untuk pengembangan kredit syariah tanpa bank. Hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

### a. Profil

Profil pembeli KPR Syariah tanpa bank sebanyak 50% responden memiliki penghasilan bulanan sebesar 5-8 juta rupiah, 21,4% berpenghasilan 8-10 juta rupiah, 17,9% berpenghasilan lebih dari 10 juta rupiah, dan 10,7%

berpenghasilan 3-5 juta rupiah. Dari data penghasilan ini, dapat dikatakan bahwa mayoritas responden adalah kaum menengah (*middle class*)

## b. Preferensi

- 1) Mayoritas responden (55,2%) berpendapat tidak menggunakan pembiayaan dengan bank syariah karena praktik tersebut tidak atau belum syariah, sehingga responden memilih jalan dengan kpr syariah tanpa bank
- 2) Responden sebanyak (24,1%) mengatakan bahwa KPR dengan bank prosesnya lama dan rumit
- 3) Sebanyak 86,2% responden yang memilih KPR Syariah tanpa bank mengaku tidak akan melakukan *refinancing* (pendanaan kembali) menggunakan bank. Artinya, mereka akan berusaha melunasi KPR Syariah tanpa bank ke pengembang (penjual)
- 4) Pihak yang paling mempengaruhi para responden untuk memilih KPR Syariah tanpa bank adalah diri mereka sendiri (55,1%), anggota keluarga (27,6%), iklan (6,9%), sahabat (6,9%) dan developer perumahan (3,4%)
- 5) Informasi mengenai KPR Syariah tanpa bank yang diterima para responden berasal terutama dari sahabat dan keluarga, sehingga faktor *referral* menjadi penting (41,4%), sumber informasi berikutnya yaitu internet/WhatsApp group/BBM group (20,7%). Sebanyak 89,7% responden akan merekomendasikan teman atau keluarga untuk menggunakan KPR Syariah tanpa bank

## c. Saran pengembangan KPR Syariah tanpa bank

- 1) DP (*down payment*) dan cicilan per bulan yang harus dibayar konsumen besar karena periode cicilan adalah tiga sampai lima tahun, sehingga terkesan lebih mahal
- 2) Akad atau kontrak yang harus selalu dijaga agar tetap sesuai syariah
- 3) Pelayanan profesional dari pengembang dalam artian berfokus *customer oriented*
- 4) Minimnya iklan dan sosialisasi praktik KPR Syariah tanpa bank yang menyebabkan masih sangat terbatas di kalangan-kalangan tertentu

Penelitian Firmansyah dan Gunardi (2018) yang berjudul “*A New Paradigm in Islamic Housing: Non-Bank Islamic Mortgage*”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan responden pembeli rumah syariah tanpa bank, yang dilakukan di beberapa kota di Jawa Barat dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner untuk membahas isu-isu dan langkah-langkah untuk mengoptimalkan praktik rumah syariah tanpa bank. Hasil dari penelitian ini sebagai berikut :

- a. Mayoritas konsumen dalam KPR ini adalah keluarga menengah ke bawah dan pasangan suami istri yang tinggal di daerah perkotaan
- b. Pemilihan produk KPR ini karena dianggap lebih sesuai syariah dibandingkan dengan KPR Bank Syariah
- c. Masalah utama yang dirasakan konsumen KPR ini adalah periode kredit yang pendek sehingga pembayaran angsuran tiap bulan lebih tinggi dibandingkan dengan di perbankan
- d. Dari sisi pengembang, kurangnya aspek kehati-hatian sehingga risiko yang dihadapi cukup tinggi
- e. Kurangnya promosi terkait KPR ini
- f. Agar ada peraturan resmi dari pemerintah yang mengatur praktik KPR ini mengingat perkembangan KPR ini cukup pesat

## **BAB 3. METODE PENELITIAN**

### **3.1 Jenis Penelitian**

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Penelitian ini dilakukan guna mempelajari secara intensif interaksi lingkungan, posisi, serta keadaan lapangan suatu unit penelitian secara apa adanya (Fatchan, 2011). Hal ini dalam rangka untuk memahami dan memberikan kondisi nyata Lukasya Land Property dalam menjalankan praktik/skema bisnisnya. Penelitian ini berupaya mengeksplorasi dan menganalisis model penerapan prinsip kehati-hatian serta penanganan wanprestasi nasabah beserta memberikan modifikasi modelnya

### **3.2 Lokasi, Waktu dan Informan Penelitian**

#### **3.2.1 Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian dilakukan di Lukasya Land Property Kabupaten Jember

#### **3.2.2 Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan selama 5 bulan yakni pada bulan Februari sampai dengan bulan Juni 2018

#### **3.2.3 Informan Penelitian**

Informan penelitian adalah orang yang memberikan informasi dan menjadi unit analisis dari suatu penelitian kualitatif (Fatchan, 2011). Menurut Spradley (1980) dalam Fatchan (2011), kriteria informan seyogyanya sebagai berikut :

- a. Cukup lama dan intensif dengan informasi yang akan mereka berikan
- b. Masih terlibat penuh dengan kegiatan yang diinformasikan
- c. Mempunyai cukup banyak waktu untuk memberikan informasi
- d. Mereka tidak dikondisionalkan ataupun direkayasa dalam pemberian informasinya
- e. Mereka siap memberikan informasinya

Informan dalam penelitian ini adalah pemilik dan nasabah Lukasya Land Property, karyawan perbankan syariah dan notaris dengan rincian sebagai berikut :

- a. Bapak Lukman Ardiansyah selaku pemilik Lukasya Land Property dan Ketua DPC DPS (Developer Property Syariah) Jember dan sekitarnya
- b. Dua (2) orang nasabah Lukasya Land Property
- c. Bapak Aries Prasetyo selaku Penyelia Analisis Mikro Bank Syariah di Kabupaten Jember
- d. Bapak Adi Subiyantoto selaku Remedial dan Recovery Head Bank Syariah di Kabupaten Jember
- e. Bapak Is Hariyanto selaku notaris senior di Kabupaten Jember

### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya dengan cara interview dari para informan/narasumber. Data sekunder adalah data data yang diperoleh seorang peneliti secara tidak langsung dari objeknya, tetapi melalui sumber lain, baik lisan maupun tulis sebagai pembanding dari data yang diperoleh yaitu buku-buku referensi, jurnal ilmiah, dokumen pemerintah, artikel internet, dokumen perusahaan, laporan keuangan perusahaan dan media sosial

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data bertujuan untuk mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Sesuai dengan teknik penelitian kualitatif dan sumber data yang digunakan, maka teknik pengumpulan data dalam penelitian ini terdiri dari :

- a. Wawancara Mendalam (*In-depth Interview*)

Untuk memperoleh informasi secara akurat dari narasumber langsung sebagai data primer, peneliti melakukan metode wawancara. Wawancara ini disebut juga dengan wawancara perorangan. Wawancara merupakan salah satu cara pengambilan data yang dilakukan melalui kegiatan komunikasi lisan dalam bentuk terstruktur, semi terstruktur dan tak terstruktur (Fatchan, 2011). Jenis

wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semistruktur dimana pelaksanaannya lebih bebas. Tujuan wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka dan pihak yang diajak wawancara diminta pendapatnya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh narasumber

## b. Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah suatu teknik dimana peneliti dapat memperoleh informasi bukan dari orang sebagai narasumber, namun dari macam-macam sumber tertulis yang ada pada informan yang kemudian ditelaah secara intens sehingga dapat mendukung dan menambah kepercayaan dan pembuktian suatu kejadian. Menurut Sugiyono (2014), dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Sumber dokumen dalam penelitian ini adalah buku-buku referensi, jurnal ilmiah, dokumen pemerintah, artikel internet, dokumen perusahaan, laporan keuangan perusahaan dan media sosial

## 3.5 Teknik Analisis Data

Tahap analisa data merupakan tahap untuk mencari dan menata secara sistematis catatan hasil wawancara dan dokumentasi. Data yang berhasil dikumpulkan akan dianalisis

Menurut Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2014) mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus pada setiap tahapan penelitian sehingga sampai tuntas dan datanya sampai jenuh

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah mengikuti konsep yang diberikan Miles dan Huberman. Langkah-langkah yang dilakukan dalam proses analisis data sebagai berikut (Sugiyono, 2014) :

a. Tahap analisis atau Pengumpulan data

Pengumpulan data merupakan bagian integral dari kegiatan analisis data. Kegiatan pengumpulan data pada penelitian ini adalah dengan menggunakan wawancara dan studi dokumentasi

b. Reduksi data (*data reduction*)

Reduksi data, diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyerderhanaan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi dilakukan sejak pengumpulan data dimulai dengan membuat ringkasan, menelusur data, menulis memo dan sebagainya dengan maksud menyisihkan data/informasi yang tidak relevan

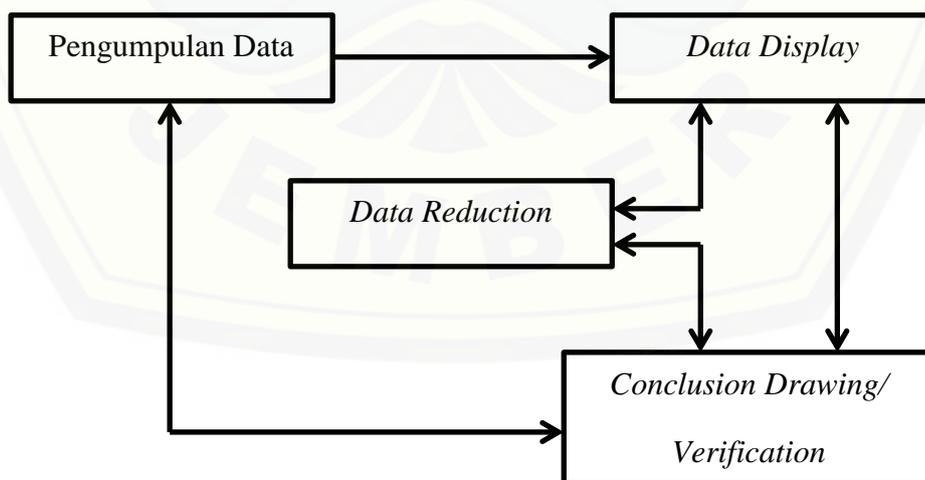
c. Penyajian data (*data display*)

Display data adalah pendeskripsian sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data kualitatif disajikan dalam bentuk teks naratif. Penyajian juga dapat berbentuk matrik, diagram, tabel, dan bagan

d. Penarikan kesimpulan dan verifikasi (*conclusion drawing/verification*)

Merupakan kegiatan akhir dari analisis data. Penarikan kesimpulan berupa kegiatan interpretasi, yaitu menemukan makna data yang telah disajikan

Langkah-langkah analisis ditunjukkan pada Gambar 3.1 berikut :



Gambar 3.1 Langkah-Langkah Analisis Data

### 3.6 Uji Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan data dalam penelitian ini, maka peneliti memastikan keabsahan dengan beberapa teknik. Teknik yang digunakan meliputi (Fatchan, 2011) :

#### a. Teknik Pengujian Kredibilitas Data

Uji kredibilitas data terhadap hasil penelitian kualitatif ini antara lain dilakukan dengan triangulasi data dan *membercheck*

##### 1. Triangulasi Data

Definisi triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain dalam membandingkan hasil wawancara terhadap objek penelitian (Moloeng, 2010). Triangulasi ini selain digunakan untuk mengecek kebenaran data juga dilakukan untuk memperkaya data. Menurut Suwendra (2018), untuk membuat suatu konsep yang komprehensif tentang triangulasi dalam penelitian kualitatif, perlu melacak referensi yang tercetak dan online seperti pernyataan dan berita pada media masa

##### 2. *Membercheck*

*Membercheck* adalah suatu upaya memeriksa dan mendiskusikan hasil penelitian dengan kelompok anggota peneliti (teman sejawat dan para subjek penelitian) yang mempunyai kualifikasi keahlian di bidang yang diteliti. Tujuannya, agar diperoleh pengertian dan kesimpulan yang tepat dan melihat kekurangan-kekurangan yang ada untuk dimantapkan

#### b. Teknik Pengujian *Dependability*

Adany pengecekan atau penilaian ketepatan peneliti dalam mengkonseptualkan data secara ajeg. Konsistensi peneliti dalam keseluruhan proses penelitian menyebabkan penelitian ini dianggap memiliki dependabilitas tinggi

#### c. Teknik Pengujian *Confirmability*

Berfokus pada pemeriksaan data dan pengecekan (*checking* dan *audit*) kualitas hasil penelitian, apakah benar hasil penelitian didapat dari lapangan. Uji *confirmability* dapat dilakukan bersama-sama dengan pengujian *dependability*

Dalam teknik pengujian *dependability* dan *confirmability* peneliti dapat menunjukkan jejak aktivitas lapangannya diantaranya berupa dokumentasi dan rekaman hasil wawancara

Teknik pengujian keabsahan data (uji kredibilitas, uji *dependability* dan uji *confirmability*) yang digunakan dalam penelitian ini saling melengkapi sehingga kesimpulan yang didapat merupakan kesatuan yang padu



## BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Dari rumusan masalah serta pembahasan yang diuraikan dalam Bab 4, maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa model *existing* penerapan prinsip kehati-hatian yang dilakukan Lukasya Land Property adalah dengan melakukan silaturahmi kepada calon pembeli guna melihat karakter dan kemampuan, sedangkan model *existing* penanganan wanprestasi nasabah dilakukan secara bertahap yakni (1) pemberian Surat Peringatan I hingga III kepada nasabah dan penjamin (jika ada) dengan tempo masing-masing 30 hari, (2) melakukan penjualan agunan pembeli atau penjamin jika ada secara sukarela, dan (3) melakukan penjualan obyek jual beli kepada pihak lain secara sukarela

Modifikasi model pengendalian risiko sangat dibutuhkan melihat dari portofolio yang ada agar risiko kredit dapat diminimalisir. Modifikasinya adalah (1) model penerapan prinsip kehati-hatian terkait analisa pemberian jual beli kredit pada aspek verifikasi *character* dan *capacity* tidak hanya satu sudut pandang dari calon pembeli saja, tetapi juga melakukan verifikasi kepada pihak ketiga yakni pejabat lingkungan sekitar, tetangga sekitar, rekan usaha, rekan kantor dan atasan karyawan agar informasi yang didapat mengenai karakter dan info profil lainnya lebih akurat dan valid, (2) model penanganan wanprestasi nasabah adalah menambahkan pemberian program restrukturisasi kepada nasabah yang masih memiliki itikad baik hanya saja kemampuannya menurun (dikecualikan bagi nasabah yang meninggal) dan khusus untuk nasabah yang tidak memiliki itikad baik sama sekali serta tidak tercapainya mufakat saat bermusyawarah dapat melakukan penyelesaian di pengadilan berdasarkan akta PPJB yang sudah disepakati bersama di hadapan notaris (teori *Pacta Sun Servanda*)

## 5.2 Implikasi

Implikasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

e. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini dapat memberikan implikasi secara teoritis dalam hal khazanah atau rujukan bagi akademisi dalam pembuatan jurnal ataupun buku

f. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini memberikan suatu opsi modifikasi pengendalian risiko yang selama ini dijalankan oleh pihak developer maupun asosiasi. Sosialisasi dapat dilakukan melalui forum, pelatihan dan aplikasi Whatsapp internal asosiasi. Bagi masyarakat sendiri khususnya yang beragama Islam, dapat dilakukan sosialisasi melalui media sosial dengan memberikan pandangan dalam bertransaksi pembelian aset yang sesuai dengan prinsip syariah

## 5.3 Keterbatasan

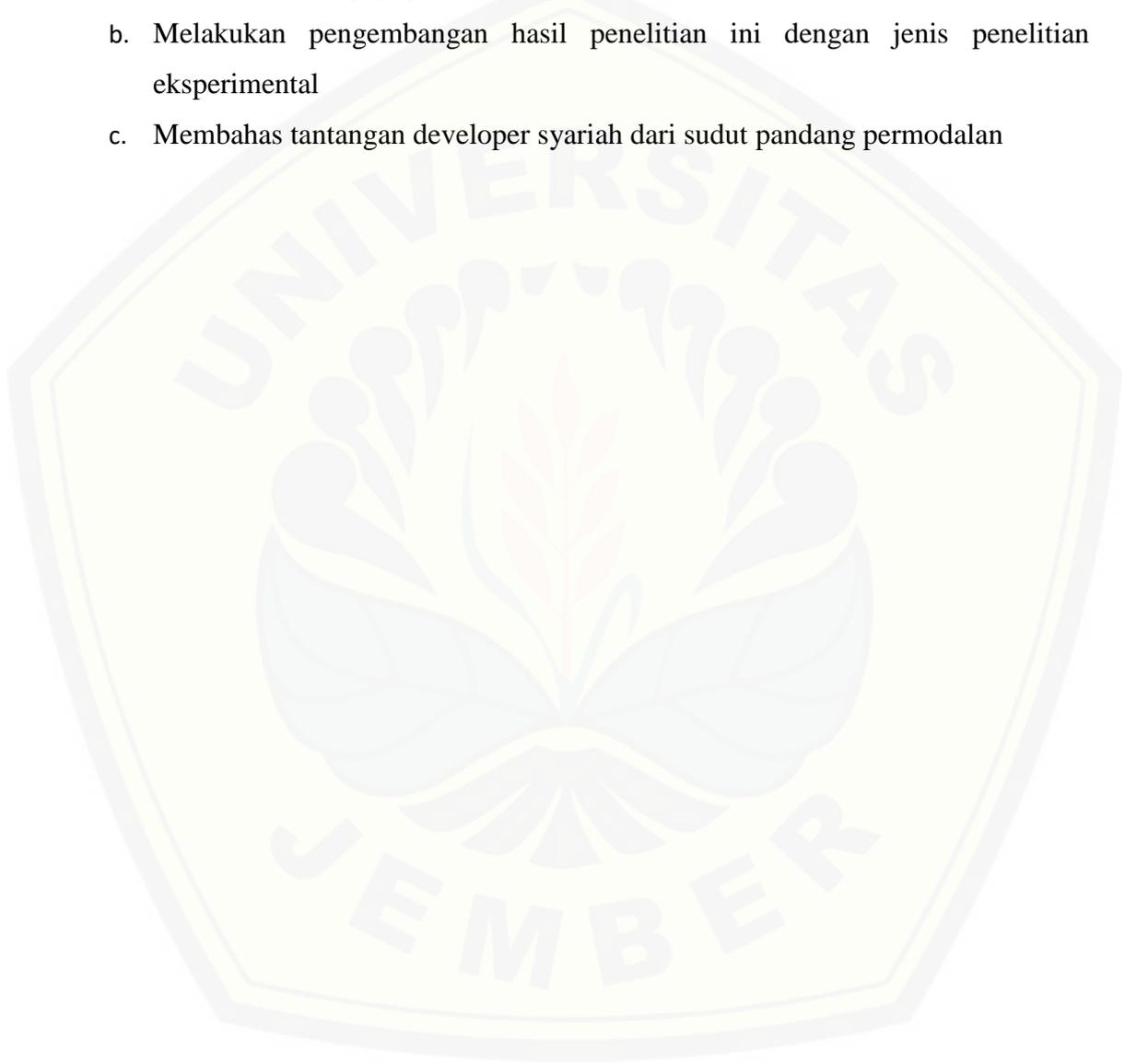
Keterbatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Hanya tertuju pada satu developer syariah yang ada di Kabupaten Jember, sementara *booming* developer ini sudah mulai banyak bermunculan di Kabupaten/Kota yang lain di Jawa Timur
- b. Hasil modifikasi pengendalian risiko pada developer syariah merupakan hasil wawancara dan analisis belum dilakukan praktik uji coba model
- c. Pembahasan tantangan developer syariah hanya dari sudut pandang pengendalian risiko, padahal tantangan dalam bisnis ini adalah juga terkait dengan permodalan. Modal untuk berbisnis ini sangatlah besar khususnya menyangkut pembelian lahan yang merupakan komponen paling utama bagi developer sehingga dituntut untuk kreatif yang harus tetap berada di jalur syariah

#### 5.4 Saran

Berdasarkan keterbatasan yang telah diungkapkan, maka peneliti mencoba memberikan saran-saran bagi peneliti selanjutnya yakni :

- a. Melakukan penelitian terhadap developer syariah tidak hanya di Kabupaten Jember saja, tetapi juga di beberapa kota lainnya
- b. Melakukan pengembangan hasil penelitian ini dengan jenis penelitian eksperimental
- c. Membahas tantangan developer syariah dari sudut pandang permodalan



**DAFTAR PUSTAKA**

**Buku**

- Al-Hasyimi, Muhammad. 2009. *Masyarakat Muslim Dalam Perspektif Al-Qur'an dan Sunnah Cet 1*. Jakarta : Ummah Publishing
- Antonio, M. Syafii. 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press
- Arifin, Zainul. 2005. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Alfabet
- Ayub, Muhammad. 2009. *Understanding Islamic Finance A-Z Keuangan Syariah*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama
- Dahlan, Abdul Azis. 1996. *Ensiklopedi Hukum Islam, Jilid 5*. Jakarta : Ichtiar Barn Van Hoeve
- Darmawi, H.. 2014. *Manajemen Perbankan*. Jakarta : PT. Bumi Aksara
- Djohanputro, Bramantyo. 2004. *Manajemen Risiko Korporat Terintegrasi*. Jakarta: PPM
- Fatchan, A, Prof, Dr, H, MPd, MSi. *Metode Peneitian Kualitatif*. Surabaya: Jengala Pustaka Utama
- Fuady, Munir. 2014. *Teori-Teori Besar Dalam Hukum (Grand Theory)*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, Cet. Ke-3
- Gazali, Djoni dan Rachmadi Usman. 2012. *Hukum Perbankan*. Jakarta : Sinar Grafika
- Hadi, Abd. 2010. *Dasar-Dasar Hukum Ekonomi Islam*. Surabaya: Putra Media Nusantara
- Harahap, M. Yahya 1986. *Segi-segi Hukum Perjanjian, Cet. II*. Bandung: Alumni
- Harahap, Sofyan Syafri. 2008. *Kerangka Teori & Tujuan Akuntansi Syariah*. Jakarta: Pustaka Quantum
- Hardjono.2008. *Mudah Memiliki Rumah Idaman Lewat KPR*. Jakarta: PT.Pusaka Grahatama
- Haroen, Nasrun. 2000. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama
- Hasibuan, Malayu, SP. 2010. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Penerbit Bumi Aksara

- Kadir, Muhammad Abdul. 2002. *Hukum Asuransi Indonesia*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti
- Karim, Adiwarman, A. 2013. *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta : PT.RajaGrafindo Persada Edisi 5 Cetakan ke 9
- Kasmir. 2002. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Marrison, Chris, 2002. *The Fundamentals of Risk Management*. New York: McGraw-Hill
- Mudjieb, M Abdul, dkk. 1994. *Kamus Istilah Fiqih*. Jakarta : Pustaka Firdaus
- Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Salemba Empat
- Mulyono, Teguh Pudjo. 2002. *Analisa Laporan Keuangan Untuk Perbankan*. Jakarta : Djambatan
- Moloeng, Lexy. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya
- Purnomo, R. Serfianto Diby, Iswi Hariyani, Cita Yustisia. 2011. *Kitab Hukum Bisnis Properti*. Yogyakarta: Pustaka Yustisia
- Ramli, Hasbi. 2005. *Teori Dasar Akuntansi Syariah*. Jakarta: Renaisan
- Ramli, Soehatman. 2010. *Pedoman Praktis Manajemen Risiko dalam Perspektif K3 OHS Risk Management*. Jakarta : Dian Rakyat
- Rivai, Veithzal, Andria Permata Veithzal, Idroes F. 2010. *Bank and Financial Institution Management-Conventional and Syar'i System*. Jakarta : Penerbit PT. Raja Grafindo Persada
- Rivai, Veithzal. 2011. *Islamic Transaction Law in Business*. Jakarta: Bumi Aksara
- Rivai, Veithzal dan Andria Permata Veithzal. 2018. *Islamic Finansial Management*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Salim, H.S. 2004. *Perkembangan Hukum Jaminan Di Indonesia*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Sembiring, Sentosa. 2012. *Hukum Perbankan, edisi Revisi*. Bandung: Mandar Maju
- Setiawan, R. 1986. *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*. Bandung: Bina Cipta

Siamat. 2003. *Serba Serbi Kredit*. Jakarta: Graha Press

Silondae, Arus Akbar dan Andi Fariana Fathoeddin. 2010. *Aspek Hukum dalam Ekonomi dan Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media

Subekti, R. 1998. *Hukum Perjanjian*. Jakarta : Intermedia

Sudirman, I Wayan. 2013. *Manajemen Perbankan Menuju Bankir Konvensional yang Profesional. Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

Sugiyono. 2014. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta

Suhendi, Hendi. 2007. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo persada

Suwendra, Dr. Drs. I Wayan, SPd, MPd. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Ilmu Sosial, Pendidikan, Kebudayaan dan Keagamaan*. Badung : Nilacakra

Soekanto, Soerjono. 1990. *Sosiologi: Suatu Pengantar*. Jakarta : Rajawali Pers

Trisadini, Usanti P dan Abd. Shomad. 2013. *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta : PT: Bumi Aksara

Wangswidjaja, Z 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama

#### **Jurnal/Artikel Ilmiah**

Akhmadi, Slamet, Falsafah Rosyidah. Murabahah Fiqih Klasik dan Aplikasi Pada Lembaga Keuangan. *Miyah Vol. XI NO. 01 Januari Tahun 2016*

Arifin, Djohar. 2016. Substansi Akad Dalam Transaksi Syariah. *IAIN Syekh Nurjati Cirebon*

Azis, Jamal Abdul. 2012. Transformasi Akad Muamalah Klasik Dalam Produk Perbankan Syariah. *Al-Tahrir, Vol. 12, No. 1 Mei 2012 : 21-41*

Budiono, Herlien. 2004. Pengikat Jual Beli Dan Kuasa Mutlak. *Majalah Renvoi Edisi I No. 10, Maret 2004*

Dengah, Stefandy, Vecky Rumate dan Audie Niode. 2014. Analisis Pengaruh Pendapatan Perkapita dan Jumlah Penduduk Terhadap Permintaan Perumahan Kota Manado Tahun 2003-2012. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi Volume 14 No 3 : 71-81*

Dewi, Retno Puspo, Pranoto, Hadi Purwadi. 2017. Pembatalan Akta Perjanjian Pengikatan Jual Beli Akibat Wanprestasi. *Jurnal Repertorium Volume IV No. 2*

- Faisal. 2011. Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah Dalam Mendukung Manajemen Risiko Sebagai Implementasi Prudential Banking Pada Bank Syariah Di Indonesia. *Jurnal Dinamika Hukum Vol 11 No 3 September*
- Firmansyah, Egi Arvian. 2016. Non-Bank Approach in Islamic Mortgage : The Evidence from Indonesia. *In The 4th Annual Convention of The World Association of Business Schools in Islamic Countries (WaiBS)*
- Firmansyah, Egi Arvian dan Deru R Indika. 2017. Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank: Studi Di Jawa Barat. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan Tahun 10. No. 3*
- Firmansyah, Egi Arvian dan Ardi Gunardi. 2018. A New Paradigm in Islamic Housing: Non-Bank Islamic Mortgage. *Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah (Journal of Islamic Economics) Vol. 10*
- Imaniyati, Neni Sri dan Badruddin. 2010. *Choice Of Forum* Dalam Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah. *Jurnal Hukum dan Pembangunan No.3*
- Imama, Lely Shofa. 2014. Konsep dan Implementasi *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Bank Syariah. *Jurnal Iqtishadia Vol 1 No 2*
- Kalsum, Umami, Rahmi. 2017. Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah (Studi Pada BNI Syariah Cabang Kendari). *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam Volume 2, Nomor 2, Desember 2017*
- Kartika, Rini Fatma. 2016. Jaminan Dalam Pembiayaan Syariah (*Kafalah* dan *Rahn*). *Kordinat Vol. XV No. 2 Oktober*
- Lathif, Ah. Azharuddin. 2012. Konsep dan Aplikasi Akad *Murabahah* Pada Perbankan Syariah Di Indonesia. *Ahkam Vol. XII, No. 2*
- Nurhayati, B. Resti. 2001, Perlindungan Konsumen Berdasarkan UndangUndang Nomor 8 tahun 1999. *Kisi Hukum Majalah Ilmiah FH Unika Soegijapraata Semarang, edisi IX*
- Shobirin. 2005. Jual Beli Dalam Pandangan Islam. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam Vol 3 No. 2*

**Tesis/Laporan Akhir Disertasi**

- Luthfi, Agus, Drs. M.Si. 2017. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Rumah Subsidi Di Kabupaten Jember. *Laporan Akhir*. Jember : Universitas Jember

**Peraturan dan Perundang-Undangan :**

Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No 04/DSN-MUI/IV/2000. *Ketentuan Umum Murabahah Dalam Bank Syariah*. 1 April 2000. Jakarta

Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 06/DSN-MUI/IV/2000. *Jual Beli Istishna*. Jakarta

Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 27/DSN-MUI/III/2002. *Al-Ijarah Al-Muntahiyah Bi Al-Tamlik*. Jakarta

Ikatan Akuntan Indonesia, Standar Pemeriksaan Akuntan Publik. SA Seksi 319. 2001. *Perimbangan Atas Pengendalian Internal Dalam Audit Laporan Keuangan*. Jakarta

Menteri Agraria/Kepala Badan Pertanahan Nasional Umur 6 Tahun 1998. *Pemberian Hak Milik Atas Tanah untuk Rumah Tinggal*. Jakarta

Menteri Perumahan Rakyat No. 11 Tahun 2008. *Pedoman Keresasian Kawasan Perumahan dan Permukiman*. Jakarta

Peraturan Menteri Dalam Negeri No 5 Tahun 1974. *Ketentuan-Ketentuan Mengenai Penyediaan Dan Pemberian Tanah Untuk Keperluan Perusahaan*. Jakarta

Undang-Undang No 1 Tahun 2011. *Perumahan dan Kawasan Permukiman*. Jakarta

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998. *Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan*. Jakarta

**Artikel dari Internet**

Alexander, Hilda B. 2016. "Developer" Properti Syariah Indonesia Jual Rumah Halal". <https://properti.kompas.com/read/2016/09/04/205804821/.developer.properti.syariah.indonesia.jual.rumah.halal>. [Diakses pada 28 Mei 2018]

Azis, Muhammad Rosyidi. 2016. Perbedaan KPR Syariah dan Konvensional. <https://perumahansyariah.net/perbedaan-kpr-syariah-dan-konvensional/>[Diakses pada 29 Juni 2018]

Baits, Nur Ammi. 2016. "Transaksi Kredit Dengan Menjaminkan Barang Yang Dibeli". <https://pengusahamuslim.com/5216-transaksi-kredit-dengan-menjaminkan-barang-yang-dibeli.html>. [Diakses pada 29 Juni 2018]

Hanjaeli. 2016. *Geliat Bisnis Properti Syariah*.  
<http://www.dakta.com/news/5440/geliat-bisnis-properti-syariah>. [Diakses  
pada 19 Februari 2018]

Tanjung, A. Asriman. 2017. "*Langkah Mudah Menjadi Developer Pribadi*".  
<http://asriman.com/langkah-mudah-menjadi-developer-pribadi/>. [Diakses  
pada 29 Juni 2018]

