

**PENERAPAN KONSEP SYARIAH PADA KREDIT  
PEMILIKAN RUMAH DI MASA PANDEMI COVID-19  
(Studi Kasus pada Royal Zarmina Residence Palangka Raya)**

TESIS

Diajukan untuk Melengkapi dan Memenuhi Sebagian  
Syarat Memperoleh Gelar Magister Ekonomi (M.E)



Oleh:

**KHOIRIYAH**  
**NIM. 180 150 63**

**PROGRAM PASCASARJANA  
INSTITUSI AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA  
PRODI EKONOMI SYARIAH  
1442 H/ 2021 M**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA  
PASCASARJANA IAIN PALANGKA RAYA**

Jl. G. Obos Komplek Islamic Centre Palangka Raya, Kalimantan Tengah, 73111  
Telp. 0536-3226356 Fax. 3222105 Email : iainpalangkaraya@kemenag.go.id.  
Website : <http://pasca.iain-palangkaraya.ac.id>.

---

**NOTA DINAS**

Judul Tesis : PENERAPAN KONSEP SYARIAH PADA KREDIT PEMILIKAN  
RUMAH DI MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus pada Royal  
Zarina Residence Palangka Raya)

Ditulis Oleh : KHOIRIYAH

NIM : 18015063

Prodi : Magister Ekonomi Syariah (MES)

Dapat diujikan di depan penguji Pascasarjana IAIN Palangka Raya pada Program Studi Magister  
Ekonomi Syariah (MES).

Palangka Raya, 10 Mei 2021  
Direktur,

**Dr. H. Normuslim, M. Ag**  
**NIP. 19650429 199103 1 002**

**PERSETUJUAN UJIAN TESIS**

Judul Tesis : PENERAPAN KONSEP SYARIAH PADA KREDIT PEMILIKAN RUMAH DI MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus pada Royal Zarmina Residence Palangka Raya)

Ditulis Oleh : KHOIRIYAH

NIM : 18015063

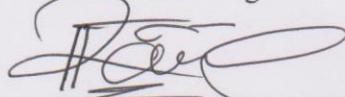
Prodi : Magister Ekonomi Syariah (MES)

Dapat disetujui untuk diujikan di depan penguji Program Pascasarjana IAIN Palangka Raya pada Program Studi Magister Ekonomi Syariah (MES).

Palangka Raya, 26 April 2021

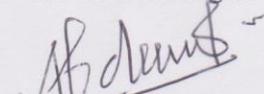
Menyetujui:

Dosen Pembimbing I



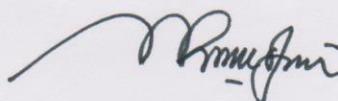
**Dr. Hj. St Rahmah, M.Si**  
NIP. 19560725 199003 2 001

Dosen Pembimbing II



**Dr. Abdul Syahid, M.Pd**  
NIP. 19701004 199512 1 001

Mengetahui,  
Direktur Pascasarjana,



**Dr. H. Normuslim, M.Ag**  
NIP. 19650429 199103 1 002

## PENGESAHAN TESIS

Tesis yang berjudul **PENERAPAN KONSEP SYARIAH PADA KREDIT PEMILIKAN RUMAH DI MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus pada Royal Zarmina Residence Palangka Raya)** Oleh KHOIRYAH, NIM. 18015063 telah dimunaqasyahkan oleh Tim Munaqasyah Tesis Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Jum'at

Tanggal : 9 Syawal 1442 H/ 21 Mei 2021 M

Palangka Raya, 28 Mei 2021

### Tim Penguji:

1. **Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag**  
Ketua Sidang/Anggota

(.....)

2. **Dr. H. Abubakar HM, M.Ag**  
Anggota

(.....)

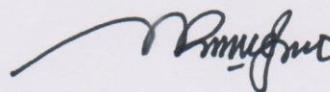
3. **Dr. Hj. St. Rahmah, M.Si**  
Anggota

(.....)

4. **Dr. Abdul Syahid, M.Pd**  
Sekretaris/Anggota

(.....)

Mengetahui:  
Direktur Pascasarjana,



**Dr. H. Normuslim, M. Ag**  
NIP. 19650429 199103 1 002

## PERNYATAAN ORISINALITAS

*Bismillahirrahmaanirrahim*

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis dengan judul Penerapan Konsep Syariah Pada Kredit Pemilikan Rumah Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Royal Zarmina Residence Palangka Raya), adalah benar karya saya sendiri dan bukan hasil penjiplakan dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran maka saya siap menanggung risiko atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.



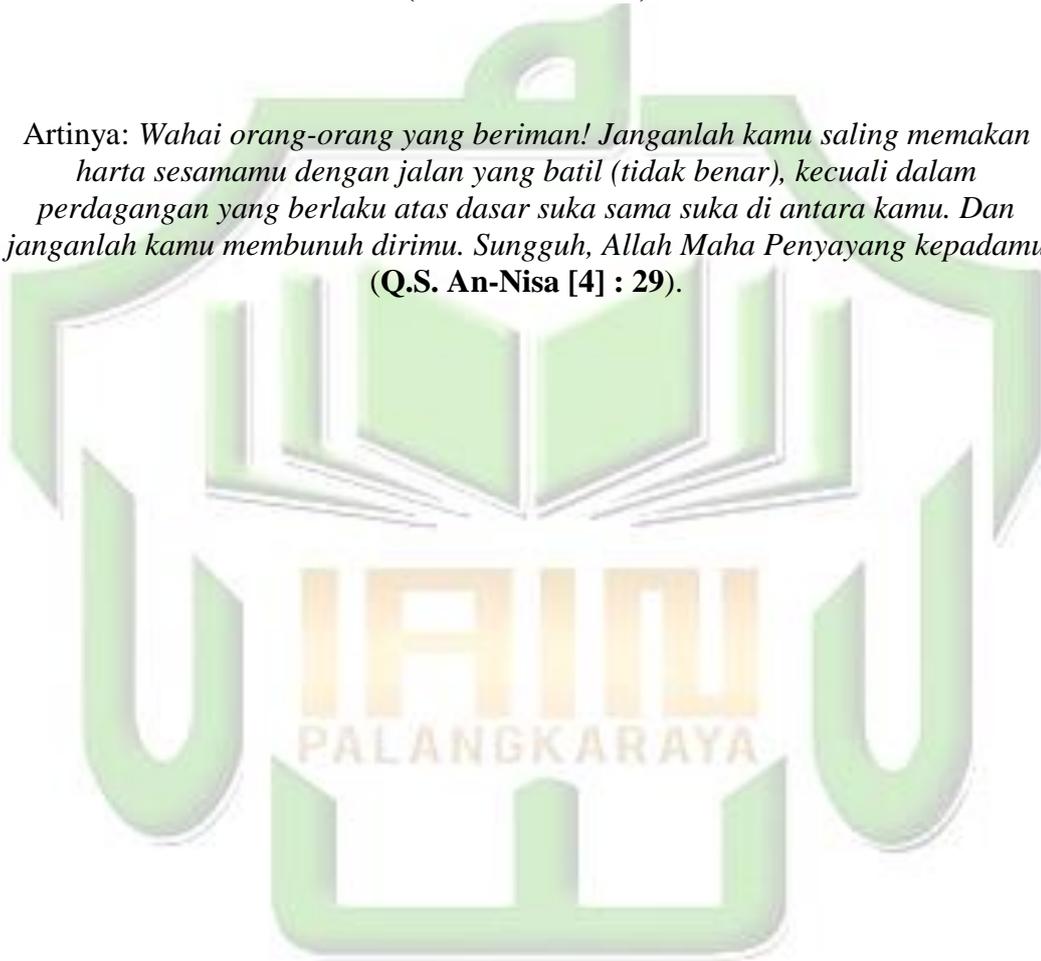
Palangka Raya, 21 April 2021  
Yang Membuat Pernyataan,

Khoiriyah  
NIM 18015063

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا  
(النساء : ٢٩٩)

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu (Q.S. An-Nisa [4] : 29).*



## ABSTRAK

### **Khoiriyah. 2021. Penerapan Konsep Syariah pada Kredit Pemilikan Rumah Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus pada Royal Zarmina Residence Palangka Raya)**

KPR Royal Zarmina Residence mempunyai perbedaan dan keunikan dibanding dengan developer secara umum. Terlebih lagi KPR Royal Zarmina Residence hadir ditengah-tengah permasalahan perekonomian pada masyarakat akibat pandemi Covid-19. Maka menjadi ketertarikan tersendiri untuk mengetahui cara Royal Zarmina dalam menjalankan konsep syariahnya, *problem* yang dihadapi, dan solusi yang diterapkan dalam menghadapi permasalahan kredit bermasalah di tengah masa pandemi Covid-19 ini.

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Dengan desain penelitian studi kasus. Karena fenomena yang dihadapi Royal Zarmina Residence ini adalah fenomena yang unik dan berbeda dengan yang lain. Sehingga yang digunakan adalah desain penelitian studi kasus tunggal. Pengambilan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya menjalankan konsep syariah pada proses penjualan rumahnya di masa Covid-19 dengan menggunakan konsep 7T yaitu tanpa bank, tanpa bunga, tanpa denda, tanpa sita, tanpa akad bermasalah, tanpa BI *Checking*, dan tanpa asuransi yang mereka ambil dari pendapat para ulama yang didasarkan pada nash-nash syara. *Problem* yang dihadapi KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam menjalankan konsep syariah di masa pandemi Covid-19, yaitu beberapa konsumen yang terkendala dalam mengangsur hingga terdapat konsumen yang membatalkan akad karena pendapatannya bermasalah dimasa pandemi ini. Namun, secara keseluruhan penjualan Royal Zarmina meningkat jika dibanding dengan sebelum pandemi. Solusi KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam menghadapi risiko kredit bermasalah akibat adanya pandemi Covid-19 adalah dengan menanyakan terlebih dahulu sebab keterlambatan membayar cicilan. Jika diketahui ada permasalahan atau kendala yang dihadapi konsumen, maka Royal Zarmina akan menanyakan komitmen konsumen untuk meneruskan cicilan atau tidak, jika iya maka Royal Zarmina akan memberikan kelonggaran cicilan maksimal 3 bulan. Jika setelah 3 bulan konsumen belum mampu membayar, maka dilakukan jalan musyawarah mufakat.

Kata Kunci : KPR syariah, Pandemi Covid-19, Tanpa Bank.

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan kita rahmat dan hidayah-Nya, Dia lah Tuhan yang kepada-Nya kita menyembah dan kepada-Nya pula kita memohon pertolongan. Shalawat serta salam kepada Nabi kita yakni Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarga dan sahabat serta seluruh pengikutnya hingga akhir zaman.

Dengan rahmat dan hidayah dari Allah SWT, sehingga penulis mempunyai kemampuan untuk menyelesaikan penelitian ini. Penelitian ini tidak akan berhasil tanpa bantuan dari pihak-pihak yang benar-benar konsen dalam dunia penelitian. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

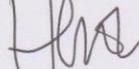
1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.
2. Bapak Dr. H. Normuslim, M.Ag. selaku Direktur Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.
3. Ibu Dr. Hj. Muslimah, M.Pd.I. selaku Ketua Prodi Magister Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.
4. Ibu Dr. Hj.St. Rahmah, M.Si. selaku Pembimbing I, dan Bapak Dr. Abdul Syahid, M.Pd. selaku Pembimbing II, yang telah bersedia menyediakan waktu, tenaga dan pikirannya untuk membimbing penulis hingga terselesaikannya tesis ini.
5. Pimpinan Project Royal Zarmina Residence, Bapak Arief Suseno yang telah mengizinkan penulis untuk meneliti di Rozal Zarmina Residence.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada teman-teman yang telah ikut membantu dalam pengumpulan data dalam penelitian ini. Tanpa bantuan teman-teman semua tidak mungkin penelitian ini bisa diselesaikan.

Terakhir penulis mengucapkan terima kasih kepada Orang tua Penulis Bapak Umar Hanif dan Ibu Rukainah, yang telah memberikan sebaik-baik kemampuannya untuk anaknya berkuliah dan seluruh keluarga yang bersabar di dalam memberikan do'a dan perhatiannya.

Palangka Raya, 21 April 2021

Penulis,



Khoiriyah

## DAFTAR ISI

	<b>Hal</b>
Cover .....	i
Nota Dinas.....	ii
Lembar Persetujuan .....	iii
a. Lembar Persetujuan Pembimbing.....	iii
b. Lembar Persetujuan dan Pengesahan .....	iv
Pernyataan Orisinalitas .....	v
Motto .....	vi
Abstrak.....	vii
Kata Pengantar.....	viii
Daftar Isi .....	x
Pedoman Transliterasi Arab-Latin .....	xii
Daftar Tabel.....	xv
Daftar Bagan.....	xvi
Daftar Lampiran .....	xvii
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Kegunaan Penelitian .....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>8</b>
A. Kerangka Teori .....	8
1. Konsep Syariah .....	8
2. Jual-Beli Salam .....	11
3. Jual-Beli Murabahah.....	16
4. Perumahan Syariah (Developer Property Syariah) .....	18
a. Bisnis Properti .....	18
b. 100% Syariah .....	21
c. Konsepsi Akad Bisnis Properti Syariah .....	22
d. Ketentuan Perubahan Akad yang Berlaku di DPS .....	39
B. Hasil Penelitian yang Relevan/Sebelumnya .....	42
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>46</b>
A. Jenis, Tempat dan Waktu Penelitian.....	46
B. Prosedur Penelitian .....	49
1. Tahap Pra Lapangan .....	49
2. Tahap Pekerjaan Lapangan .....	50
3. Tahap Analisis Data.....	51
4. Pelaporan Hasil Penelitian (Tesis).....	51
C. Data dan Sumber Data.....	51

1. Jenis Data .....	51
2. Sumber Data.....	52
D. Teknik Pengumpulan Data .....	53
E. Analisis Data.....	54
F. Pemeriksaan Keabsahan Data.....	57
G. Kerangka Pikir .....	59
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>61</b>
A. Gambaran Umum Lokasi dan atau Subyek Penelitian .....	61
1. Profil Royal Zarmina Residence Palangkaraya .....	61
2. Struktur Organisasi .....	62
3. Tipe Produk Rumah Royal Zarmina .....	63
4. Deskripsi Subyek Penelitian .....	64
B. Penyajian Data.....	65
1. Pelaksanaan Konsep Syariah yang Diterapkan oleh KPR Berkas Syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya pada Proses Penjualan Rumah di masa Covid-19.....	66
2. <i>Problem</i> yang dihadapi KPR Berkas Syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam Menjalankan Konsep Syariah di masa Pandemi Covid-19 .....	79
3. Solusi KPR Berkas Syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam Menghadapi Risiko Kredit Bermasalah Akibat Adanya Pandemi Covid-19 .....	86
C. Pembahasan Penelitian .....	92
1. Pelaksanaan Konsep Syariah yang Diterapkan oleh KPR Berkas Syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya pada Proses Penjualan Rumah di Masa Covid-19 .....	92
2. <i>Problem</i> yang Dihadapi KPR Berkas Syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam Menjalankan Konsep Syariah di Masa Pandemi Covid-19 .....	110
3. Solusi KPR Berkas Syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam Menghadapi Risiko Kredit Bermasalah Akibat Adanya Pandemi Covid-19 .....	113
<b>BAB V KESIMPULAN, SARAN DAN REKOMENDASI .....</b>	<b>119</b>
A. Kesimpulan .....	119
B. Saran .....	121
C. Rekomendasi .....	122
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>123</b>

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No. 158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	Tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	be
ت	ta'	T	te
ث	sa	s/	es
ج	jim	J	je
ح	ha'	H	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	dal	D	de
ذ	zal	z/	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	er
ز	zai	Z	zet
س	sin	S	es
ش	syin	SY	es dan ye
ص	sad	s}	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	d}	de (dengan titik di bawah)
ط	ta'	t}	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	z}	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik
غ	gain	G	ge
ف	fa'	F	ef
ق	qof	Q	qi
ك	kaf	K	ka
ل	lam	L	el
م	mim	M	em
ن	nun	N	en
و	wawu	W	we
ه	ha'	H	ha
ء	hamzah	`	apostrof
ي	ya'	Y	ye

## B. Konsonan Rangkap Karena Syaddah Ditulis Rangkap

متعقدین	Ditulis	<i>muta' aqqidain</i>
عدّة	Ditulis	<i>Iddah</i>

## C. Ta' Marbutah

Bila dimatikan ditulis h

هبة	Ditulis	<i>Hibbah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlakukan terhadap kata-kata Arab yang terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرمة الأولياء	Ditulis	<i>kara&gt; mah al-auliya&gt;</i>
---------------	---------	-----------------------------------

Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah atau dammah ditulis l.

زكاة الفطر	Ditulis	<i>zaka&gt; tul fitri</i>
------------	---------	---------------------------

## D. Vokal Pendek

◌َ	Fathah	ditulis	a
◌ِ	kasrah	ditulis	i
◌ُ	dammah	ditulis	u

## E. Vokal Panjang

Fathah + alif جاهليت	ditulis	<i>a&gt;</i>
Fathah + ya' mati يسعى	ditulis	<i>ja&gt; hiliyyah</i>
	ditulis	<i>a&gt;</i>
	ditulis	<i>yas 'a&gt;</i>

Kasrah + ya' mati كريم	ditulis	i>
Dammah + wawu mati فروض	ditulis	kari>m
	ditulis	u>
	ditulis	furu>d

## F. Vokal Rangkap

Fathah + alif بينكم	Ditulis	ai
Fathah + wawu mati قول	ditulis	bainakum
	ditulis	au
	ditulis	qaulun

## G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

أنتم	Ditulis	a'antum
أعدت	ditulis	u'iddat
لئن شكرتم	ditulis	la'in syakartum

## H. Kata Sandang Alif+Lam

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	Ditulis	al-qur'a^n
القياس	ditulis	al-qiya^s

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf "l" (el) nya.

السماء	Ditulis	as-sama>'
الشمس	Ditulis	asy-syams

## I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

ذوي الفروض	Ditulis	z\awI al-furu>d
أهل السنة	Ditulis	ahl as-Sunnah

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Tahap Persiapan .....	47
Tabel 2. Pelaksanaan Peneitian .....	47
Tabel 3. Melaporkan Hasil Penelitian .....	48
Tabel 4. Subyek Penelitian .....	64



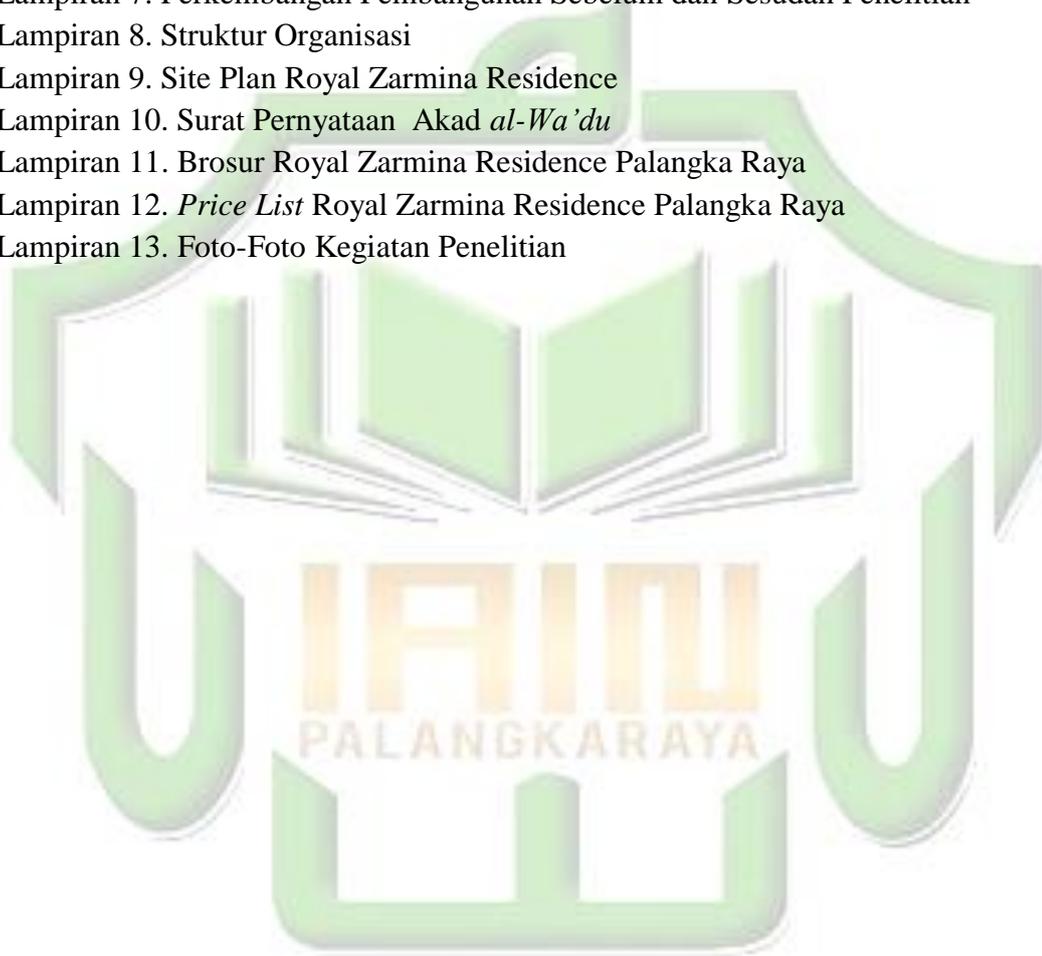
## DAFTAR BAGAN

Bagan 1. Kerangka Pikir .....	60
Bagan 2. Struktur Organisasi .....	63



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Pedoman Observasi
- Lampiran 2. Pedoman Wawancara
- Lampiran 3. Lembar Dokumentasi
- Lampiran 4. Lokasi Perumahan Royal Zarmina Residence
- Lampiran 5. Proses Akad antara Konsumen dan Developer Royal Zarmina
- Lampiran 6. Rumah Subyek yang Sudah Dibangun
- Lampiran 7. Perkembangan Pembangunan Sebelum dan Sesudah Penelitian
- Lampiran 8. Struktur Organisasi
- Lampiran 9. Site Plan Royal Zarmina Residence
- Lampiran 10. Surat Pernyataan Akad *al-Wa'du*
- Lampiran 11. Brosur Royal Zarmina Residence Palangka Raya
- Lampiran 12. *Price List* Royal Zarmina Residence Palangka Raya
- Lampiran 13. Foto-Foto Kegiatan Penelitian



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan jumlah penduduk di Indonesia yang semakin meningkat, permintaan terhadap rumah juga meningkat. Kebutuhan rumah pada tahun 2019 mencapai 7,6 juta unit rumah.<sup>1</sup> Harga jual rumah subsidi di Kalimantan (kecuali Kabupaten Murung Raya dan Kabupaten Mahakam Ulu) pada tahun 2019 sebesar Rp153.000.000 naik menjadi Rp164.500.000 di tahun 2020.<sup>2</sup>

Harga rumah yang menunjukkan semakin tinggi, membuat kebanyakan orang tidak mampu membeli rumah secara tunai. Ini dijadikan sebagai peluang bagi lembaga pembiayaan untuk menyediakan jasa untuk produk properti yang disebut dengan sistem Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Sistem pembayaran KPR ada yang dilakukan melalui lembaga perbankan (konvensional ataupun syariah) dan ada juga yang dilakukan secara langsung antara konsumen dengan developer (syariah ataupun tidak syariah).<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>Hendra A. Setyawan, "Kebutuhan Rumah Baru," *kompas.id*, 6 Juni 2020, <https://www.kompas.id/baca/gaya-hidup/2020/06/06/kebutuhan-rumah-baru/>. (Online 14 Agustus 2020).

<sup>2</sup>"JDIH - Jaringan Dokumentasi dan Informasi Hukum PUPR," Jaringan Dokumentasi dan Informasi Hukum, 18 Juni 2019, <https://jdih.pu.go.id/detail-dokumen/2643/1>.

<sup>3</sup>Krizia Putri Kinanti, "Mencicil Rumah Tanpa KPR Bank | Finansial," *Bisnis.com*, 4 Februari 2018, <https://finansial.bisnis.com/read/20180204/90/734077/mencicil-rumah-tanpa-kpr-bank>. (Online 21 Agustus 2020).

Faktor yang berpengaruh dalam pembelian KPR pada bank syariah adalah konsep prinsip syariah, seperti bunga haram, tempo angsuran yang ada pada bank syariah lebih memudahkan, dan saat ini banyak developer properti yang membuka kerjasama dengan bank syariah.<sup>4</sup> Kemudian saat ini banyak bermunculan terobosan baru dalam pembelian rumah menggunakan sistem KPR syariah tanpa bank yang konvensional ataupun bank yang syariah.

Namun, banyak KPR yang berkedok syariah tetapi sebenarnya bukan syariah justru malah penipuan. Ada beberapa kasus dugaan penipuan perumahan syariah yang dikemukakan oleh kepolisian. Di Surabaya awal Januari 2020, penipuan diduga dilakukan oleh PT Cahaya Mentari Pratama dengan meraup uang 3 miliar rupiah dari 32 orang korbannya. Proyek perumahan fiktif bernama Multazam Islamic Residence itu menawarkan 2000 unit rumah sehingga berpotensi merugikan masyarakat ratusan miliar rupiah. November 2019 lalu, penipuan serupa juga terbongkar di Jakarta dengan proyek perumahan syariah di Bogor. Penipuan diduga dilakukan oleh PT ARM Citra Mulya yang berhasil meraup dana 23 miliar rupiah dari 270 orang korbannya. Paling baru, penipuan berkedok perumahan syariah di Ponorogo, Jawa Timur dengan korban 47 orang. Perumahan fiktif itu bernama Dream Land, telah meraup dana 4,5 miliar rupiah dari para korbannya, sedangkan perumahannya tidak ada.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Gustina Hidayat, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Permintaan Kpr Pada Bank Syariah Di Kabupaten Sumedang," *Coopetition* 8, no. 2 (November 12, 2017): 129.

<sup>5</sup>Supandi Syahrul, "Mangsa dan Modus Penipuan Properti Syariah," *detiknews*, 14 Februari 2020, <https://news.detik.com/kolom/d-4899234/mangsa-dan-modus-penipuan-properti-syariah>. (Online 02 Oktober 2020).

Banyaknya kasus penipuan perumahan syariah yang dibongkar oleh pihak kepolisian, membuat masyarakat kurang percaya dengan konsep syariah yang ditawarkan. Jadi, mereka harus berhati-hati ketika ada yang menawarkan KPR dengan konsep syariah agar tidak tertipu. Padahal, saat ini banyak bermunculan developer berbasis syariah. Salah satu diantaranya di Palangka Raya di tahun 2019 muncul Developer Property Syariah (DPS) yang memiliki dua project KPR, yaitu Royal Zarmina Residence dan Amana Residence. Mereka memiliki konsep yang sama yaitu tanpa bank, tanpa bunga, tanpa denda, tanpa sita, tanpa akad bermasalah, tanpa BI *checking*, dan tanpa asuransi.

BI *checking* adalah pengecekan riwayat kredit nasabah di Sistem Informasi Debitur (SID) Bank Indonesia. Sehingga ketika ingin mengetahui informasi apakah riwayat kredit nasabah baik atau buruk maka dapat dilihat pada SID tersebut. Bagi nasabah yang riwayat kreditnya bermasalah atau buruk, maka dapat menjadi acuan bagi pihak bank untuk menolak permohonan kredit yang diajukan.<sup>6</sup>

Royal Zarmina Residence merupakan project pertama dari DPS di Palangka Raya. Di tahun 2020, Royal Zarmina Residence telah melakukan serah terima bangunan kepada konsumen. Ini membuktikan bahwa Royal Zarmina telah berhasil dalam menjalankan konsep syariah dalam transaksinya

---

<sup>6</sup>“Apa Perbedaan Blacklist Nasional, BI Checking, Dan Sistem Informasi Debitur?,” Otoritas Jasa Keuangan, <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/323>. (Online 3 September 2020).

hingga pada serah terima bangunan. Sehingga tinggal menjalankan proses angsurannya.

Covid-19, saat ini menjadi sebuah pandemi yang terjadi di banyak negara di seluruh dunia.<sup>7</sup> Banyak dampak yang dihasilkan dari adanya pandemi ini, salah satunya permasalahan dibidang ekonomi. Beberapa kebijakan pemerintah untuk *social distancing* atau *physical distancing* mengakibatkan penurunan aktivitas perekonomian, membuat masyarakat berdiam diri di rumah, pekerja dikurangi atau Pemutusan Hubungan Kerja (PHK), pendapatan menurun sehingga daya beli juga menurun.

Mengingat bahwa aspek-aspek vital ekonomi yaitu *supply*, *demand* dan *supply-chain* telah terganggu, maka dampak krisis akan dirasakan secara merata ke seluruh lapisan atau tingkatan masyarakat. Berhubung ketahanan setiap lapisan atau tingkatan tersebut berbeda-beda, maka masyarakat ekonomi golongan menengah ke bawah khususnya mikro dan pekerja informal berpendapatan harian, tentu menjadi kelompok yang paling rentan terkena dampaknya. Dampak di sektor riil tersebut kemudian akan menjalar ke sektor keuangan yang tertekan (*distress*) karena sejumlah besar *investee* akan mengalami kesulitan pembayaran kepada investornya.<sup>8</sup>

Sedangkan Royal Zarmina Residence Palangka Raya muncul ditengah masa pandemi Covid-19 ini, yang juga menjalankan aktivitas ekonomi.

---

<sup>7</sup>“QA for Public,” World Health Organization, <https://www.who.int/indonesia/news/novel-coronavirus/qa/qa-for-public>. (Online 7 Oktober 2020).

<sup>8</sup>Azwar, “Solusi Ekonomi Dan Keuangan Islam Saat Pandemi Covid-19,” Kementerian Keuangan, 4 Mei 2020, <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/artikel-dan-opini/solusi-ekonomi-dan-keuangan-islam-saat-pandemi-covid-19/>. (Online, 04 Oktober 2020).

Banyaknya permasalahan dibidang ekonomi karena pandemi ini, maka peneliti meneliti tentang bagaimana penerapan konsep syariah pada KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya di masa pandemi Covid-19.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latarbelakang yang telah dipaparkan, maka ditetapkan rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan konsep syariah pada proses penjualan rumah KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya di masa Covid-19?
2. Apa saja *problem* yang dihadapi KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam menjalankan konsep syariah di masa pandemi Covid-19?
3. Bagaimana solusi KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya menghadapi risiko kredit bermasalah akibat adanya pandemi Covid-19?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan konsep syariah pada proses penjualan rumah KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya di masa Covid-19.

2. Untuk mengetahui *problem* yang dihadapi KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam menjalankan konsep syariah di masa pandemi Covid-19.
3. Untuk mengetahui solusi KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam menghadapi risiko kredit bermasalah akibat adanya pandemi Covid-19.

#### **D. Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan penelitian ini, dapat dibagi dalam dua kegunaan, yaitu:

1. Kegunaan teoritis

Sebagai bentuk kontribusi penulis dalam pengembangan ilmu pengetahuan dan pengambilan keputusan dalam bidang Ekonomi Syariah.

2. Kegunaan praktis

- a. Bagi Developer Property Syariah (DPS) atau developer rintisan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi perantara untuk memahami masyarakat terkait dengan konsep syariah yang diterapkan oleh salah satu developer.

- b. Bagi konsumen, terutama yang muslim dapat menentukan pilihan ketika akan membeli rumah secara kredit ataupun tunai dengan tetap memperhatikan aspek kesesuaiannya dengan tata aturan yang berlaku sebagai penganut agama Islam.

- c. Memberikan solusi terhadap permasalahan kredit yang dihadapi di masa pandemi Covid-19.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Kerangka Teori

##### 1. Konsep Syariah

Syariah bermakna pokok-pokok aturan hukum yang digariskan oleh Allah SWT untuk dipatuhi dan dilakukan oleh seorang muslim dalam menjalani segala aktivitas hidupnya di dunia. Ketentuan syariah bersifat komprehensif dan universal. Komprehensif, berarti mencakup seluruh aspek kehidupan manusia dengan Allah SWT. Di dalamnya meliputi ibadah *mahdhah* dan ibadah *muamalah*. Ibadah *mahdhah* mengatur mengenai hubungan antara manusia dengan Allah SWT seperti shalat, puasa, haji, dan lainnya. Sedangkan ibadah *muamalah* mengatur mengenai hubungan antara sesama manusia serta antara manusia dengan makhluk atau ciptaan Allah SWT lainnya termasuk alam semesta. Hukum asal ibadah *mahdhah* adalah bahwa segala sesuatu dilarang untuk dikerjakan, kecuali dibolehkan dalam al-Quran atau dicontohkan Nabi Muhammad SAW melalui as-Sunnah. Sebaliknya, hukum asal ibadah *muamalah* adalah bahwa segala sesuatu dibolehkan untuk dikerjakan, kecuali ada larangan dalam al-Quran dan as-Sunnah.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup>Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2017), h.16.

Hukum syariah sendiri adalah seruan Pembuat Hukum (*Asy-Syari'*) yang berkaitan dengan semua perbuatan hamba yaitu dalam bentuk tuntutan (*al-iqtidha'*), pilihan (*at-takhyir*) atau kondisi (*al-wadh'u*). *Asy-Syari'* adalah Allah SWT.<sup>10</sup> Bentuk-bentuk tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. *Iqtidha'* adalah tuntutan. Tuntutan dibagi dalam dua jenis, yaitu tuntutan mengerjakan dan tuntutan meninggalkan. Hukumnya wajib dan fardhu jika tuntutan mengerjakannya tegas (*ja'zim*). Contohnya perintah Allah tentang shalat.<sup>11</sup> Jika tuntutan mengerjakannya tidak bersifat tegas maka hukumnya *mandu'b*, sunnah atau nafilah. Contohnya perintah Allah tentang puasa 6 hari pada bulan Syawal. Tuntutan meninggalkan jika bersifat tegas maka hukumnya haram atau *mahzhu'r*. Contohnya larangan dalam al-Quran, yaitu larangan memakan bangkai, darah, daging babi.<sup>12</sup> Jika tuntutan meninggalkannya tidak bersifat tegas maka hukumnya makruh. Contohnya larangan shalat setelah ashar hingga matahari terbenam.<sup>13</sup>
- b. *Takhyir* (pilihan) maknanya adalah mubah. Contohnya hukum pada pelanggaran sumpah yaitu membayar *kaffarat*, dan *kaffarat* dari pelanggaran itu dengan memberi makan sepuluh orang miskin, memberikan pakaian kepada orang miskin, atau membebaskan

---

<sup>10</sup>Yusuf Ahmad Mahmud, *Bisnis Islami Dan Kritik Atas Praktik Bisnis Ala Kapitalis* (Bogor: Al Azhar Press, 2014). h. 25-29.

<sup>11</sup> Al-Baqarah [2]: 43.

<sup>12</sup> Al- Maidah [5]: 3.

<sup>13</sup> HR. Al-Bukhari No. 586.

seorang budak, jika tidak mampu melakukan itu maka *kaffarat*-nya adalah puasa tiga hari.<sup>14</sup>

- c. *Khitha>b al-wadh'i* atau seruan yang berkaitan dengan perbuatan hamba berdasarkan keadaan, adalah ditetapkan sesuatu sebagai sebab bagi adanya. Misalnya, shalat, ada *ma>ni'* (penghalang), atau *syarthan* (syarat). Contoh, tergelincirnya matahari merupakan sebab adanya shalat zuhur.<sup>15</sup> Najis merupakan penghalang dari penunaian shalat, sedangkan *thaharah* (suci) merupakan syarat sah shalat. Dengan kata lain, *khitha>b al-wadh'i* adalah penetapan sesuatu itu sebagai sebab, syarat, absah, batil, fasad, penghalang, ketetapan, dan keringanan. *Khitha>b* inilah yang berhubungan dengan ketentuan atas akad, apakah akad itu sah, batil atau fasad.

Kesempurnaan syariah meniscayakan manusia untuk terikat dengannya. Karenanya, Allah memerintahkan setiap Muslim dalam menjalankan semua aktivitasnya (hubungannya dengan Allah, dirinya sendiri, ataupun dengan manusia lainnya) harus senantiasa berjalan sesuai hukum syariah.<sup>16</sup>

Jual-beli merupakan aktivitas manusia yang berhubungan dengan manusia lainnya, yang bagi setiap muslim diharuskan terikat dengan aturan Allah dalam hal tersebut. Jual-beli dalam Islam dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Terdapat beberapa akad yang digunakan

<sup>14</sup> Al-Maidah [5]: 89.

<sup>15</sup> HR. Al-Bukhari No.540.

<sup>16</sup> Yan S. Prasetiadi dan Wahyu Ichsan, *Materi Dakwah Islam Kontemporer* (Solo: Kaffah Penerbit, 2016). h.142.

dalam jual-beli, untuk jual-beli barang pesanan atau barang yang belum tersedia dapat menggunakan akad salam.

## 2. Jual-Beli Salam

*As-Salam* adalah jual-beli barang dengan spesifikasi yang dijamin sampai tempo tertentu dengan sesuatu yang dibayar kontan. Praktik ini dinamakan *as-salam* dan *as-salaf*. Maknanya adalah menyerahkan kompensasi secara kontan dalam suatu kompensasi dengan spesifikasi yang dijamin yang akan diserahkan sampai tempo tertentu.<sup>17</sup>

Salam merupakan jual-beli barang yang belum dimiliki dan jual-beli barang yang belum sempurna dimiliki. Kedua transaksi itu dilarang. Salam telah dikecualikan dari hal itu dengan nash yang mengkhususkan larangan itu pada selainnya. Oleh karena itu, sesuatu yang boleh dilakukan salam harus dinyatakan dalam nash. Merujuk pada nash-nash, menemukan bahwa salam boleh dilakukan pada semua yang ditakar, ditimbang sebagaimana juga boleh dilakukan pada semua yang dihitung.<sup>18</sup>

Akad salam merupakan akad jual-beli dengan uang muka dan pengiriman di belakang. Walaupun barang baru diserahkan di kemudian hari namun harga, spesifikasi, karakteristik, kualitas, kuantitas, dan waktu penyerahannya sudah ditentukan ketika akad terjadi sehingga tidak ada *gharar*. Salam merupakan transaksi yang diizinkan oleh syariah Islam

---

<sup>17</sup>Yusuf Ahmad Mahmud, *Bisnis Islami Dan...*, h.137.

<sup>18</sup>*Ibid*, h.141.

sesuai dengan ketentuan al-Quran dan as-Sunnah serta harus mengikuti rukun dan ketentuan yang digariskan<sup>19</sup>. Sumber hukum akad salam:

Al-Quran: “*Tanda orang yang beriman apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaknya kamu menuliskannya dengan benar...*”(QS. Al-Baqarah [2] 282).

Al-hadits: “*Barangsiapa melakukan salam, hendaknya ia melakukannya dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula untuk jangka waktu yang diketahui*” (HR. Bukhari Muslim).

Rukun akad salam ada tiga yaitu sebagai berikut:<sup>20</sup>

1. Pelaku, terdiri atas penjual (*muslam ilaihi*) dan pembeli (*al muslam*).
2. Objek akad berupa barang yang akan diserahkan (*muslam fih*) dan modal salam (*ra'su malis salam*).
3. Ijab kabul atau serah terima.

Ketentuan Syariah, antara lain sebagai berikut:<sup>21</sup>

1. Pelaku adalah cakap hukum dan baligh.
2. Objek akad.
  - a. Ketentuan syariah yang berkaitan dengan modal salam, yaitu sebagai berikut:

---

<sup>19</sup>Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah...*, h. 210.

<sup>20</sup>*Ibid*, h. 204.

<sup>21</sup>*Ibid*, h. 204.

- 1) Modal salam harus diketahui jenis dan jumlahnya.
- 2) Modal salam berbentuk uang tunai. Ulama berbeda pendapat masalah bolehnya pembayaran dalam bentuk aset perdagangan. Beberapa ulama menganggap ini boleh.
- 3) Modal salam diserahkan ketika akan berlangsung, tidak boleh utang atau merupakan pelunasan piutang. Hal ini adalah untuk mencegah praktik riba melalui mekanisme salam.

b. Ketentuan syariah barang salam, yaitu sebagai berikut:

- 1) Barang tersebut harus dapat dibedakan atau diidentifikasi mempunyai spesifikasi dan karakteristik yang jelas seperti kualitas, jenis, ukuran, dan lain sebagainya sehingga tidak ada *gharar*.
- 2) Barang tersebut harus dapat dikuantifikasi/ditakar/ditimbang.
- 3) Waktu penyerahan barang harus jelas, tidak harus tanggal tertentu boleh juga dalam kurun waktu tertentu, misalnya dalam waktu 6 bulan atau musim panen disesuaikan dengan kemungkinan tersedianya barang yang dipesan.
- 4) Barang tidak harus di tangan penjual tetapi harus ada pada waktu yang ditentukan.

- 5) Apabila barang yang dipesan tidak ada pada waktu yang ditentukan, akad menjadi *fasakh*/rusak dan pembeli dapat memilih apakah menunggu sampai dengan barang yang dipesan tersedia atau membatalkan akad sehingga penjual harus mengembalikan dana yang telah diterima.
- 6) Apabila barang yang dikirim cacat atau tidak sesuai dengan yang disepakati dalam akad, maka pembeli boleh melakukan *khiyar* atau memilih untuk menerima atau menolak. Kalau memilih menolak maka penjual memiliki utang yang dapat diselesaikan dengan pengembalian dana atau menyerahkan produk yang sesuai dengan akad.
- 7) Apabila barang yang dikirim memiliki kualitas yang lebih baik, maka penjual tidak boleh meminta tambahan pembayaran dan hal ini dianggap sebagai pelayanan kepuasan pelanggan.
- 8) Apabila barang yang dikirim kualitas yang lebih rendah, pembeli boleh memilih menolak atau menerimanya. Apabila pembeli menerima maka pembeli tidak boleh meminta pengurangan harga.
- 9) Barang boleh dikirim sebelum jatuh tempo asalkan di disetujui oleh kedua pihak dan dengan syarat kualitas dan

jumlah barang sesuai dengan kesepakatan, dan tidak boleh menuntut penambahan harga.

10) Penjualan kembali barang yang dipesan sebelum diterima tidak boleh secara Syariah. Hakim bin Hasyim berkata:

*“Wahai Rasulullah Sesungguhnya aku membeli barang dagangan, apakah yang halal dan apa pula yang haram daripada untukku? ”Rasulullah bersabda:” jika kamu telah membeli sesuatu, maka janganlah kau jual sebelum ada di tanganmu.”*

11) Kaidah penggantian barang yang dipesan dengan barang lain. Para ulama melarang penggantian spesifikasi barang yang tidak sesuai dengan spesifikasi yang dipesan dengan barang lainnya. Bila barang tersebut diganti dengan barang yang memiliki spesifikasi dan kualitas yang sama, tetapi sumbernya berbeda, para ulama membolehkan.

12) Apabila tempat penyerahan barang tidak disebutkan, akad tetap sah. Namun sebaiknya dijelaskan dalam akad, apabila tidak disebutkan maka harus dikirim ke tempat yang menjadi kebiasaan, misalnya gudang pembeli.

3. Ijab kabul, adalah pernyataan dan ekspresi saling ridho atau rela antara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern.

Selain akad salam yang biasa juga dikenal salam paralel. Salam paralel merupakan akad salam di mana barang tidak dimiliki oleh penjual dan penjual memesannya kepada pemasok lainnya akan ini juga diizinkan syariah asalkan antara kedua akad tersebut tidak saling tergantung atau menjadi syarat, selain itu akan antara penjual dan pemasok terpisah dari akad antara pembeli dan penjual.<sup>22</sup> Selain akad salam, adapula akad murabahah yang biasa juga digunakan dalam jual-beli.

### 3. Jual-Beli Murabahah

*Murabahah* adalah akad jual-beli atau transaksi jual-beli dengan memberitahu harga awal dan keuntungan (margin) yang diinginkan penjual yang kemudian disepakati oleh pembeli.<sup>23</sup>

Ada 2 (dua) jenis *murabahah*, yang mana dua jenis *murabahah* ini bersifat mengikat dan tidak mengikat yang artinya jika mengikat maka pembeli tidak bisa membatalkan pembelian barang yang dipesan, jika tidak mengikat maka bisa dibatalkan, sebagai berikut:<sup>24</sup>

a) *Murabahah* dengan pesanan, *murabahah* ini dapat bersifat mengikat dan tidak mengikat, dengan tahapan:

(1) Penjual dan pembeli melakukan akad *murabahah*.

---

<sup>22</sup>*Ibid*, h. 211.

<sup>23</sup>*Ibid*, h.174.

<sup>24</sup>*Ibid*, h. 177-178.

(2) Penjual melakukan pemesanan dan pembelian produk pada *supplier*/produsen.

(3) Barang diserahkan dari produsen ke penjual.

(4) Penjual menyerahkan barang kepada pembeli.

(5) Pembeli melakukan pembayaran kepada penjual.

b) *Murabahah* tanpa pesanan, *murabahah* ini tidak bersifat mengikat, dengan tahapan:

(1) Penjual dan pembeli melakukan akad *murabahah*.

(2) Penjual menyerahkan barang kepada pembeli.

(3) Pembeli melakukan pembayaran kepada penjual.

Fakta *murabahah* yang diterapkan di bank sebenarnya merupakan fakta *bai' bi ad-dain wa at-taqsith* (jual-beli utang dan kredit) dimana pembelian yang dilakukan oleh pembeli atau nasabah dilakukan dengan cara berutang. Praktiknya, bank menjual barang tersebut kepada pembeli sebelum menjadi miliknya melalui perjanjian. Fakta yang terjadi sebenarnya jelas telah terjadi praktik jual-beli sebelum barang tersebut menjadi hak milik, dan ini jelas tidak boleh. Karena dengan tegas Nabi menyatakan: “*La tabi' ma laisa 'indika* (kamu jangan menjual barang yang bukan menjadi milikmu)”.<sup>25</sup> Adapun proses yang dilakukan untuk menjadikan larangan tersebut agar legal yang disebut *hilah* (*siasat*), juga tidak boleh. Sebagaimana Nabi melarang orang Yahudi memakan harga

---

<sup>25</sup> HR. Ahmad, Abu Dawud, Nasa'i, Tirmidzi dan Ibnu Majah, dishahihkan oleh Syaikh Al Albani.

dari daging babi kemudian babi tersebut tidak dijual dagingnya, tetapi dijual dalam bentuk lain agar tidak terkena larangan memakan harga daging babi. Demikian juga menjadikan barang yang harganya masih dihutang sebagai jaminan juga tidak boleh. Termasuk tidak boleh menjatuhkan sanksi keterlambatan karena itu bisa termasuk dalam kategori riba.<sup>26</sup> Akad murabahah biasa digunakan pada perbankan syariah untuk membiayai jual-beli perumahan yang bekerjasama dengan developer-developer properti.

#### **4. Perumahan Syariah (Developer Property Syariah)**

##### **a. Bisnis Properti**

Bisnis properti memiliki kelebihan-kelebihan yang tidak semuanya diketahui oleh banyak orang, yaitu sebagai berikut:<sup>27</sup>

- 1) Nilai investasi selalu naik. Berbeda dengan mobil, sepeda, motor, pakaian dan barang lainnya yang pada umumnya nilainya turun dengan bertambah umurnya, properti umumnya malah naik dengan bertambah umurnya. Pada kondisi perekonomian terburuk sekalipun, harga properti tetap selalu lebih tinggi daripada tingkat inflasi. Bahkan, investasi properti bisa menjadi proteksi terhadap inflasi (*hedge of inflation*), tidak tergerus inflasi. Selisih kenaikan dari nilai investasi awal dengan nilai investasi akhir selalu

---

<sup>26</sup>Hafidz Abdurrahman, *Rapor Merah Bank Syariah* (Bogor: Al Azhar Press, 2016), h. 230-231.

<sup>27</sup>Rosyid Aziz dan Hanjaeli, *Berkah Berlimpah Dengan Bisnis Property Syariah* (Bogor: Al Azhar Freazone, 2015), h. 2-4.

mendatangkan keuntungan. Keuntungan atau selisih kenaikan dari nilai investasi awal dengan nilai investasi akhir disebut sebagai *capital gain*.

- 2) Tidak harus membayar semuanya. Ketika membeli sebuah properti, berupa lahan yang sangat luas, tidak harus memiliki dana sebanyak harga properti tersebut. Bisa membayar *down payment* (DP) saja. Bahkan, dengan cara tertentu bisa tanpa DP. Walaupun harus membayar DP, juga bisa menggunakan dana dari pihak lain. Sehingga berbisnis properti ini bisa dilakukan dengan tanpa modal atau bermodal minim.
- 3) Leluasa mengontrolnya. Leluasa menetapkan harga properti, bisa menaikkan harganya pada kondisi-kondisi tertentu. Harga properti tidak terlalu terikat dengan harga pasaran properti pada umumnya. Untuk menghasilkan uang terus-menerus, properti tidak harus dijual tetapi kita bisa menyewakannya. Kontrolnya juga leluasa dan hemat waktu. Cukup setahun sekali kontrol sekaligus saat menagih uang sewaan. Tidak perlu setiap saat melakukan pengawasan, karena properti tidak akan hilang walaupun tidak kita tunggu, asal *clear* surat-surat kepemilikannya.
- 4) Nilai tambah (*added value*) besar dengan modal minimal. Sebidang tanah kosong akan membengkak harganya lebih besar bila di atasnya kemudian didirikan bangunan yang tak seberapa

nilainya. Begitu juga, sebuah bangunan akan meroket harganya lebih tinggi bila kemudian dilakukan renovasi kecil secara sederhana seperti mengecat ulang agar bangunan tampak lebih baru.

- 5) Mudah diagunkan (*good collateral*). Karena nilainya selalu naik, properti menjadi paling mudah dijadikan agunan, paling aman dan paling solid. Dalam sistem kapitalis, properti bisa digunakan untuk *refinancing* (pembiayaan atau pendanaan kembali melalui bank). Nilai yang diberikan *appraisal* (penilai properti) terkini selalu lebih besar dari harga saat properti dibeli. Karenanya, pemilik properti akan memperoleh pinjaman lebih besar, dan dapat membeli properti berikutnya. Tapi hati-hati jika melakukan skema ini.
- 6) Selain *capital gain* juga *cash flow*. Properti selalu menghasilkan *capital gain* meskipun properti tersebut digunakan untuk berbagai keperluan termasuk untuk usaha yang menghasilkan *cash flow* ( arus kas, atau penghasilan dari investasi properti). *Cash flow* bisa berupa uang sewa, indekos, tempat parkir, atau apapun bentuk usahanya untuk mendapatkan penghasilan secara rutin, termasuk menjual sendiri properti dengan pembayaran bertahap dalam tempo waktu lama.

- 7) Bisnis properti jauh dari kondisi jenuh. Kebutuhan properti selalu meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk. Kajian Real Estate Indonesia (REI) rata-rata kebutuhan baru hunian di Indonesia 800 ribu unit setiap tahunnya.
- 8) Sebagian besar orang-orang kaya di dunia menjadi kaya melalui properti. Kalaupun ada orang yang menjadi kaya tidak melalui bisnis properti, hampir bisa dipastikan mereka yang telah kaya pasti ujung-ujungnya membeli properti.
- 9) Allah Subhanahu Wa Ta'ala hanya sekali menciptakan properti berupa tanah. Sementara jumlah penduduk bumi makin lama makin bertambah sehingga kecenderungan harga properti selalu naik, kecuali jika terjadi *force majeure* seperti musibah gempa bumi, tanah longsor dan sebagainya.

**b. 100% Syariah**

Islam adalah aqidah dan syariah. Adapun syariah adalah hukum dan ketentuan agama yang ditetapkan oleh Allah SWT untuk mengatur seluruh aspek kehidupan hamba-Nya. Maka bagi seorang muslim yang menyakini hakikat Islam dan kedudukannya di sisi Allah SWT, ia akan senantiasa terikat dengan hukum syara' karena iman kepada Islam

mengharuskan iman kepada hukum syara'. Maka iman kepada hukum syara' mewajibkan terikat dengan hukum hukum Islam.<sup>28</sup>

Bisnis properti termasuk kegiatan manusia dengan melibatkan benda (properti), juga tidak luput dari objek penetapan hukum-hukum dalam syariat Islam. Semua pembahasan tersebut tidak bermaksud apa-apa kecuali hanya untuk mendapatkan keberkahan, yaitu kemaslahatan dunia dan akhirat serta menghindarkan diri dari kemudharatannya dengan menggapai Ridho-Nya (*ridwanullah*). Dengan demikian, agar dapat meraih kemaslahatan yang hakiki maka harus mengikuti ketentuan syara'. Di mana ada syara', di situ pasti ada maslahat. Bukan sebaliknya, di mana ada maslahat, disitu ada syara'.

### **c. Konsepsi Akad Bisnis Properti Syariah**

Pembahasan akad syariah di sini bukan sekedar untuk mendapatkan legalitas syariah agar dapat menangkap jeruk pasar umat Islam yang semakin besar. Tetapi, pembahasan akad syariah di sini didorong oleh kesadaran sebagai Muslim. Kesadaran yang muncul karena dorongan aqidah Islam. Kesadaran untuk senantiasa berpikir dan bertindak sesuai syariah Islam. Termasuk dalam berbisnis properti. Oleh sebab itu, pembahasan akad dan segala sesuatu yang berkenaan dengan bisnis properti selanjutnya didasarkan pada dalil-dalil syara. Pembahasan akad di sini akan menghasilkan konsepsi akad bisnis properti syariah yang justru menjadi branded. "*Tanpa bank, tanpa riba,*

---

<sup>28</sup>*Ibid*, h. 8.

*tanpa denda, tanpa sita, dan tanpa akad bermasalah.*” Kemudian menjadi *tagline* dan *diferensiasi* produk yang kuat. Masyarakat akan mengenal dan menempatkan posisi (*positioning*) sebagai developer atau pebisnis properti yang 100% syariah.<sup>29</sup>

Hampir semua konsumen menginginkan pembelian properti dengan skema jual-beli kredit. Sementara itu, seluruh developer properti yang ada terutama yang melibatkan peran lembaga keuangan atau perbankan selalu memakai skema bunga atau riba dan akad bermasalah lainnya. Setelah dikaji secara cermat terhadap model jual-beli kredit ternyata jual-beli tersebut mengisyaratkan properti harus *ready stock*. Hal ini tidak bisa serta-merta developer sanggupi, karena membutuhkan modal besar sehingga akan menyulitkan bisnis berjalan dengan baik. Hal ini terjadi bukan hanya pada bisnis DPS saja, yang tidak ada yang dalam penjualannya memakai skema *ready stock*. Semua developer menjual propertinya secara kredit dengan skema inden, rata-rata 18 bulan baru serah terima. Begitu pula, jual-beli kredit *al-ama>nah* model *al-mura>bahah* juga sulit kita gunakan. Karena, pertama, jual beli model *mura<>bahah* juga mensyaratkan kita harus *ready stock* sehingga relatif sulit kita penuhi. Kedua, jual-beli model *mura>bahah* mensyaratkan penjual menyebutkan modalnya. Orang

---

<sup>29</sup>*Ibid.*, h. 138.

Indonesia masih tidak nyaman menyebutkan modalnya, dan cenderung dianggap berbohong.<sup>30</sup>

Setelah mengkaji realitas permasalahan, kebutuhan dan keinginan konsumen dan skema jual-beli kredit secara syariah, maka DPS menggunakan skema penjualan model *istishna>*'. Skema penjualan ini tidak mengharuskan menyediakan propertinya terlebih dahulu dan konsumen boleh membelinya dengan cara kredit, dengan penjelasan sebagai berikut:<sup>31</sup>

#### 1) Pengertian *Istishna>*'

*Istishna>*' adalah bentuk *masdar* dari *istashna'a*. Jika dikatakan *istashna'a asy\_syay'a* artinya *thalab ash-shun'ih* (meminta agar sesuatu itu dibuat). Pembuatnya disebut *ash-shina>'ah*, yaitu aktivitas pembuatan (*making*), pembentukan (*performing*), perakitan atau (*manufacturing*) atau pembangunan (*construction*).

Pada awalnya apa yang dimaksud dengan *istishna>*' memiliki dua pengertian. Pertama, bila membuat barang untuk memenuhi pesanan konsumen, sementara semua bahan bakunya berasal dari konsumen. Hanya membuat, merakit atau membangunnya. Secara tradisi, ini tidak disebut *istishna>*' tetapi termasuk kategori ijarah kontrak jasa. Kedua, bila membuat

---

<sup>30</sup>*Ibid.*, h. 237.

<sup>31</sup>*Ibid.*, h. 238-255.

barang untuk memenuhi pesanan konsumen seperti poin pertama tetapi semua bahan bakunya berasal dari pembuat. Kemudian diserahkan barang itu setelah jangka waktu tertentu dari transaksi pemesanan. Secara tradisi, bentuk inilah yang disebut *istishna>*' dalam istilah para *fuqaha*.

M. Rawwas Qol'ah Ji dalam *Mu'jam Lughah al-Fuqaha'* mengartikan *istishna>*' adalah jual-beli sesuatu yang dideskripsikan berada dalam tanggungan yang proses pembuatannya berlangsung dari penjual atau orang lain. Menurut Dr. M. Ahmad Az-zarqa, *istishna>*' adalah akad pembelian langsung sesuatu yang harus dibuat atau dirakit atau dibentuk atau dibangun yang mengharuskan penjual menyerahkannya dalam bentuk yang sudah jadi dan dibuat dengan bahan-bahan yang berasal dari penjual dengan spesifikasi dan harga tertentu.

## 2) Hukum *Istishna>*'

*Istishna>*' merupakan salah satu bentuk jual-beli yang hukumnya boleh. Pada masa dahulu Rasulullah Shallallahu Alaihi Wasallam. mendiamkan masyarakat yang melakukan *istishna>*'. Diamnya Rasulullah Shallallahu Alaihi Wasallam. menunjukkan persetujuannya. Bahkan, beliau sendiri juga pernah melakukannya.

Anas radhiyallahu Anhu berkata: "*Nabi Shallallahu Alaihi Wa Sallam. pernah meminta dibuatkan sebuah cincin dan beliau bersabda, kami sudah mengambil cincin dan kami*

*mengukirnya dengan sebuah ukiran maka hendaklah jangan seorangpun mengukir dengan ukiran yang sama.” Anas berkata: “Sungguh aku melihat kilau di jari kelingking Rasulullah Shallallahu Alaihi Wasallam.” (HR. An Nasa’i).*

Rasulullah juga pernah memesan untuk dibuatkan mimbar.

Sahal bin Said as-Saidi menuturkan: Rasulullah Shallallahu Alaihi

Wa Sallam, pernah mengutus kepada fulanah -sahal menyebutkan namanya, "*Suruh lah anakmu yang tukang kayu agar membuatkan bangku untuk aku duduk jika aku berbicara kepada orang-orang.*"

Wanita itu lalu menyuruh anaknya, dan anaknya membuatnya dari pohon hutan lalu dia bawa. Wanita itupun mengirimkannya kepada Nabi Shallallahu Alaihi Wasallam., lalu Beliau menyuruh agar diletakkan di situ dan aku lihat Rasulullah Shallallahu Alaihi Wasallam. shalat di atasnya. (HR. Bukhari dan Abu Dawud).

### 3) Rukun *Istishna>*'

*Istishna>*' sebagai bentuk jual-beli, padanya berlaku ketentuan ketentuan jual-beli secara umum disertai dengan ketentuan-ketentuan khusus tentangnya. Akad *istishna>*' juga harus memenuhi rukun dan syarat-syaratnya agar menjadi sah. Sebagaimana bentuk jual-beli lainnya, rukun *istishna>*' juga ada tiga, yaitu:

- a) *Al-'aqida>n* (dua pihak yang berakad), yaitu *al-mustashni* '(yang memesan barang sebagai pembeli) dan *ash-sa>ni*'

(pembuat sebagai penjual). Ada developer dan ada konsumen. Kedua pihak haruslah pihak yang sah secara syar'i untuk melakukan *tasharruf* (pengelolaan dana). Syaratnya harus berakal dan baligh, minimal *mumayyiz*. Orang gila atau anak kecil tidak sah untuk melakukan akad, batil.

b) Ijab dan qabul. Dalam hal ini harus ada kerelaan (suka sama suka) diantara kedua pihak, adanya kesatuan majelis dan keterpautan antara ijab dan qabul.

c) *Al-'ma'qu>d 'alayh* (objek akad), yaitu barang yang dipesan untuk dibuat (*al-mustashna' fi>hi* atau *al-mashnu>*, sebagai barang yang dijual) misalnya rumah, ruko, tanah, pakaian dan lain-lain.

#### 4) Syarat khusus *al-mashnu>*'

Barang yang dipesan konsumen untuk dibuatkan (*al-mashnu>*' atau *al-mustashna' fi>hi*) harus memenuhi beberapa syarat, yaitu:

a) Barang yang dipesan harus dijelaskan spesifikasinya secara jelas sehingga bisa menghilangkan perselisihan. Semua spesifikasi atau sifat barang yang bisa menyebabkan perbedaan nilai atau harga harus disebutkan.

- b) Barang yang dipesan berada dalam tanggungan penjual untuk diserahkan kepada pembeli setelah jangka waktu tertentu yang disepakati. Semua spesifikasi yang bisa menyebabkan perbedaan nilai atau harga, harus disebutkan. Oleh karena itu, jangka waktu yang dijanjikan harus jelas, kapan serah terima propertinya. Hendaknya memberikan janji waktu serah terimanya lebih selama beberapa bulan dari rencana atau perkiraan selesainya pembangunan. Jaga-jaga kalau *molor* pengerjaannya. Bila ternyata lebih cepat dari waktu yang dijanjikan itu lebih baik.
- c) Barang yang dipesan harus merupakan barang *shina>'ah*, yaitu yang melalui proses pembuatan, perakitan, pembentukan atau pembangunan dari satu atau lebih bahan baku. Hadis pemesanan cincin dan mimbar dengan gamblang menjelaskan hal ini. Barang itu boleh dibuat sendiri oleh *ash-sha>ni'* dan boleh juga oleh orang lain. Tidak boleh barang (*al-mushtashna' fi>hi*) yang berupa bahan baku atau bahan mentah, seperti kayu, beras, minyak, kain, komoditi pertanian, dan semisalnya. Komoditi-komoditi ini bisa dijual secara salam atau tetapi tidak boleh dengan akad *istishna>'*. Inilah yang membedakan jual-beli salam dengan *istishna>'*.

5) Pembayaran harga *istishna*>'

Syara' tidak membatasi tata cara pembayarannya. Harga *istishna*>' boleh dibayarkan dengan cara sebagai berikut:

- a) Boleh di awal pada saat akad, misalnya konsumen membeli properti dengan pembayaran tunai keras pada saat akan pemesanan/*istishna*>'.
- b) Boleh dibayar sekaligus pada saat penyerahan barang, misalnya konsumen membeli properti dengan pembayaran tunai keras pada saat serah terima propertinya.
- c) Boleh sebagian di awal dan dilunasi pada saat penyerahan barang, misalnya konsumen membeli properti dengan DP dan akan dilunasi pada saat serah terima propertinya.
- d) Boleh juga dibayar dengan tempo tertentu setelah akad baik sekaligus (tunai) atau dengan angsuran (kredit). Misalnya pembayaran tunai dilakukan pada saat bulan ke-6 setelah akad, atau pembayaran kredit selama 10 tahun.

6) Akad *istishna*>' mengikat

Jika akad *istishna*>' sempurna, maka akad tersebut bersifat mengikat kedua pihak, dengan ketentuan:

- a) Keduanya berhak membatalkannya selama belum berpisah majelis.

- b) Jika sudah berpisah majelis, keduanya tidak boleh membatalkan akad, baik barang belum atau sedang dibuat, kecuali atas persetujuan kedua pihak.
- c) Penjual wajib menyerahkan barang sesuai spesifikasi yang disepakati pada waktu yang disepakati. Pembeli boleh mengklaim sesuatu yang tidak sesuai dengan spesifikasi yang sudah disepakati.

7) Hak *khiya>r istishna>*'

a) Hak *khiya>r* pembeli

Pada saat serah terima pembeli melihat barang tidak sesuai dengan spesifikasi yang disepakati, maka ia memiliki hak *khiya>r ar-ru'yah*, untuk memilih:

- (1) Menerima barang tersebut. Pembeli memaklumi dan menerima barang dengan ikhlas walaupun ada kekurangan.
- (2) Menolak menerima barangnya dan meminta penjual untuk menyerahkan barang sesuai spesifikasi yang disepakati, dan memberikan tambahan tempo waktu kepada penjual.
- (3) Menolak barangnya dan meminta kembali harga yang sudah dibayarkan. Hal ini berarti akad *istishna>*' tersebut batal.

(4) Setelah poin 3 tersebut, dimungkinkan untuk dilakukan jual-beli yang baru atas barang tersebut, namun tidak ada hubungannya dengan akad *istishna*' yang sudah dibatalkan.

b) Hak *khiya*'r saat ada meninggal dunia

(1) Jika penjual meninggal dunia sebelum barang itu selesai, maka pemesan memiliki *khiya*'r. Yaitu antara menerima diberikan barang dari pembuat lainnya atau membatalkan akad tersebut.

(2) Jika pembeli meninggal dunia sebelum barang diserahkan maka harus dilihat:

(a) Jika barang belum dibuat oleh penjual maka kelanjutan akad *istishna*' tersebut diserahkan kepada penjual. Apakah tetap dilanjutkan atau dibatalkan. Dalam hal ini relatif tidak ada yang dirugikan.

(b) Jika barang sedang dalam proses pembuatan atau sudah selesai dibuat tetapi belum diserahkan, maka ahli waris pembeli wajib mengambil alih tanggungan pembeli.

Skema Developer Property Syariah (DPS), memiliki hak *khiya*'r sebagai berikut:

(a) Bisa meminta ahli warisnya untuk melakukannya sebagai bentuk pelimpahan utang kepada ahli warisnya. Sementara

properti atau rumah yang diakadkan juga sudah menjadi hak ahli warisnya secara penuh atau sempurna, boleh mereka pergunakan, sewakan, atau jual.

(b) Bisa memberikan pemotongan pembayaran atau kelonggaran atau penangguhan waktu pembayaran hingga pada batas waktu tertentu dengan kesepakatan ahli warisnya.

(c) Bisa memutihkan hutangnya. Sekiranya dia sudah mengangsur cicilan selama 5 tahun kemudian meninggal dunia, berarti DPS sudah untung selama 3 tahun karena Break Even Point (BEP)-nya 2 tahun. Jadi, hanya berkurang profit 5 tahun lagi jika akad kredit nya selama 10 tahun.

(d) Selain itu, juga bisa mengeksekusi agunannya dengan kesepakatan ahli warisnya terutama ketika terjadi kemacetan pembayaran. Karena persoalan kemacetan pembayaran berhubungan dengan eksekusi agunan bukan pada hak *khiyar*.

Semua *khiyar* tersebut adalah hak developer. Tetapi tidak boleh disyaratkan atau diperjanjikan saat akad *istishna*.

#### 8) Perihal keterlambatan

Kiranya sudah menjadi kebiasaan dan pemakluman dalam pembayaran bahwasannya denda selalu dikenakan pada setiap pembayaran yang terlambat atau melewati batas waktu seperti dalam pembayaran listrik, telepon, PBB, PDAM, dan sebagainya, denda tersebut termasuk riba. Oleh karena itu sebagai Developer Property Syariah (DPS) tidak mengenakan denda kepada konsumen yang terlambat membayar angsurannya, tanpa pengecualian dan dalih apapun. Mereka memiliki dan mengikuti solusi syar'i dalam permasalahan keterlambatan pembayaran oleh konsumen, yaitu sebagai berikut:

- a) Keterlambatan pembayaran angsuran tidak dikenakan denda. Begitu pula sebaliknya, konsumen juga tidak boleh meminta pemotongan atau diskon (utang) saat akan melakukan pelunasan pembayaran lebih cepat dari tempo yang disepakati. Kalau inisiatifnya dari penjual atau developer itu boleh. Tetapi, tidak boleh diperjanjikan saat akad. Karena, akan menjadi 2 harga dan 1 akad dan hal ini dilarang dalam Islam.
- b) Ketika terjadi keterlambatan pembayaran angsuran oleh pembeli dari tanggal jatuh tempo setiap bulannya, pembeli berkewajiban menyampaikan keterlambatan dan alasan kepada penjual. Konsumen yang terlambat membayar harus menyampaikan alasannya dan meminta *ridho* atau

(keikhlasan) dari developer. Jika developer tidak bisa menerima keterlambatan pembayaran berikut alasannya, makanya harus hati-hati dalam verifikasi konsumen, selain memilih orang yang kapabel juga harus yang kredibel. Tidak semua orang mempunyai komitmen dan rasa tanggung jawab yang sama baiknya.

- c) Dalam hal penjual tidak bisa menerima keterlambatan berikut alasannya, dan tidak memberikan tempo tambahan kepada pembeli, maka penjual berhak menuntut pembeli untuk segera membayarnya. Hal ini bisa dimaksudkan untuk menggugah kesadaran akan komitmen dan tanggung jawab konsumen sehingga tidak menjadi kebiasaan dan meremehkan makna akad apalagi dilakukan secara syar'i.
- d) Dalam hal penjual tetap tidak memberi tempo tambahan, sementara pembeli tetap tidak mampu membayarnya, penjual berhak menuntut eksekusi agunan. Walau dalam al-Quran *afdolnya* ditangguhkan, tetapi juga diberi hak untuk tidak memberikan kelonggaran lagi. Apalagi konsumen ternyata juga sudah tidak mampu membayar lagi. Penjual berhak untuk mengeksekusi atau menjual agunannya. Tentu saja agunannya bukan properti yang diakadkan, tetapi barang yang lain. Terlambatnya bukan sehari dua hari atau sekali dua kali. Eksekusi penjualan agunan DPS dilakukan bila DPS menilai

konsumen sudah mempunyai niat dari awal ingin membatalkan atau motif-motif lain yang tidak layak untuk dimaklumi dan dimaafkan.

- e) Pembeli dan penjual telah menyepakati bahwa dalam hal pembeli tetap tidak mampu membayar maka penyelesaiannya akan dilakukan secara ketentuan hukum syara, dan praktisnya dilakukan mengikuti penyelesaian perselisihan yang telah disepakati. Salah satunya dengan mengeksekusi agunannya.

#### 9) Perihal agunan

Agunan secara bahasa artinya *dawam* (tetap dan langgeng); juga berarti *al-habs* (penahanan). Secara syar'i, *Ar-rahn* (agunan) adalah harta yang dijadikan jaminan utang atau pinjaman agar bisa dibayar dengan harganya oleh pihak yang wajib membayarnya, jika dia gagal atau berhalangan menunaikannya.

Allah subhanahu wa ta'ala berfirman:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ  
الَّذِي آوُتْمَنْ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتِمٌ قَلْبُهُ  
وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi)

*menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”* TQS. al-Baqarah ayat 283).

Anas radhiallahu anhu pernah menuturkan: “*Sesungguhnya Nabi Shallallahu Alaihi Wa Sallam pernah mengagunkan baju besinya di Madinah kepada orang Yahudi, sementara beliau mengambil gandum dari orang tersebut untuk memenuhi kebutuhan keluarga beliau.*” (HR. al-Bukhari).

a) Rukun agunan

Akad *ar-rahn* mempunyai tiga rukun, yaitu:

- (1) *Shighat* (ijab dan qobul).
- (2) *Al-'aqidan*, (dua orang yang melakukan akad *ar-rahn*), yaitu pihak yang mengagunkan dan yang menerima agunan.
- (3) *Al-ma'qud 'alaih* (yang menjadi objek akad), yaitu barang yang diagunkan dalam utang.

b) Syarat agunan

Selain ketiga rukun tersebut, ada ketentuan tambahan yang disebut syarat, sebagai berikut:

- (1) Agunan berupa fisik barang lain yang dimiliki pembeli.

- (2) Agunan berupa fidusia barang lain (surat-surat berharga) milik pembeli.
- (3) Agunan berupa fisik barang lain tetapi milik orang lain atau pihak lain.
- (4) Agunan berupa fidusia barang lain surat-surat berharga tetapi milik orang atau pihak lain. Agunan yang berupa surat-surat berharga tetapi milik orang lain seperti orang tuanya, istri atau suaminya, kerabat lainnya, temannya, atau orang lain yang bersedia untuk diagunkan konsumen.
- (5) Jaminan personal atau penanggungan (*dhoman*).
- (6) Sertifikat dititipkan ke notaris untuk kemaslahatan salah satu pihak.

Kemudian apakah pada dasarnya sama saja dengan menjadikan sertifikat rumah yang dibeli konsumen sebagai agunan, apakah sertifikat itu dijadikan agunan atau tidak akan nampak perbedaannya saat developer menyikapi sertifikat tersebut bila terjadi kemacetan pembayaran. Bila terjadi kredit macet konsumen tidak mampu membayar cicilannya, kemudian penjual langsung mengambil sertifikat atau agunan tersebut, sebagai haknya, dan penjual bisa menyita atau menjual rumahnya, maka telah menjadikan sertifikat tersebut

sebagai agunan. Inilah konsekuensi barang agunan. Agunan untuk menjamin utang. Itu pertanda akal-akalan.

Akan tetapi, bila terjadi kredit macet kemudian developer mengajak rembukan atau musyawarah untuk mengetahui penyebab macetnya dan bagaimana solusinya. Maka hal ini tidak bisa dikatakan sebagai akal-akalan karena developer memperlakukan sertifikat rumah sebagai milik konsumen, developer bisa menyarankan konsumen untuk menjual rumahnya terlebih dahulu. Kemudian meminta memintanya untuk melunasi utangnya.

#### 10) Perihal pembatalan akad dan ganti rugi

- a) Setelah akad *istishna* >' disepakati, kedua pihak baik pembeli maupun penjual tidak boleh membatalkan akad baik barang belum dibuat atau sedang dibuat, kecuali atas persetujuan pihak lain.
- b) Jika terjadi *dharar* yakni kerugian finansial pada salah satu pihak maka pihak yang dirugikan boleh menuntut ganti rugi.
- c) Besarnya kerugian dan ganti rugi ditetapkan melalui kesepakatan di antara pembeli dan penjual.
- d) Jika tidak tercapai kesepakatan besarnya kerugian dan ganti rugi, maka penentuan kerugian dan ganti rugi tersebut bisa

dipercayakan kepada pihak ketiga yang disepakati oleh pembeli dan penjual.

#### d. Ketentuan Perubahan Akad yang Berlaku di DPS

Berdasarkan pendapat terbaru yang saat ini diterapkan di DPS adalah penggunaan akad *al-wa'du* sebelum melakukan akad jual-beli kredit. Berikut definisi, ketentuan umum dan ketentuan pokok hukum syara':<sup>32</sup>

- 1) Bahwa komitmen yang dibuat para pihak adalah komitmen yang diawali dengan lafadz "*Insyallah*", yaitu dengan maksud apabila dikemudian hari Allah SWT berkehendak lain sedangkan para pihak sudah melakukan daya upaya untuk menepati komitmen yang dibuat; ketika seseorang berjanji atau berkomitmen maka hendaknya dia mengecualikannya dengan mengatakan *insyallah*. Allah SWT berfirman: "*Dan jangan sekali-kali kamu mengatakan tentang sesuatu, 'sesungguhnya aku akan mengerjakan ini besok pagi' kecuali (dengan menyebut); 'Insyallah'.*" (TQS. Al-Kahfi [18]:17).
- 2) Bahwa yang dimaksud "*Allah SWT berkehendak lain*" yaitu diantaranya adalah *force majeure* dan atau kondisi lain. Apabila telah berupaya untuk menepati komitmen tetapi tidak terlaksana

---

<sup>32</sup> Dokumen Royal Zarmina., h. 12-15.

baik keseluruhan dan atau sebagian, maka tidak terdapat ketentuan sanksi apapun.

*Al-wa'du*, dimana menepatinya tidak bersifat wajib, *al-wa'du* dan *al-muwa>'adah* tidak bersifat mengikat, apalagi *al-wa'du* atau *al-muwa>'adah* berkaitan dengan pemindahan kepemilikan (*tamlik*) atau akad komprehensif. Hal itu juga bisa dipahami dari as-Sunnah. Ummu Kultsum binti Abi Salamah putrinya Ummu Salamah istri Nabi SAW, menuturkan bahwa Nabi SAW pernah bersabda kepada Ummu Salamah ra:

*“Aku telah mengirimkan hadiah kepada Najasi dua buah pakaian dan beberapa uqiyah parfum, dan aku melihat bahwa Najasi telah meninggal dan hadiahku akan dikembalikan kepadaku, jika hadiah itu dikembalikan kepadaku maka itu untukmu.”* Ummu Kultsum binti Abi Salamah berkata: *“Benar seperti kata Rasulullah, Najasi meninggal dan hadiah itu dikembalikan kepada beliau, maka beliau memberi setiap orang dan istri beliau stu uqiyah parfum. Parfum sisanya dan dua pakaian diberikan kepada Ummu Salamah.”* (HR. Ahmad, al-Baihaqi, Ibnu Hibban dan ath-Thabari. Al-Hakim berkata: *“Hadis ini sanadnya shahih, meski Bukhari dan Muslim tidak mengeluarkannya”*).

Dalam hadis ini, bisa dipahami bahwa Rasul SAW berkomitmen akan memberikan hadiah beliau kepada Najasi jika dikembalikan, ketika dikembalikan, Rasul SAW tidak memberikan semua hadiah itu kepada Ummu Salamah, tetapi beliau memberi tiap istri beliau satu *uqiyah* parfum. Hadiah sisanya diberikan kepada Ummu Salamah. Artinya Rasulullah SAW memenuhi komitmen itu tetapi tidak sama persis dengan apa yang beliau

komitmen sebelumnya. Ini sekaligus menegaskan bahwa tidak wajib memenuhi komitmen secara persis. Sebab jika hal itu wajib, niscaya Rasul SAW tidak akan membagi parfum itu kepada istri-istri beliau dan akan diberikan semua kepada Ummu Salamah. Hadis ini juga menunjukkan bahwa tidak memenuhi sebagian komitmen itu bukanlah haram atau makruh. Sebab Rasul SAW tidak melakukan sesuatu yang haram atau makruh. Sekaligus hadis ini juga menunjukkan bahwa komitmen *tamlik* (pemindahan kepemilikan) yang dalam hadist ini adalah komitmen menghibahkan sesuatu tidak bersifat mengikat.

- 3) Bahwa yang dimaksud *Al-wa'du* secara bahasa digunakan terhadap kebaikan dan keburukan, dan "*wa'adtuhu khayran* yaitu aku menjanjikan kebaikan padanya dan *wa'adtuhu syarran* yaitu aku menjanjikan keburukan padanya; Tetapi dalam penggunaan dibedakan, jika dalam kebaikan digunakan *al-wa'du* dan *al-'iddatu*, sedangkan jika dalam keburukan digunakan *al-i'a'du* dan *al-wa'i'du*.
- 4) Bahwa yang dimaksud *al-wa'du* secara istilah adalah pemberitahuan akan penyampaian kebaikan di masa depan.
- 5) Bahwa *al-wa'du* yaitu janji atau komitmen, menurut pandangan Islam hukumnya boleh secara syar'i; hal itu berdasarkan al-Quran, as-Sunah dan ijmak sahabat.

- 6) Bahwa para pihak dilarang membuat dan atau menepati komitmen yang bertentangan dan atau melanggar kaidah-kaidah hukum Islam; terkait memenuhi janji/komitmen untuk perkara yang dilarang, para ulama sepakat bahwa tidak boleh memenuhi janji/komitmen itu, bahkan secara syar'i wajib menyalahinya. Ketidakbolehan memenuhinya dikarenakan apa yang dijanjikan yang termasuk perkara yang dilarang.
- 7) Bahwa para pihak diupayakan menepati komitmen yang telah dibuat dan atau ditandatangani, selama komitmen tersebut tidak bertentangan dan atau melanggar kaidah-kaidah hukum Islam.
- 8) Bahwa yang dimaksud *Al-muwa>'adah* yakni komitmen timbal balik dan atau saling berkomitmen satu terhadap yang lain di antara dua orang dan atau lebih. Kedua pihak diperbolehkan membuat dan atau menandatangani *Al-muwa>'adah*.
- 9) Bahwa *al-muwa>'adah* yang diperbolehkan adalah yang tidak bertentangan dan atau melanggar kaidah-kaidah hukum Islam dan *al-muwa>'adah* yang dilarang adalah haram.

## **B. Hasil Penelitian yang Relevan/Sebelumnya**

Ada beberapa hasil penelitian yang relevan dengan penelitian, yaitu penelitian Egi Arvian Firmansyah dan Deru R Indika tahun (2017), menyimpulkan bahwa penerapan KPR syariah tanpa bank merupakan alternatif yang dapat dipilih para konsumen yang hendak membeli rumah dan

mementingkan aspek kepatuhan pada syariah. Berdasarkan penelitian tersebut, dari 29 responden dengan usia 25-35 tahun sebanyak 58,6%, 93,1% sudah menikah, dan 96% responden memiliki anak kurang dari 3, maka mayoritas responden yang masuk ke dalam kategori ini adalah para keluarga muda dengan 50% responden memiliki penghasilan bulanan sebesar 5-8 juta serta 62% responden memiliki latar pendidikan sarjana.<sup>33</sup>

Mereka beranggapan bahwa praktik KPR di bank syariah masih tergolong riba sehingga praktik KPR syariah tanpa bank adalah solusi agar terhindar dari riba. Perbankan syariah kini menghadapi pesaing baru yaitu para developer properti syariah. Jika dulu developer menggunakan pihak perbankan, maka kini mereka dapat langsung menjual rumah ke tangan konsumen. Dengan demikian, perbankan syariah tentu harus serius melihat hal ini karena ceruk pasar KPR syariah semakin terfragmentasi. Jika skala KPR syariah ini semakin besar, maka bukan tidak mungkin KPR syariah di perbankan syariah kedepannya akan mengalami penurunan omzet.<sup>34</sup>

Penelitian diatas fokus pada pembahasan pelaksanaan kredit rumah syariah (KPR) tanpa bank dari sisi konsumen, sedangkan penelitian yang akan dilakukan ini fokus pada penerapan konsep syariah pada KPR syariah yang di fokuskan dari sisi KPR nya itu sendiri, yaitu bagaimana Royal Zarmina Residence Palangka Raya menerapkan konsep syariah dan bagaimana menyelesaikan risiko kredit bermasalah di masa pandemi Covid-19.

---

<sup>33</sup>Egi Arvian Firmansyah dan Deru Indika, "Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank: Studi Di Jawa Barat," *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan* 10 (December 1, 2017): 223–230, <https://doi.org/10.20473/jmtt.v10i3.6541>.

<sup>34</sup>*Ibid*, h.230.

Penelitian yang dilakukan oleh M. Daud Rhosyidy (2019), dengan hasil penelitiannya dapat dijelaskan bahwa produk KPR syariah Amanya Residence menggunakan instrument akad *istishna*>' yakni transaksi jual-beli dengan cara memesan, untuk dibuatkan sebuah rumah dengan spesifikasi tertentu, lokasi dan ukuran sudah ditentukan oleh pihak developer, konsumen hanya memilih spesifikasi mana yang akan di pesan, dan penyerahan barang dilakukan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan dengan cara tunai, mengangsur atau mencicil. Fokus dalam penelitian ini adalah bagaimana implementasi akad *istishna*>' pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah dan bagaimana mekanisme pembayaran angsuran pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis kualitatif deskriptif.<sup>35</sup>

Penelitian diatas hanya terbatas pada akad *istishna*>' saja, sedangkan penelitian yang akan dilakukan pada penelitian ini, akan melihat pada penerapan konsep syariah pada Royal Zarmina Resisence, sehingga bukan hanya berkaitan dengan akad *istishna*>' saja, dan bagaimana penyelesaian masalah kredit bermasalah di masa pandemi Covid-19.

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Rizki Hidayah, Kholil Nawawi, dan Suyud Arif. Bahwa akad *istishna*>' yang digunakan pada Developer Property Syariah Bogor Abbi Garden dijalankan dengan terbebas dari riba/bunga, juga menganut konsep tidak menerapkan suku bunga atau

---

<sup>35</sup>M. Daud Rhosyidy, “Implementasi Akad Istishna’ Dalam Kredit Pemilikan Rumah (Kpr) Syariah ( Studi Kasus Pada Amanya Residence Jember),” *Al-Tsaman : Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam* 1, no. 1 (December 13, 2019): 40–60.

riba, tidak ada denda, tidak menjamin barang yang bukan milik pembeli, dan harga kredit yang ditentukan berlaku tetap hingga lunas, jaminan yang diterapkan berupa jaminan barang (*rahn*).<sup>36</sup>

Penelitian diatas bertujuan untuk mengetahui bagaimana praktik akad *istishna*' yang diterapkan oleh Developer Property Syariah Bogor Abbi Garden, sedangkan penelitian yang akan dilakukan ini untuk mengetahui bagaimana konsep syariah diterapkan dalam transaksi jual-beli dan bagaimana solusi risiko kredit bermasalah di masa pandemi Covid-19.

Maka yang menjadi perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang lainnya adalah bahwa penelitian lain hanya berfokus pada akadnya saja. Sedangkan penelitian ini tidak hanya akadnya yang diteliti tetap konsep syariah yang diterapkan yaitu berkaitan dengan 7T (tanpa bank, tanpa bunga, tanpa sita, tanpa akad bermasalah, tanpa BI *checking*, dan tanpa asuransi), yang mana akad sudah termasuk didalamnya. Terlebih lagi penelitian ini mengkaitkan dengan kondisi saat ini yang menjadi permasalahan yaitu pandemi Covid-19.

---

<sup>36</sup>Muhammad Rizki Hidayah, Kholil Nawawi, dan Suyud Arif, "Analisis Implementasi Akad Istishna Pembiayaan Rumah (Studi Kasus Developer Property Syariah Bogor)," *Jurnal Ekonomi Islam* 9, no. 1 (June 7, 2018): 1–12.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis, Tempat dan Waktu Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Studi kasus yaitu suatu serangkaian kegiatan ilmiah yang dilakukan secara intensif, terinci dan mendalam tentang suatu program, peristiwa, dan aktivitas, baik pada tingkat perorangan, sekelompok orang, lembaga, atau organisasi untuk memperoleh pengetahuan mendalam tentang peristiwa tersebut. Biasanya, peristiwa yang dipilih yang selanjutnya disebut kasus adalah hal yang aktual (*real-life events*), yang sedang berlangsung, bukan sesuatu yang sudah lewat.<sup>37</sup>

Tempat penelitian dilakukan di kantor Royal Zarmina Residence yang beralamat di Jl. Mufakat 1, RTA Milono Km. 5,5 Kelurahan Langkai, Pahandut Kota Palangka Raya Kalimantan Tengah.

Banyaknya kasus perumahan syariah bodong membuat peneliti tertarik meneliti di Royal Zarmina Residence, karena Royal Zarmina Residence muncul di saat banyaknya kasus itu dan juga membawa konsep syariah. Terlebih lagi berjalannya bisnis Royal Zarmina Residence ini di masa pandemi Covid-19 yang memiliki tantangan dari sisi finansial.

---

<sup>37</sup>Mudjia Rahardjo, "Studi kasus dalam penelitian kualitatif: konsep dan prosedurnya," Teaching Resources, 2017, <http://repository.uin-malang.ac.id/1104/>.

Di Palangka Raya, DPS memiliki dua project perumahan yaitu Royal Zarmina Residence dan Amana Residence. Peneliti memilih Royal Zarmina Residence, karena Royal Zarmina Residence merupakan project pertama dan yang memulai pembangunan rumah. Sehingga Royal Zarmina Residence lebih dahulu menjalankan konsep syariahnya.

Waktu penelitian akan dilakukan semaksimal mungkin dengan jadwal yang peneliti tentukan sebagai berikut:

**Tabel. 1**  
**Tahapan Persiapan**

No	Kegiatan	Bulan (2020)			
		Juli	Agustus	September	Oktober
1	Penyusunan Proposal	✓	✓	✓	
2	Seminar Proposal			✓	
3	Revisi Proposal				✓

**Tabel. 2**  
**Pelaksanaan Penelitian**

No	Kegiatan	Bulan (2020)		
		Oktober	November	Desember
1	Penelitian Lapangan	✓	✓	
2	Menganalisis Data			✓

**Tabel. 3**  
**Melaporkan Hasil Penelitian**

No	Kegiatan	Bulan (2021)				
		Januari	Februari	Maret	April	Mei
1	Penyusunan Tesis	✓	✓	✓	✓	
2	Ujian Tesis					✓
3	Revisi Tesis					✓



## B. Prosedur Penelitian

Penelitian dilakukan dengan tahapan seperti yang dikemukakan Moleong dalam bukunya<sup>38</sup>:

### 1. Tahap Pra Lapangan

Peneliti terlebih dahulu menentukan masalah penelitian, mempertimbangkan teori yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti, dan menentukan metode yang cocok untuk digunakan dalam penelitian ini. Kemudian peneliti melakukan survey untuk tempat penelitian, yang memenuhi kriteria untuk dilakukan penelitian. Peneliti memilih penelitian dengan memperhatikan keterbatasan waktu, biaya, dan tenaga dalam menentukan tempat penelitian. Setelah menentukan lokasi penelitian, peneliti mengurus perizinan kepada pihak yang berwenang.

Selanjutnya peneliti memilih informan yang akan dimintai data. Peneliti mengetahui terlebih dahulu komponen-komponen yang ada di tempat penelitian, yang berkaitan dengan data yang ingin didapatkan peneliti. Maka peneliti memilih informan yang terdiri dari pengurus perusahaan, konsumen, dan marketingnya. Kemudian peneliti menyiapkan perlengkapan penelitian, yaitu lembar panduan observasi, lembar panduan wawancara, kertas catatan, bolpoin, handphone untuk dokumentasi, dan handphone untuk merekam.

---

<sup>38</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014). h.127.

Demi kelancaran dalam memperoleh data, peneliti juga memperhatikan etika dalam penelitian. Peneliti berpakaian sopan dan rapi, menggunakan almamater sebagai identitas mahasiswa, dan menjadi pendengar yang baik.

## **2. Tahap Pekerjaan Lapangan**

Dalam tahap pekerjaan lapangan, peneliti memahami latar penelitian dan menyiapkan diri. Peneliti membuat kesepakatan terlebih dahulu dengan para informan terkait tempat dan waktu yang disediakan untuk wawancara dan mengambil data penelitian. Saat bertemu dengan informan, peneliti berpenampilan yang sopan, dan mengakrabkan diri dengan informan, agar informan merasa nyaman untuk menjawab pertanyaan dan peneliti bisa mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Sehingga tidak ada keraguan dan keterpaksaan dalam menjawab pertanyaan atau memberikan informasi kepada peneliti.

Kemudian pada saat wawancara, peneliti menanyakan pertanyaan sebagaimana yang telah disiapkan pada lembar pedoman wawancara, dan menanyakan beberapa jawaban yang belum peneliti pahami agar tidak membuat kesalahpahaman. Peneliti berperan-serta dalam mengumpulkan data, pada saat menyusun usulan penelitian telah ditetapkan batas studi, masalah dan tujuan penelitian, serta jadwal penelitian. Peneliti mencatat data yang didapatkan sewaktu mengadakan pengamatan dan wawancara. Peneliti mengingat data dengan cara mencatat dan merekam (suara).

### **3. Tahap Analisis Data**

Setelah peneliti melakukan pengumpulan data dan mendapatkan data yang diperlukan, peneliti menganalisis data yang didapatkan. Menganalisis data ini dilakukan dengan pertama-tama merekap data yang di dapat, kemudian mengkategorikan sesuai permasalahan yang diteliti, dan kemudian menafsirkannya dengan mengkaitkan kepada teori substantif dan membandingkan dengan penelitian terdahulu.

### **4. Pelaporan Hasil Penelitian (Tesis)**

Setelah peneliti menyelesaikan analisis data dan mendapatkan hasil dari penelitian yang dilakukan. Peneliti melaporkan hasilnya dengan dituangkan dalam sebuah karya ilmiah. Pada penelitian ini karya ilmiah yang akan dibuat oleh peneliti adalah tesis.

## **C. Data dan Sumber Data**

### **1. Jenis Data**

Jenis data yang digunakan adalah data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung, dan data sekunder yang diperoleh tidak secara langsung/data hasil olahan. Peneliti berusaha untuk mendapatkan data yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan, maka peneliti mencari informan yang representative.

Data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan cara wawancara dan observasi langsung. Data yang didapat dengan cara ini adalah penjelasan terkait konsep syariah yang diterapkan, masalah yang dihadapi

di masa pandemi, solusi dalam menyelesaikan permasalahan kredit, rekaman, dan foto lapangan. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh melalui studi pustaka dan melihat berita. Data yang didapat dengan cara ini adalah data kasus perumahan syariah bodong dan penelitian-penelitian terdahulu dari jurnal sebagai penguat data primer.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, sehingga bukan untuk mengeneralisir tetapi untuk menjangkau sebanyak mungkin informasi dari pelbagai macam sumber. Bertujuan untuk merinci kekhususan yang ada di dalam ramuan konteks yang unik dan dapat memberikan informasi yang valid sehingga dapat menggali informasi lebih mendalam yang menjadi dasar dari rancangan dan teori yang muncul.

## **2. Sumber Data**

Sumber data utama dalam penelitian ini adalah sumber data primer, yaitu dari subyek yang diwawancarai. Royal Zarmina Residence Palangka Raya memiliki karyawan kontrak 1 orang dan karyawan *freelance* 110 orang yang bekerja dengan tanpa terikat waktu pada Royal Zarmina Residence. Dari jumlah rumah yang akan dibangun 40 unit rumah, yang telah diakadkan kepada konsumen ada 30 unit rumah. 3 unit rumah yang sudah selesai dibangun dan telah dilakukan serah terima bangunan. Sumber data utama penelitian ini diperoleh dengan menentukan kriteria subyek terlebih dahulu, yaitu sebagai berikut:

- a. Orang yang terlibat langsung dalam masalah yang diteliti (penerapan konsep syariah dan penyelesaian kredit bermasalah).
- b. Pimpinan dan karyawan.
- c. Konsumen yang melakukan transaksi jual-beli.

Berdasarkan kriteria subyek yang sudah peneliti tetapkan, peneliti menentukan 11 subyek penelitian, yaitu Pimpinan Project Royal Zarmina Residence Palangka Raya, *Marketing Officer*, *Marketing Freelance*, dan Konsumen, dengan rinciannya sebagai berikut:

- 1) Pimpinan Project Royal Zarmina Residence Palangka Raya.
- 2) *Marketing Officer* Royal Zarmina Residence Palangka Raya.
- 3) Dari sisi karyawan sebagai pelaksana konsep syariah yang diterapkan, peneliti menentukan 4 (orang) karyawan *marketing freelanch*.
- 4) Dari sisi konsumen Royal Zamina Residence sebagai pihak yang terkena penerapan konsep syariah peneliti menetapkan 5 konsumen yang sudah melakukan transaksi jual-beli.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi langsung, dengan melakukan kunjungan lapangan terhadap objek studi kasus, dan peneliti mengambil kesempatan untuk observasi langsung. Observasi yang dilakukan adalah yang tidak terlalu formal, observasi langsung dilakukan selama melangsungkan kunjungan lapangan termasuk kesempatan selama pengumpulan bukti yang lain, seperti pada

wawancara untuk memberikan informasi tambahan pada objek penelitian yaitu Royal Zarmina Residence. Data yang didapatkan dari observasi adalah struktur organisasi perusahaan dan jumlah kavling perumahan.

2. Dokumentasi, berupa foto dan rekaman audio. Peneliti menggunakan dokumentasi untuk mendukung dan menambah bukti dari sumber-sumber lain. Data yang didapatkan dari dokumentasi adalah foto-foto hasil wawancara, dokumen akad *al-wa'du*, dan dokumen pernyataan komitmen konsumen dan developer.
3. Wawancara, yaitu proses yang dilakukan untuk menemukan keterangan tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil tatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara). Data yang peneliti dapatkan dari wawancara adalah penjelasan terkait dengan konsep syariah yang di terapkan di Royal Zarmina Residence Palangka Raya, penjelasan terkait dengan masalah-masalah yang mereka hadapi, dan solusi bagi permasalahan kredit bermasalah.

#### **E. Analisis Data**

Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan penggabungan runtutan analisis yang dikemukakan oleh Moleong didalam bukunya (Metodologi Penelitian Kualitatif) dengan analisis data studi kasus yang dikemukakan oleh Robert K.Yin dalam bukunya (Studi Kasus: Desain dan Metode).

Strategi umum yang digunakan dalam penelitian ini adalah mendasarkan pada proposisi teoretis, yang selanjutnya mencerminkan serangkaian pertanyaan penelitian, tinjauan pustaka, dan pemahaman-pemahaman baru. Proposisi teoretis akan menuntun analisis studi kasus, membantu memfokuskan perhatian pada data yang diperlukan dan mengabaikan data yang lain.

Strategi proposisi teoritis ini dimaksudkan agar peneliti dapat memperlakukan bukti data secara wajar, menghasilkan konklusi analisis yang mendukung, dan menetapkan alternatif interpretasi. Strategi umum ini membantu peneliti untuk menetapkan pilihan diantara berbagai teknik dan memenuhi langkah analisis penelitiannya secara efektif.

Analisis data yang dilakukan adalah dengan bekerja menggunakan data berupa kata, merekap data, mengorganisasikannya sesuai pertanyaan penelitian, memilah-milahnya sehingga menjadi satuan yang dapat diolah, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan berdasarkan langkah-langkah berikut:

1. Pemrosesan satuan, didalamnya peneliti melakukan perekapan data dari data yang berupa rekaman menjadi data tertulis di word dengan dibantu oleh teman-teman dalam merekainya. Mereka membantu merekap data dengan sudah mendapat penjelasan dari peneliti terkait cara merekap datanya. Selain data rekaman, peneliti juga mengumpulkan data-data lain

yang sudah didapatkan berupa dokumen dan foto. Setelahnya, peneliti mengumpulkan hasil rekaman data, dan kemudian membaca dan mempelajari seluruh jenis data yang sudah terkumpul. Kemudian, peneliti mengidentifikasi atau memilah data-data itu sehingga menjadi data yang bisa diolah. Peneliti mengorganisasi data-data tersebut dengan sesuai pertanyaan penelitian, sehingga lebih mudah untuk dianalisis dan tidak membahas sesuatu yang tidak menjadi pertanyaan dalam penelitian. Tetapi peneliti tidak membuang satuan data yang ada meskipun tidak relevan.

2. Kategorisasi, berarti menyusun kategori. Kategori adalah salah satu bagian dari seperangkat bagian yang lain yang disusun atas dasar pikiran, intuisi, pendapat, atau kriteria tertentu. Kategorisasi dalam penelitian ini menggunakan metode analisis komparatif. Peneliti membandingkan hasil penelitian dengan kajian teori lainnya yang berupa pendapat para ahli dan hasil penelitian sebelumnya yang relevan. Sehingga akan terlihat apa persamaan dan perbedaannya. Penelitian ini juga menggunakan bentuk analisis dominan yaitu logika penjadohan pola. Logika ini membandingkan pola yang didasarkan atas empiri dengan pola yang diprediksikan.
3. Penafsiran data, setelah melakukan kategorisasi data sesuai dengan pertanyaan penelitian dan hubungan-hubungan yang muncul dari data, peneliti membandingkan hasil penelitian dengan teori-teori dan hasil penelitian terdahulu. Kemudian peneliti menyusun teori yang sudah

dipaparkan dalam hasil penelitian (hipotesis kerja), agar data dapat menjadi bagian dari teori maka peneliti menafsirkan data disertai dengan hipotesis kerja sebagai teori yang diuji kebenarannya. Kemudian, peneliti menguji kebenaran teori hasil penelitian dengan cara membandingkan dengan pendapat para ahli, penelitian terdahulu, dan menggunakan nash-nash syara secara proposisional. Kemudian mensistesisikan teori-teori tersebut, sehingga dapat menemukan apa yang dipelajari dan yang penting untuk disampaikan kepada orang lain. Setelah menyelesaikan tahap ini, selanjutnya peneliti menuliskan teori tersebut dengan bahasa disiplin ekonomi syariah dan penulisan teori dengan cara deskripsi dan perbandingan.

#### **F. Pemeriksaan Keabsahan Data**

Keabsahan data harus dilakukan karena data harus menunjukkan nilai yang benar, menyediakan landasan agar data itu dapat diterapkan, dan memperbolehkan keputusan luar yang dapat dibuat tentang ketetapan dari prosedurnya, kenetralan dari temuan penelitian dan keputusan-keputusan yang diberikan. Kriteria keabsahan data yang digunakan ada 4, yaitu derajat kepercayaan, keteralihan, kebergantungan, dan kepastian, berikut adalah kriteria keabsahan data yang dilakukan dalam penelitian ini, yaitu:

- a. Kriteria derajat kepercayaan, berfungsi untuk melaksanakan proses bertanya dan mencari tahu jawaban terhadap pertanyaan ilmiah yang diajukannya. Peneliti berperan langsung dalam pengambilan data dengan mewawancarai informan secara langsung, dan keikutsertaan peneliti

dalam mengobservasi. Peneliti membuktikan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian oleh peneliti pada kenyataan yang terjadi, dan melakukan triangulasi terhadap data yang didapatkan. Proses triangulasi dilakukan dengan memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu dengan melakukan pemeriksaan melalui sumber lain (jawaban responden lainnya dan penelitian terdahulu). Hasil dari pengecekan ini membuktikan bahwa kriteria kepercayaan dalam penelitian ini telah terpenuhi.

- b. Kriteria keteralihan, sebagai persoalan empiris bergantung pada kesamaan antara konteks pengirim dan penerima. Untuk melakukan keteralihan tersebut peneliti mencari dan mengumpulkan kejadian empiris tentang kesamaan konteks. Peneliti menggunakan teknik uraian rinci dalam mengecek kriteria keteralihan pada data penelitian. Uraian rinci membangun keteralihan dalam penelitian dengan pendekatan kualitatif. Kemudian peneliti mendeskripsikan data dan menyampaikan kepada orang disekitar peneliti (teman-teman kuliah), dan mereka menerima dengan penerimaan yang sama dengan apa yang disampaikan. Maka dengan demikian, hasil dari pengecekan ini membuktikan bahwa kriteria keteralihan dalam penelitian ini telah terpenuhi, terbukti dengan konteks pengirim dan konteks penerima relatif sama.
- c. Kriteria kebergantungan, kesamaan jawaban ketika peneliti menanyakan berulang pertanyaan yang sama kepada informan, dan kesesuaian jawaban

dengan yang ada di dokumen. Menunjukkan bahwa kriteria kebergantungan ini telah terpenuhi, bahwa data penelitian ini memenuhi reliabilitas.

- d. Kriteria kepastian, informan satu dengan lainnya mengindikasikan kesamaan jawaban pertanyaan penelitian. Ini membuktikan bahwa ada kesesuaian data yang disampaikan oleh masing-masing informan. Sehingga ini memastikan bahwa kriteria ini terpenuhi pada data yang didapatkan.

Peneliti menggunakan teknik audit untuk mengecek kriteria kebergantungan dan kriteria kepastian, bahwa sesuatu data itu harus objektif atau tidak bergantung pada persetujuan beberapa orang terhadap pandangan, pendapat, dan penemuan seseorang. Namun, penelitian harus berdasarkan data data yang didapat bukan pada orangnya. Penelitian dikatakan obyektif bila hasil penelitian telah disepakati banyak orang.

#### **G. Kerangka Pikir**

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) ada konsepnya dalam syariah. KPR masuk pada pembahasan jual-beli dengan cara kredit dan dengan berbagai macam akadnya. Di masa pandemi Covid-19 ini sistem pembiayaan secara kredit banyak yang bermasalah karena kurangnya pendapatan masyarakat. Tetapi ternyata banyak juga para ahli yang sudah membuat teori-teori baru untuk menyelesaikan permasalahan ekonomi yang disebabkan adanya pandemi ini.

Maka kemudian bagaimana KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya menjalankan konsep syariah pada proses penjualan rumah, apa saja *problem* yang dihadapi, dan bagaimana solusi KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya menghadapi risiko kredit bermasalah akibat adanya pandemi Covid-19. Maka kerangka pikir dalam penelitian ini adalah:



**Bagan 1.**  
**Kerangka Pikir**

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi dan atau Subyek Penelitian**

##### **1. Profil Royal Zarmina Residence Palangkaraya**

Royal Zarmina Residence merupakan salah satu project perumahan yang dibawah oleh Developer Property Syariah (DPS). Royal Zarmina adalah nama perumahan yang memiliki arti Royal (kerajaan) dan Zarmina (emas), sehingga Royal Zarmina bermakna kerajaan emas. Ini adalah do'a dan harapan tim project di mana nanti akad ada rumah *Tahfidz* yang akan melahirkan generasi-generasi muda penghafal Al-qur'an (generasi emas). Kelompok atau pengurus Royal Zarmina memiliki wadah yang dinamai *Raudhah Sharia Property* (RSP) yaitu komunitas untuk member DPS yang ada di Palangka Raya.

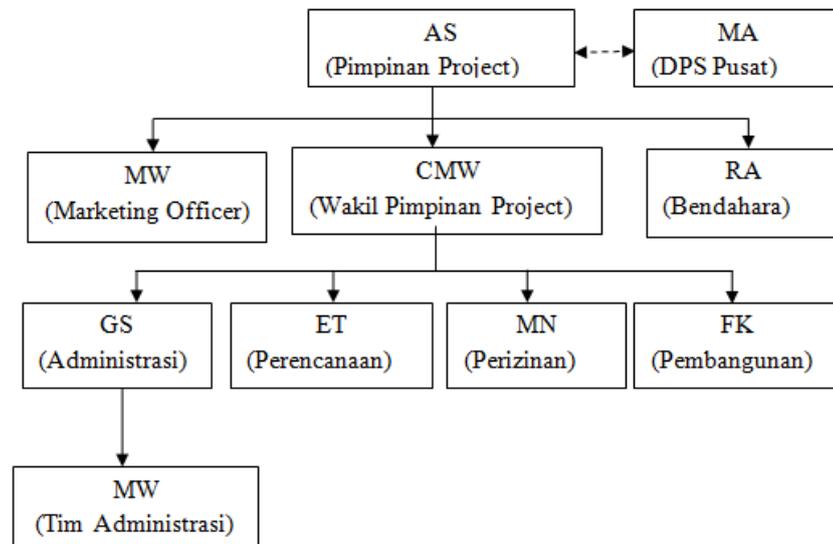
Di tahun 2015 DPS membuka kelas pertama di Palangka Raya yang digawangi oleh Ustadz Rosyid Aziz, kemudian dari sinilah tim Royal Zarmina terbentuk. Pada tahun 2015 mereka memiliki project pertama di jalan Tingang, tetapi tidak berjalan sebagaimana mestinya.

Karena akad yang digunakan dengan pemilik lahan adalah akad *syirkah mudharabah*, tetapi ketika sudah berjalan, pemilik tanah meminta tanahnya dibeli, sehingga mereka (pihak Royal Zarmina) memutuskan untuk membatalkan kerjasamanya.

Kemudian tim Royal Zarmina vakum dan tidak menjalankan project lagi karena merasa berat dengan konsep syariah yang dibawanya yang mengharuskan modal besar. Hingga ditahun 2018 DPS membuka kelas ke 2 di Palangka Raya, dan mereka mengikuti kelas itu lagi. Kemudian setelah itu mereka mulai bersemangat lagi mencari lahan, hingga akhirnya di tahun 2019 mereka mendapatkan lahan yang pemilik lahannya juga memahami konsep yang mereka bawa dan bersedia melakukan kerjasama *mudharabah*. Disini lah mereka mendapatkan project lagi dengan luas lahan 1,5 ha.

## **2. Struktur Organisasi**

Royal Zarmina Residence Palangka Raya memiliki struktur organisasi, yang terdiri dari DPS pusat sebagai pengawas, pimpinan project, wakil pimpinan project, bendahara, *marketing officer*, administrasi, perencanaan, perizinan, pembangunan dan tim administrasi, dengan bagan sebagai berikut:



**Bagan 2.**  
**Struktur Organisasi**

Bagian marketing memiliki karyawan freelance sebanyak 110 orang yang bekerja tanpa terikat waktu. Mereka di upah berdasarkan unit rumah yang terjual melalui mereka, dengan kisaran *fee* sebesar 7-30 juta per rumah yang terjual.

### 3. Tipe Produk Rumah Royal Zarmina

Royal Zarmina Residence Palangka Raya menjual berbagai macam tipe rumah dengan berbeda-beda harga juga. Selain membangun rumah, Royal Zarmina Residence juga akan membangun fasilitas-fasilitas untuk komplek perumahannya yaitu rumah *Tahfidz*, masjid/mushola, program tahfidz al-Quran, *one gate system*, taman bermain, jalan paving dan CCTV (*Closed-Circuit Television*).

Berikut tipe rumah yang dipasarkan dan fasilitas-fasilitas rumah:

- 1) LB/LT: 45/208 m<sup>2</sup>: 2 kamar tidur, dapur, ruang tamu, WC, teras, *carport*, taman beserta lampu taman, listrik 900 watt, sumur bor.
- 2) LB/LT: 60/248 m<sup>2</sup>: 3 kamar tidur, ruang tamu beserta ruang keluarga, dapur, WC, teras, *carport*, taman beserta lampu taman, listrik 1.300 watt, sumur bor.
- 3) LB/LT: 80/336 m<sup>2</sup>: 3 kamar tidur, ruang tamu, dapur, ruang keluarga beserta ruang makan, WC, teras, *carport*, taman beserta lampu taman, listrik 1.300 watt, sumur bor.
- 4) LB/LT: 120/336 m<sup>2</sup>: 4 kamar tidur, ruang tamu, ruang keluarga, dapur beserta ruang makan, 2 WC/kamar mandi, ruang cuci, garasi, teras, *carport*, taman beserta lampu taman, listrik 1.300 watt, sumur bor.

#### 4. Deskripsi Subyek Penelitian

Sesuai dengan kriteria subyek dalam bab III, rincian subyek dalam penelitian ini adalah:

**Tabel 4.**

**Subyek Penelitian Penerapan Konsep Syariah pada Pembelian Kredit Pemilikan Rumah Syariah Di Masa Pandemi Covid-19**

No	Inisial	Status
1	AS	Pimpinan Project Royal Zarmina Residence
2	MW	Marketing Officer Royal Zarmina Residence

3	MN	Marketing Residence	Freelance	Royal	Zarina
4	AB	Marketing Residence	Freelance	Royal	Zarina
5	WL	Marketing Residence	Freelance	Royal	Zarina
6	BH	sMarketing Residence	Freelance	Royal	Zarina
7	DW	Konsumen Royal Zarmina Residence			
8	AF	Konsumen Royal Zarmina Residence			
9	HW	Konsumen Royal Zarmina Residence			
10	MJ	Konsumen Royal Zarmina Residence			
11	RH	Konsumen Royal Zarmina Residence			

## B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis terkait penerapan konsep syariah pada kredit pemilikan rumah syariah di masa pandemi Covid-19 studi kasus pada Royal Zarmina Residence Palangka Raya. Hal-hal yang menjadi pertanyaan dalam studi kasus ini adalah pertanyaan-pertanyaan berkenaan dengan bagaimana KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya menjalankan konsep syariah pada proses penjualan rumahnya di masa Covid-19, apa saja *problem* yang dihadapi KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam menjalankan konsep syariah di masa pandemi Covid-19, dan bagaimana solusi KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya menghadapi risiko kredit

bermasalah akibat adanya pandemi Covid-19. Agar lebih tersistematis penulis menyajikan data sebagai berikut:

### **1. Pelaksanaan Konsep Syariah yang Diterapkan oleh KPR Berbasis Syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya pada Proses Penjualan Rumah di masa Covid-19**

Konsep syariah yang diterapkan oleh Royal Zarmina terdapat dalam *tag line* yang tercantum dalam brosur yang mereka edarkan, yaitu tanpa bank, tanpa bunga, tanpa denda, tanpa sita, tanpa akad bermasalah, tanpa BI *checking*, dan tanpa asuransi, dikenal dengan 7T dan ini terdapat pada brosur mereka yang penulis cantumkan pada lampiran.

#### **a. Tanpa Bank**

Bapak AS selaku pimpinan Project Royal Zarmina Residence, menjelaskan berkaitan dengan yang dimaksud tanpa bank, berikut kutipan wawancara bersama beliau:<sup>39</sup>

“Tanpa bank, nah kita memang dari pembelian pas awal sampai penjualan itu tidak melibatkan bank, tapi kalau untuk pembayaran sekarang kita masih menggunakan bank tapi bank itu hanya sebagai alat penyimpanan uang dan pembayaran bukan melibatkan bank dari segi transaksinya dan kita masih diperbolehkan disitu karena kita menggunakan jasa saja bukan dari segi kalau developer yg konvensional maupun yang banyak juga yang mengatakan syariah mereka masih menggunakan bank sebagai yang bertransaksi didalamnya. Kalau kita kan memang tidak melibatkan bank kecuali dalam pembayaran, gitu aja.”

Mereka tidak melibatkan bank dari pembelian sampai penjualan rumah. Mereka hanya menggunakan bank sebagai tempat

---

<sup>39</sup> Wawancara dengan Pimpinan Project Royal Zarmina Residence (AS) di Palangka Raya, 09 November 2020.

penyimpanan uang dan pembayaran, dan tidak menggunakan atau melibatkannya dalam hal transaksi didalam jual-beli rumahnya.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan *Marketing Officer* Bapak MW, yang juga menjelaskan terkait dengan yang dimaksud tanpa bank. Berikut kutipan wawancara bersama beliau:<sup>40</sup>

“Nah kalau kita sini kita tanpa lembaga pembiayaan, dalam artian kita ini enggak pakai bank dalam permodalan disini. Ibarat kalau contoh misalnya pakai uang kami sendiri, misalnya kalau ada uangnya juga gitu nah. Dalam artian kita enggak pakai lembaga pembiayaan, bank itu hanya difungsikan sebagai lembaga untuk kita nyimpan uang aja kemudian jasa untuk transfer-transfer, jadi sebenarnya transaksinya masih lewat bank dalam artian untuk transfer ya bukan untuk pembiayaan nah, sedangkan kalau yang konvensional kan untuk pembiayaannya gitu, sedangkan kita enggak.”

Senada dengan apa yang disampaikan oleh bapak AS ketika ditemui di waktu yang berbeda. Mereka tidak menggunakan lembaga pembiayaan, dalam artian, tidak menggunakan bank juga dalam permodalan. Bank hanya mereka fungsikan sebagai lembaga untuk menyimpan uang dan jasa untuk transfer-transfer.

#### **b. Tanpa Bunga**

Dikatakan tanpa bunga, karena seperti yang mereka pahami bahwa di bank berlaku penambahan harga dari harga jualnya, dengan menambahkan bunga pada angsurannya, sehingga membuat harga rumah bertambah dengan berjalannya angsuran. Kondisi inilah yang

---

<sup>40</sup> Wawancara dengan Marketing Officer Royal Zarmina Residence (MW) di Palangka Raya, 11 Oktober 2020.

disebut dengan riba, yaitu adanya tambahan. Maka mereka tidak menggunakan bunga bank, harga yang mereka tawarkan diawal ketika sudah disepakati dan diakadkan oleh konsumen, maka harga itu bersifat tetap sampai pelunasan, tidak ada tambahan. Harga yang ditawarkan juga bervariasi, disesuaikan dengan tipe rumah dan cara pembelian (cash atau kredit). Konsumen dipersilahkan memilih. Itulah yang mereka katakan tanpa bunga. Berikut kutipan wawancara bersama Bapak AS berkaitan dengan penjelasan hal ini:<sup>41</sup>

“Tanpa bunga kan jelas nih misalnya konsumen beli rumah ke developer dia itu misalnya harga *cash* nya 250 (Juta) nih dia yang diakadkan 250 (Juta), padahal yang diakadkan lewat bank tidak seperti itu bisa lebih. Nah kalau kita tidak, kita itu memang kita jelaskan misalkan harga *cash* seperti ini kredit seperti ini yang 10 tahun seperti ini, jadi ini ada beberapa pilihan harga nah mana yang ditunjukkan itu yang kita akadkan, makanya disitu tidak ada bunga, jadi misalnya diakad harga 400juta, jadi dari awal sampai lunas ya harganya segitu tidak ada perubahan.”

Penulis juga mendapatkan *price list* yang ditetapkan oleh Royal Zarmina dalam melakukan jual-beli dan ini bisa dilihat oleh siapapun karena terdapat pada brosur mereka yang penulis cantumkan dilampiran.

### c. Tanpa Denda

Mereka menganggap bahwa denda juga termasuk kategori riba, yang hukumnya haram dalam Islam. Sehingga ketika ada keterlambatan konsumen dalam membayar, mereka tidak akan

---

<sup>41</sup>Wawancara dengan Pimpinan Project Royal Zarmina Residence (AS) di Palangka Raya, 09 November 2020.

memberikan sanksi denda kepada konsumen. Jadi, harga dari awal akad sampai lunas tetap, sehingga mereka tidak menetapkan denda keterlambatan, karena hal itu justru akan menambah harga dari yang disepakati diawal. Sebagaimana kutipan wawancara bersama Bapak AS sebagai berikut:<sup>42</sup>

“Jadi tidak ada denda atau tidak ada perubahan harga lah, jadi satu harga sampai lunas itu. Kalau tanpa denda kurang lebih sama dengan yang tanpa bunga itu, jadi kita tidak ada denda keterlambatan, kalau dia lambatnya 1 bulan 2 bulan kita tidak boleh ada sanksi denda karena denda kan masuk kategori riba juga.”

Begitu juga wawancara bersama Bapak MW yang menjelaskan hal sedana dengan Bapak AS berkaitan tanpa denda, berikut kutipan wawancaranya:<sup>43</sup>

“Kami enggak nerapin denda sama sekali dan kami enggak nerapin pinalti, mau telat 1 minggu 2 minggu berapa minggu enggak ada denda. Bahkan kemren itu ada konsumen yang sampai 3 bulan, jadi memang orang nya minta tempo, orang dinas kehutanan provinsi, beliau kan macet pas corona kmrren, beliau minta tempo 3 bulan nanti bulan Agustus kami bayar, oke kami kasih kesempatan 3 bulan kemudian pas 3 bualan agustus bayar beliau, komitmen memang komit orangnya. Nah biasanya kalau lambat bayar tadi kami kasih waktu 3 bulan biasanya kalau 3 bulan masih belum bisa bayar nanti ada diskusi selanjutnya gitu. Jadi kita enggak ada denda, enggak ada pinalti, pinalti ini kalau di bank.”

Denda itu termasuk bunga, karena adanya tambahan yang tidak diakadkan. Mereka tidak menerapkan denda keterlambatan dan mereka tidak menerapkan pinalti. Biasanya kalau terlambat membayar

---

<sup>42</sup> Wawancara dengan Pimpinan Project Royal Zarmina Residence (AS) di Palangka Raya, 09 November 2020.

<sup>43</sup> Wawancara dengan Marketing Officer Royal Zarmina Residence (MW) di Palangka Raya, 11 Oktober 2020.

angsuran, mereka akan memberi waktu 3 bulan kepada konsumen untuk membayar. Jika 3 bulan masih belum bisa bayar, akan ada diskusi selanjutnya. Penjelasan tanpa bunga juga akan berhubungan dengan skema harga cash dan kredit dengan tambahan margin yang sudah mereka tetapkan. Sehingga mereka memberikan pilihan harga, kemudian mana yang diakadkan. Misalnya konsumen mengambil 10 tahun yang diakadkan dengan harga 400 juta, jadi yang dibayarkan 400 juta itu selama 10 tahun itu *flat*, tidak berubah, tidak terpengaruh suku bunga.<sup>44</sup>

Terdapat beberapa konsumen yang telah mengalami telah membayar dengan berbagai kedalanya, sehingga mengkomunikasikan kendalanya kepada pihak Royal Zarmina dan mendapatkan solusi. Mereka tidak dikenakan denda, Royal Zarmina memberikan keringanan kepada mereka dengan mengurangi nominal angsuran bulanan hingga menangguhkan angsuran selama 3 bulan.

Berikut kutipan wawancara bersama Ibu DW selaku konsumen yang memiliki kendala dalam angsuran di Royal Zarmina:<sup>45</sup>

“Waktu itu kalau enggak salah ada 2 bulanan saya kosong enggak nyicil sama sekali, padahal dalam 1 bulan itu cicilan saya itu 18jutaan, itu kosong enggak ada bayar, dan mereka ya enggak ada masalah, dan terbukti saya enggak ada denda sama sekali, begitu kosong 2 bulan dibulan ke-3 saya bisa bayar lagi, ya saya bayar normal gk ada denda itu.”

---

<sup>44</sup> Wawancara dengan Marketing Officer Royal Zarmina Residence (MW) di Palangka Raya, 11 Oktober 2020.

<sup>45</sup> Wawancara dengan Konsumen Royal Zarmina Resedince (DW) di Palangka Raya, 15 November 2020.

Begitu juga kutipan wawancara bersama Ibu AF, beliau sering sering dengan pihak Royal Zarmina.<sup>46</sup>

“Iya jadi sebelum pandemi jadi dari pihak Royal zarmina memberi benar-benar kelonggaran semua konsumen, dia kelonggaran. Bukan buat ibu aja kok, karena kan ibu sering apa ya sering sharing ya sama-sama adminnya, sama-sama bagian developernya ya, karena memang tahu kondisinya sekarang ya udah diberi kelonggaran dari pihak Royal zarmina itu.”

Berikut juga kutipan wawancara bersama Ibu HW berkaitan dengan nominal angsuran beliau yang kurang dari nominal yang seharusnya.<sup>47</sup>

“Aku kan di perjanjiannya itu 1 bulannya sih harusnya nyetor Rp9.000.000. tapi pada kenyataannya paling bisa aku setor 6 juta 7 juta gitu kan tapi mereka sih nggak masalah yang penting kan ya itu ada pembicaraan tadi, kita nggak masalah juga. Mereka sih ngerti’in.”

#### **d. Tanpa Sita**

Seperti yang mereka pahami bahwa properti syariah diakad pertama sudah pindah kepemilikan, jadi developer tidak berhak atau tidak boleh menyita barang yang sudah diperjual-belikan, jadi jika ada permasalahan maka jalannya adalah dimusyawarahkan bisa dilanjutkan atau tidak transaksinya. Kalau konsumen meminta mereka untuk menjualkan, maka mereka akan menjualkan dengan harga yang saat ini berlaku. Hasil penjualan akan dibayarkan untuk melunasi sisa utang

---

<sup>46</sup> Wawancara dengan Konsumen Royal Zarmina Residence (AF) di Palangka Raya, 13 November 2020.

<sup>47</sup> Wawancara dengan Konsumen Royal Zarmina Residence (HW) di Palangka Raya, 17 November 2020.

konsumen, dan sisanya akan diserahkan penuh kepada konsumen, karena itu milik konsumen. Kemudian Bapak AS menjelaskan ketika konsumen meminta bantu untuk menjualkan rumahnya, dalam kutipan wawancara berikut ini:<sup>48</sup>

“Biasanya pun kalau mereka minta jualkan kami jualkan dengan harga pada saat sekarang misalnya dia beli 5 tahun yang lalu dengan harga 290 juta ternyata harga 5 tahun sekarang sudah 400 juta, maka kalau minta menjualkan juga kita jualkan dengan harga yang saat ini. Beda dengan bank, kalau bank itu misalnya gini sisa hutangnya 100 juta padahal nilai rumahnya anggaplah 500 juta, dia kalau nggak mampu bayar maka rumah itu dilelang dengan harga sisa utangnya, misalnya 100 juta ya rumah itu dilelang 100an juta. Kalau dia kredit sama developer properti syariah sisa utang 100 juta harga rumah 500 juta, maka kita hanya ambil pokoknya saja, 400 juta kita kembalikan kepada konsumen kaya gitu.”

Senada dengan wawancara bersama Bapak MW yang menjelaskan terkait keterlambatan membayar angsuran dan ternyata setelah diberi waktu, konsumen tetap tidak bisa melunasi, sedangkan rumah sudah selesai terbangun. Maka berikut kutipan wawancara terkait solusi yang diberikan:<sup>49</sup>

“Kalau misalnya akadnya atau rumah sudah dibangun sudah ditinggal tapi enggak sanggup bayar lagi atau orang nya mau keluar kota, itu rumah nanti dijual siapa yang jual yang jual konsumennya sendiri. Jadi konsumennya yang jual sendiri, jadi nanti berhubungan dengan tanpa kita. Jadi kami enggak nyita gimana caranya kalau orang, kalau bankan orang enggak bisa bayar disita. Kalau kita enggak, kalau konsumennya enggak bisa bayar lagi kita suruh jual, bu silahkan jual rumahnya lakunya berapa, silahkan dlunasi utangnya berapa sisanya kalau ada margin dari harga rumah tadi silahkan bawa pulang bu, nah itu solusinya gitu.”

---

<sup>48</sup> Wawancara dengan Pimpinan Project Royal Zarmina Residence (AS) di Palangka Raya, 09 November 2020.

<sup>49</sup> Wawancara dengan Marketing Officer Royal Zarmina Residence (MW) di Palangka Raya, 11 Oktober 2020.

Berkaitan dengan hal ini, hingga penelitian ini dilakukan belum terjadi di Royal Zarmina. Karena, rumah yang dibangun sampai selesai dan konsumennya berhenti angsurannya, belum ada. Ada tetapi ada satu kasus konsumen membatalkan akad dengan uang yang sudah masuk 30 juta, tetapi rumah belum dibangun. Maka uangnya mereka kembalikan dengan catatan. Padahal perjanjiannya menggunakan akad *istishna*>', yang seharusnya uang yang sudah masuk tidak dikembalikan. Berikut kutipan wawancara bersama Bapak MW:<sup>50</sup>

“Seperti itu walaupun pada kenyataannya kemren ada satu dokter gigi orang dari buntok, itu akadnya masih *istishna*>' dulu, itu beliau itu *cancel* sudah masuk 30 juta, itu tetap kami kembalikan uangnya, harusnya kalau sesuai perjanjian yang diatur itu enggak kembali, tapi tetap kami kembalikan tapi catatannya nunggu ada yang menggantikan nunggu ada yang *boking* di kavling beliau sampai transaksi, nanti kami kembalikan *duit* beliau seperti itu.”

#### e. Tanpa Akad Bermasalah

Diawal mereka menggunakan akad *istishna*>'. Tetapi sekarang mereka tidak menggunakan akad *istishna*>' lagi, karena ada pendapat yang lebih kuat, bahwa *istishna*>' tidak bisa digunakan dalam kredit perumahan. Sehingga yang mereka gunakan yang pertama untuk pembelian rumah secara kredit, sebelum bangunannya terbentuk mereka pakai akad *wa'du* (komitmen), kemudian setelah terbangun pondasi baru masuk ke akad jual-beli. Jadi lebih kuat pendapat inilah yang mereka ambil. Pendapatnya Syaikh Abdul Qodim Zallum yang

---

<sup>50</sup> Wawancara dengan Marketing Officer Royal Zarmina Residence (MW) di Palangka Raya, 11 Oktober 2020.

mengatakan bahwa itu (*istishna*>') tidak bisa digunakan pada akad perumahan atau untuk developer.<sup>51</sup>

Pada akad yang digunakan, yaitu yang diawali dengan akad *wa'du* baru kemudian ke akad jual-beli, ini juga menjadi pembeda Royal Zarmina dengan developer yang lain. Tetapi, perbedaan-perbedaan yang mereka bawa dalam konsep syariah yang digunakan untuk jual-beli rumah ini bukan tanpa dasar, melainkan mereka bersandar pada pendapat beberapa ulama yang menjadi rujukan dalam menerapkan konsep syariah ini, seperti Ustadz Dwi Condro dan Ustadz Sidiq al-Jawi. Sebagaimana kutipan wawancara dengan Bapak AS sebagai berikut:<sup>52</sup>

“Jadi kalau di Royal Zarmina sebenarnya kita bicaranya nanti umum dia di DPS, karena Royal Zarmina kan dibawahnya DPS, jadi kalau di DPS itu ada beberapa bisa kita katakan ulama ustadz juga disitu yang jadi rujukan salah satunya kaya Ustadz Dwi Condro, Ustadz Sidiq al-Jawiy, satunya siapa lagi lupa. Itu aja sih yang biasanya kami jadikan rujukan Ustadz Sidiq al-Jawi, Ustadz Dwi Condro. Karena sekarang kan DPS jadi asosiasi kalau dulu kan komunitas bagi para developer, kalau sekarang jadi asosiasi lebih kuat jadi nya kaya gitu.”

Berikut kutipan wawancara dengan Bapak AS, selaku Pimpinan Project yang menjelaskan tentang perubahan akad yang terjadi di Royal Zarmina:<sup>53</sup>

---

<sup>51</sup> Wawancara dengan Pimpinan Project Royal Zarmina Residence (AS) di Palangka Raya, 09 November 2020.

<sup>52</sup> Wawancara dengan Pimpinan Project Royal Zarmina Residence (AS) di Palangka Raya, 09 November 2020.

<sup>53</sup> Wawancara dengan Pimpinan Project Royal Zarmina Residence (AS) di Palangka Raya, 09 November 2020.

“Jadi kami menggunakan itu komitmen dulu, walau komitmen itu sebenarnya lebih merugikan developer apabila di tengah jalan membatalkan. Kalau menjaga lebih aman itu di *istishna*>’, paling tidak bisa hangus uang yang masuk itu hangus boleh kalau *istishna*>’. Cuma kalau *wa’du* seandainya kita udah melakukan pembangunan tapi pondasi belum jadi dia membatalkan maka 100% uangnya harus dikembalikan gitu, dia tidak mengikat karena masih komitmen saja, setelah pondasi terbangun baru akad jual-beli disitu. Kalau kami disini hampir banyak *istishna*>’, karena kami di tahun 2019 ini ‘kan yang awal tetap pakai *istishna*>’. Tapi kalau yang baru kita sudah tidak pakai *istishna*>’ lagi sejak bulan 2 (Februari) tahun 2020.”

Namun, pada fakta kasus yang terjadi berdasarkan penjelasan Bapak MW, beberapa konsumen yang membatalkan akad padahal sudah masuk akad jual-beli kredit tetapi rumah belum terbangun, mereka tidak menhanguskan uang yang sudah masuk. Tetapi di komunikasikan, sehingga uang bisa dikembalikan seluruhnya kepada konsumen atau hanya dipotong untuk marketing saja. Berikut Kutipan wawancara bersama Bapak MW:<sup>54</sup>

“Dalam akad jual-beli secara kredit itu boleh dihanguskan 100%, nah itu boleh dihanguskan, tapi biasanya sih kami lebih memilih jalan musyawarah mufakat gitu kan, kami nunggu pak kami bantu jualkan ya, kita jual nanti kalau ada yang sudah beli seperti itu uang bapak nanti ada dikembalikan, sama ajalah kaya konsepnya tadi. Sebenarnya kami ada ngebuat aturan a,b,c, d gitu tapi rata-rata untuk konsmen gitukan supaya kami enggak rugi-rugi banget juga kalau orangnya *cancel* kan, cuma selama ini rata-rata itu enggak tega, jadi kalau misalkan ada yang sudah digantikan, kami kembalikan gitu, kalau mau tega gitukan sebenarnya bisa kami hanguskan, dan itu enggak menyalahi aturan dalam Islam, karena memang tertuang diakad dan orangnya juga sudah menyetujui seperti itu, cuman ya itu tadi kan enggak tega sebenarnya, ibarat dihanguskan semua gitu enggak tega tetap kami kembalikan gitu, paling kalau akadnya *istishna*>’ tadi potong biasa marketing aja.”

---

<sup>54</sup> Wawancara dengan Marketing Officer Royal Zarmina Residence (MW) di Palangka Raya, 11 Oktober 2020.

#### f. Tanpa BI *Checking*

Karena mereka tidak menggunakan bank, maka jelas pula mereka juga tidak menggunakan BI *checking*. Karena BI *checking* juga berkaitan dengan bank juga yang digunakan untuk melihat konsumen-konsumen yang pernah bermasalah atau di *blacklist* oleh bank.<sup>55</sup>

Bapak MW menjelaskan bahwa BI *checking* digunakan bank untuk mengetahui informasi nasabah tentang utang yang dimiliki nasabah. Biasanya jika nasabah memiliki utang atau cicilan ditempat lain, maka perlu dilunasi dulu sebelum mengambil perumahan di bank itu. Mereka tidak menerapkan hal seperti itu, akan tetapi mereka mempunyai cara verifikasi tersendiri untuk calon konsumen mereka. Jika konsumen memiliki utang ditempat lain, tapi konsumen lolos verifikasi mereka, maka konsumen tetap boleh saja untuk membeli rumah di Royal Zarmina Residence Palangka Raya. Beliau menjelaskan dalam kutipan wawancara berikut ini:<sup>56</sup>

“Verifikasi kami lebih mudah karena sama aja sih kurang lebih konsepnya mereka itu. Nah sama ini pengaruh BI *checking* itu lupa menyampaikan, kalau bank nih, kalau mba punya gaji 10 juta perbulan, mba mau ngambil cicilan 5 juta perbulan bank enggak mau ngasih, 5 juta perbulan biasanya cicilan sampai 10 tahun misalnya, bank itu enggak mau ngasih mba dibilangnya tetap enggak cukup gaji mbak padahal cicilan 5 juta, masih sisa 5 juta kan gaji mbak, cicilan mba 5 juta itu tetap dibilangnya enggak cukup, mbaknya ambil ang 20 tahun aja yang cicilannya 2 juta

---

<sup>55</sup> Wawancara dengan Pimpinan Project Royal Zarmina Residence (AS) di Palangka Raya, 09 November 2020.

<sup>56</sup> Wawancara dengan Marketing Officer Royal Zarmina Residence (MW) di Palangka Raya, 11 Oktober 2020.

katanya, nah pengaruh BI *checking* itu di situ, jadi bank itu suka kalau konsumennya itu semakin lama ngambil.”

Adapun konsumen yang memiliki kendala terkait permasalahan BI *checking* ini, yang mana beliau tidak bisa membeli rumah di bank karena terkendala dengan BI *checking* ini. Berikut kutipan wawancara bersama beliau, Ibu MJ:<sup>57</sup>

“Iya jadi kan di minta KTP kami berdua suami istri, kebetulan orang tua saya ambil motor adik saya itu pakai KTP suami jadi kalau di BI *checking* terlihatlah sekalipun bukan kami yang bayar tetap iya karena pakai KTP suami kan jadi tetap terpotong harus motong utang tersebut gitu nah terus kami nggak bisa ambil apa cicilan 5 tahun maksimal cuma boleh 10 tahun. Nah kami maunya 5 tahun, mereka ngebolehinnya maksimal 10 tahun. Nah di situ udah anu kan udah *miss*. Habis itu BI *checking*, ada BI *checking* di BI *checking* Ya itu kan nggak nguntungin buat kami pertama, nyulitin lah kayak gitu. Walaupun sudah dijelaskan, mereka tetap ambil hasil BI *checking* kan, habis itu dari apa tadi maksimal cicilan kami maunya cepat lunas mereka mintanya lebih lama.”

#### **g. Tanpa Asuransi**

Mereka memahami bahwa asuransi haram dalam Islam. Walaupun ada yang mengatakan asuransi syariah, mereka tetap memegang pendapat bahwa tidak ada asuransi yang halal, karena yang diperjual-belikan itu bukan barang dan bukan juga jasa, sehingga tidak bisa ditransaksikan.

Bapak MW, beliau menjelaskan bahwa asuransi ini termasuk dalam *gambling* (perjudian), suatu yang tidak pasti. Akad asuransi adalah akad janji. Dijanjikan jikaseseorang mati, kecelakaan, rumah

---

<sup>57</sup> Wawancara dengan Konsumen Royal Zarmina Residence (MJ) di Palangka Raya, 18 November 2020.

terbakar, maka orang tersebut akan mendapat uang atau dijanjikan utangnya lunas. Mereka menganggap itu sebagai janji yang jelek, kalau tertimpa musibah maka akan mendapatkan uang. Sedangkan dalam Islam tidak ada akad janji. Kemudian bapak MW menjelaskan bagaimana mereka mendapatkan jaminan pelunasan kredit dari konsumen, karena mereka tidak menggunakan asuransi, sebagai berikut.<sup>58</sup>

“Jadi misalnya nih si A tadi meninggal, misalnya ditempat kita si A sudah nyicil 5 tahun, si A meninggal itu nanti kita minta ahli warisnya untuk melanjutkan sisa cicilan, makanya kita diform pemberkasan itu ada namanya jaminan personal, jaminan personal itu ahli waris yang akan melanjutkan apabila yang bersangkutan meninggal dunia atau tidak bisa bayar lagi seperti itu. Jadi kalau misalnya si A tadi meninggal, kita suruh anaknya, anaknya belum kerja masih sekolah, kita minta pamannya, ortunya, bibinya.”

Jadi, mereka tidak menggunakan asuransi. Sebelum menjadikan seseorang sebagai konsumen, mereka akan melakukan verifikasi, yang dilakukan untuk lebih banyak mengetahui tentang keuangan calon konsumen dan juga termasuk jaminan-jaminan yang akan diberikan oleh konsumen. Salah satunya ada jaminan personal, yang berisi nama orang yang akan melanjutkan pembayaran angsuran jika terjadi sesuatu terhadap konsumen. Lantas bagaimana jika yang personal orang yang dijaminakan tidak mampu juga membayar angsuran, maka Bapak MW menjelaskan, sebagai berikut.<sup>59</sup>

---

<sup>58</sup> Wawancara dengan Marketing Officer Royal Zarmina Residence (MW) di Palangka Raya, 11 Oktober 2020.

<sup>59</sup> Wawancara dengan Marketing Officer Royal Zarmina Residence (MW) di Palangka Raya, 11 Oktober 2020.

“Kalau memang tidak ada yang bisa lagi, udah kita suruh ahli warisnya untuk jual, nah itu lagi tadi solusinya tadi, kita suruh ahli warisnya untuk menjual, atau kalau dia punya jaminan yang tadi, jaminan setifikat, ya bisa itu kita eksekusi seperti itu. Nah itu solusinya begitu sih tanpa asuransi begitu, jadi ya walaupun orangnya meninggal, kalau dalam Islam tetap utang kan, utang ya tetap utang, bahkan yang menghalangi seseorang ke Allah itu kan utang, jadi kalau misalnya orangnya tidak bisa bayar ya ahli warisnya yang wajib melunasi kalau tidak bisa ya tadi itu rumahnya silahkan dijual. Itu saja sih solusinya, jadi kita tidak memakai asuransi begitu sistemnya.”

## **2. *Problem* yang dihadapi KPR Berbasis Syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam Menjalankan Konsep Syariah di masa Pandemi Covid-19**

Dalam menjalankan konsep syariah setiap KPR pasti memiliki *problem* dalam usahanya masing-masing. Perbedaan yang mendasar Royal Zarmina Residence Palangka Raya dengan KPR secara umumnya, yaitu dengan konsep 7T nya membuat mereka harus bekerja keras untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat. Kemudian ditambah lagi dengan keadaan saat ini masyarakat dihadapkan dengan pandemi Covid-19 yang berpengaruh pada aktivitas kesehariannya.

Sebelum pandemi Covid-19, mereka mandek penjualan di bulan keempat atau kelima. Mereka melihat orang-orang yang seharusnya memakai uangnya untuk jalan-jalan, karena adanya pandemi Covid-19, mereka tidak bisa jalan-jalan dan akhirnya menginvestasikan uang mereka dengan membeli rumah di Royal Zarmina. Kalau untuk dampaknya pada konsumen, ada sebagian yang terdampak, ada yang sebelumnya sudah

akad, kemudian membatalkan karena proyek-proyeknya dibatalkan akibat Covid-19.<sup>60</sup>

Berikut penjelasan Bapak AS mengenai konsumen yang terdampak Covid-19 dalam wawancara bersama peneliti:<sup>61</sup>

“Ada beberapa PNS yang dia seharusnya ada perjalanan dinas, karena corona akhirnya perjalanan dinasnya distop semua jadi tidak ada pemasukan disitu dan itu pun kita tetap memberikan kompensasi lah sekitar 3 bulan pada waktu itu, dan mereka bisa lanjut lagi setelah itu. Jadi kalau dampak dipenjualan kita malah meningkat, cuma untuk pembayaran ada sekitar 1-4 orang yang bermasalah cuma setelah itu ini sudah mulai stabil lagi. Satu orang yang memang berhenti total padahal dia sudah akad.”

Bahkan mereka sendiri mengatakan kalau dari awal penjualan di properti syariah itu adalah sesuatu yang mustahil dan ajaib. Karena di awal mereka menjual tanah kosong belum ada bangunannya, kemungkinan orang bisa menganggap mereka menipu dengan kondisi lahan dan tanah yang masih kosong. Beliau pun menjelaskan perjalanan awal Royal Zarmina dalam menjual lahannya, sebagai berikut:<sup>62</sup>

“Jadi sebelum *soft launching* sebelum bulan empat (April) 2019 kita ada survei serentak yang datang itu ada sekitar 15-20 orang, dan pada saat itu tidak ada yang beli sama sekali karena melihat lokasinya masih rawa hutan gitu kan, kemudian kami mengadakan *soft launching* di bulan Mei itu baru ada penjualan disitu. Makanya kalau kami katakan di properti syariah itu lebih kepada konsep rezeki itu sudah ada yang mengatur yang penting kalau kami itu selalu ditekankan *ikhtiar* kemudian berdoa dan tawakal, jadi usahakan saja dulu sampai atasnya nanti ada saja imbasnya begitu. Tapi mungkin kalau kami ketahui ya, orang yang seharusnya jalan-

---

<sup>60</sup> Wawancara dengan Pimpinan Project Royal Zarmina Residence (AS) di Palangka Raya, 09 November 2020.

<sup>61</sup> Wawancara dengan Pimpinan Project Royal Zarmina Residence (AS) di Palangka Raya, 09 November 2020.

<sup>62</sup> Wawancara dengan Pimpinan Project Royal Zarmina Residence (AS) di Palangka Raya, 09 November 2020.

jalan atau dia umrah atau naik haji tapi uangnya kan tidak terpakai nih jadi diinvestasikan gitu.”

Penulis juga mewawancarai Bapak MW selaku Marketing Officer tentang permasalahan yang dihadapi Royal Zarmina Residence dalam menjalankan konsep syariahnya di masa pandemi Covid-19, berikut adalah kutipan wawancaranya: ”Kemaren itu ada yang *cancel*, karena memang beliau tidak ada pemasukan selama corona ini, uangnya itu dapat cuma untuk makan, bahkan untuk mengkuliahkan anaknya itu bingung dia mencari tambahan biaya untuk bayar semesteran” Dan “Kita ada beberapa pilihan harga, nah memang disitu juga sih agak beratnya menjelaskan ke konsumen. Kadang mereka pikir kalau bunga itu ya kalau beda dari cash sudah dianggapnya bunga padahal kan tidak begitu”.<sup>63</sup>

Kemudian penulis juga mewawancarai Bapak MN selaku *Marketing Freelance* yang berhadapan secara langsung dengan kosumen untuk menawarkan produknya. Beliau menyampaikan bahwa permasalahan yang beliau hadapi dari segi memasarkan adalah mencari *market*. Terkadang, banyak yang minat kemudian bertanya-tanya tentang prosedurnya, tetapi dari segi pendapatan belum mencukupi. Karena DP yang memang besar diawal. Berikut kutipan wawancara ketika beliau menjelaskan permasalahan yang dihadapi<sup>64</sup>:

“Jadi masalahnya ya tadi kita memang mencari sangat market-nya harus dapat begitu. Terkadang teman-teman yang dapat itu, salah

---

<sup>63</sup> Wawancara dengan Marketing Officer Royal Zarmina Residence (MW) di Palangka Raya, 11 Oktober 2020.

<sup>64</sup> Wawancara dengan Marketing Freelance Royal Zarmina Residence (MN) di Palangka Raya, 19 November 2020.

satunya ya karena orang terdekat yang mempunyai kontak-kontakan dan *branding* di *facebook*-nya sudah lama begitu. Harus ada komunikasi yang intens dengan calon pembeli di awal maka kita biasanya tanya dari awal dari mana seperti itu supaya kita tidak ngambil hak daripada *marketing* lain. Tapi kalau misalnya dia tidak *memfollow up* yang lebih jauh acuh tak acuh misalnya, nah itu bisa jadi *marketing* yang lain yang dapat. Respon nya tuh harus cepat begitu.”

Penulis juga menambahkan informasi dari Bapak AB selaku informan yang bekerja sebagai *Marketing Freelance* di Royal Zarmina Residence dan beliau juga bekerja di usaha peoperti lainnya yang hanya menjual tanah. Berikut kutipan wawancaranya:<sup>65</sup>

“Kalau kita kan karena niatnya yang pertama belajar ya mengikuti mereka saja. Cuma tergantung kemauan kita aja sih. Kendalanya *Insyallah* tidak ada kendala, karena mereka menyiapkan lengkap beberapa *tools* untuk jualannya seperti poster. Mereka ada *gathering* juga kadang-kadang *marketing*nya, maksudnya di *upgrading*kan, pengetahuan untuk produk Royal Zarmina itu bagaimana. Tidak ada kesulitan, tergantung tim *marketing*nya aja sebenarnya. Kalau dampak pandemi secara manusiawi ada sih, karena tahun-tahun ini kan yang pertama ekonomi sudah turun, ditambah pandemi. Tapi kalau saya pribadi sih semuanya udah ada rezeki nya masing-masing.”

Bapak BH informan yang bekerja sebagai *Marketing Freelance* di Royal Zarmina juga mengungkapkan kendalanya dalam memasarkan produk Royal Zarmina Residence. Berikut kutipan wawancara dengan Bapak BH:<sup>66</sup>

“Kalau kendalanya biasanya cuma ini aja sih ada yang minat, tapi kita masih di Tjilik Riwut orangnya sudah sampai duluan di sana (kantor pemasaran). Kadang begini kita promosi banyak nih ternyata dilihat orang dan orang itu langsung ke lokasi tanpa

---

<sup>65</sup> Wawancara dengan Marketing Freelance Royal Zarmina Residence (AB) di Palangka Raya, 11 November 2020.

<sup>66</sup> Wawancara dengan Marketing Freelance Royal Zarmina Residence (BH) di Palangka Raya, 14 November 2020.

sepengetahuan kita. Nah itu kadang yang kita tidak tahu seperti itu. Jadi otomatis kan bonus dan lain-lainnya juga kita tidak dapat. Kalau kendala keuangan dari konsumen ya tetap ada.”

Di Royal Zarmina, terdapat banyak *Marketing Freelance*. Mereka bekerja dengan tidak terikat waktu, dan mereka akan mendapatkan *fee* sesuai dengan penjualan rumah yang didapatkan melalui mereka. Semakin banyak mereka menjual rumah Royal Zarmina, maka semakin banyak juga *fee* yang akan mereka dapatkan.

Berikut juga wawancara dengan Ibu WL informan yang bekerja sebagai *Marketing Freelance* yang juga mengemukakan tentang kendala dalam memasarkan produk Royal Zarmina, yang mana kendala utama di Royal Zarmina DP-nya tinggi sedangkan rata-rata pembeli itu mintanya subsidi. Konsep syariah belum bisa menghadirkan rumah dengan DP yang murah, karena sebagian konsumen kadang bisa untuk mencicil rumah tapi tidak sanggup membayar DP. Beliau memaparkan kendalanya dalam kutipan wawancara sebagai berikut:<sup>67</sup>

“Dan memang sasaran daripada konsep rumah di Royal Zarmina itu menengah ke atas, nah untuk mensasar orang menengah atas ini merupakan kendala sendiri dan trik sendiri karena memang kita juga belum tentu punya jaringan dengan orang-orang yang menengah ke atas ya, karena kalo memang menengah ke bawah *boro-boro* mau beli padahal banyak konsep rumah yang islami itu orang-orang yang menengah ke bawah melalui DP, dicicilan dan itu memang kendala kita sebagai *marketing*.”

Royal Zarmina sebagai KPR berbasis syariah, memang memiliki ketertarikan tersendiri bagi konsumen. Tetapi dengan DP yang cukup

---

<sup>67</sup> Wawancara dengan Marketing Freelance Royal Zarmina Residence (WL) di Palangka Raya, 20 November 2020.

besar, membuat rumah yang ditawarkan Royal Zarmina belum bisa menjangkau masyarakat keseluruhan. Sehingga jika ingin memasarkan, perlu mencari konsumen yang memiliki keuangan yang mencukupi. Lebih jauh lagi Ibu WL menjelaskan kendalanya di masa pandemi ini, berikut kutipan wawancara bersama beliau:<sup>68</sup>

“Dan setelah covid ini kalau sebelum Covid itu kita bisa *face to face* dengan orang bisa ketemu di pasar, kita ketemu di pengajian, di komunitas terus ketika Covid tidak semua *marketing* itu paham bagaimana memasarkan produknya melalui *online* bahkan ada yang diantara mereka yang *gaptek*, karena memang sebenarnya yang kita dapat pengalaman kita sendiri itu yang terjaring kalau *online* itu melalui *fanbase* atau web berbayar begitu ya dan tidak semua *marketing* itu paham itu yang kedua ketika kita memakai *marketing* nya itu *marketing digital* itu butuh modal.”

Penulis juga mewawancarai Ibu DW sebagai konsumen di Royal Zarmina Residence mengenai problem yang dihadapi dari sisi konsumen. Beliau menyampaikan permasalahan yang dihadapinya dalam transaksi, dengan kutipan wawancara sebagai berikut:<sup>69</sup>

“Nah ini saya mengalami sendiri, disitu kan diiklannya itu benar-benar konsep syariah tidak memberlakukan denda, denda keterlambatan bayar itu kan termasuk unsur riba, ketika orang terlambat bayar, dia dikenakan denda, atau ketika orang pengen lunasi lebih cepat itu akan dikenakan pinalti. Jadi kalau di Royal Zarmina tidak ada denda tidak ada pinalti. Nah kmren waktu masa pandemi itu sebenarnya tidak cuma Royal Zarmina ya, developer syariah manapun pasti diuji kaya begitu karena para *buyer* nya kan secara ekonomi ada yang tumbang ada yang goyah termasuk saya sama suami kan perekonomiannya itu sempet gini ketika awal-awal pandemi, suami tidak ada lapangan sama sekali, saya juga sepi *job konseling* yang kaya gitu lah, akhirnya mempengaruhi *incam* dan alokasi untuk cicilan DP juga terpengaruhi.”

---

<sup>68</sup> Wawancara dengan Marketing Freelance Royal Zarmina Residence (WL) di Palangka Raya, 20 November 2020.

<sup>69</sup> Wawancara dengan Konsumen Royal Zarmina Resedince (DW) di Palangka Raya, 15 November 2020.

Berikut juga ada beberapa konsumen yang justru tidak memiliki kendala dalam transaksi di masa pandemi Covid-19 ini. Sebagaimana wawancara dengan Ibu RH selaku konsumen di Royal Zarmina, dengan kutipan wawancara sebagai berikut:<sup>70</sup>

“Kalau kita tidak ada kendala. Malah sebelum tanggal kita bayar. Misalnya nya kan jatuh tempo tanggal 17 terus kita bayar tanggal 16 atau tanggal 15. Karena sebelumnya sudah ada persiapan untuk membayar bulan yang akan datang itu ada untuk persiapan. Sudah ada uangnya duluan. Tapi lumayan lama lah nabungnya.”

Begitu juga dengan Ibu MJ selaku konsumen di Royal Zarmina, beliau belum ada kendala dan belum pernah terlambat bayar. Jadi beliau masih belum mengetahui apakah yang akan terjadi kalau misalnya telat bayar atau terkendala. Hanya yang beliau rasakan sejauh ini yang terjadi selama 4 bulan sudah sesuai dengan syariah.<sup>71</sup>

Penggalian data oleh penulis melalui wawancara diatas dapat dilihat bahwa permasalahan yang dihadapi Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam menjalankan konsep syariah pada pembelian Kredit Pemilikan Rumah syariah adalah menjelaskan kepada konsumen tentang konsep syariah yang dibawa oleh Royal Zarmina, adanya kredit bermasalah, dan mencari *market* yang pas. Dengan konsep rezeki sudah ada yang mengatur yang mereka pegang, sehingga permasalahan yang mereka hadapi tidak menjadi permasalahan yang signifikan dalam penjualan mereka, bahkan

---

<sup>70</sup> Wawancara dengan Konsumen Royal Zarmina Residence (RH) di Palangka Raya, 14 November 2020.

<sup>71</sup> Wawancara dengan Konsumen Royal Zarmina Residence (MJ) di Palangka Raya, 18 November 2020.

penjualan di masa pandemi Covid-19 justru meningkat dibanding dengan yang sebelum pandemi.

### **3. Solusi KPR Berbasis Syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam Menghadapi Risiko Kredit Bermasalah Akibat Adanya Pandemi Covid-19**

Pembelian rumah di masa Covid-19 memang memiliki tantangan tersendiri dari pihak developer maupun pembeli. Pihak pembeli sebagai konsumen dan masyarakat secara umum pendapatannya berkurang di masa pandemi ini, sehingga membuat mereka membatasi pengeluaran pada kebutuhan sehari-hari saja. Sedangkan rumah juga merupakan kebutuhan pokok, tetapi memiliki harga yang jauh lebih mahal dari kebutuhan pokok yang lainnya, sehingga masyarakat mengharapkan rumah yang subsidi agar harganya lebih murah. Sedangkan pihak developer syariah disini adalah Royal Zarmina Residence menjual rumah yang bukan subsidi, melainkan rumah komersil yang dijual dengan harga yang lebih mahal dari harga rumah subsidi.

Namun rumah subsidi banyak diperjualkan melalui bank (bank konvensional maupun bank syariah), sehingga konsumen yang ingin membeli rumah tanpa bank memilih membeli rumah di developer syariah seperti Royal Zarmina Residence meskipun harganya mahal. Ditengah-tengah keadaan yang demikian, besar kemungkinan adanya permasalahan dalam mengkredit rumah di developer syariah. Seperti yang sudah dikemukakan oleh para konsumen mereka ada terkendala dalam

pembayaran angsuran. Lalu bagaimana Royal Zarmina Residence dalam menghadapi kredit yang bermasalah atau macet, berikut kutipan wawancara dengan Bapak AS yang menjelaskan bagaimana mereka menyelesaikan permasalahan kredit macet:<sup>72</sup>

“Kalau kami disini paling angsuran aja sih karena perbedaannya kan kami ini tidak terikat sama yang lain-lain gitu nah, ibarat kami tidak ada terikat dengan bank jadi paling antara kami dan konsumen biasanya kami datangi kerumah atau biasanya *whatsapp* dulu ada masalah atau apa, kemudian kalau tidak ada balasan atau apa akhirnya kami datang kerumahnya, kita tanyakan lagi permasalahan sampai dapat titik temu apakah bisa lanjut atau tidak gitu.”

Pihak Royal Zarmina lebih mengutamakan komunikasi terlebih dahulu sebelum melakukan eksekusi terhadap jaminan yang dijaminan konsumen. Komunikasi dilakukan untuk mengetahui kendala yang dihadapi konsumen yang menyebabkan konsumen terkendala dalam membayar angsuran, sehingga dapat menemukan solusi bersama. Sehingga dari beberapa yang terkendala tetap bisa melanjutkan angsurannya, adapula yang membatalkan akad karena memang tidak ada solusi lagi untuk melanjutkan angsuran lagi. Sebagaimana Bapak AS menceritakan dalam wawancara:<sup>73</sup>

“Tapi dari beberapa yang sudah masuk memang baru satu saja sih ibaratnya kami anggap cancel, karena beliau nya juga tidak bisa lanjut, kami mau bantu lagi kan tapi kata beliau untuk dua, tiga bulan kedepan saya masih belum ada gambaran apakah proyeknya bisa jalan lagi atau tidak, jadi beliau mintanya dibatalkan saja, ya sudah dibatalkan saja begitu, jadi kami ni lebih ke komunikasi untuk kalau konsumen itu, terkadang ada juga yang tanpa kita tagih

---

<sup>72</sup> Wawancara dengan Pimpinan Project Royal Zarmina Residence (AS) di Palangka Raya, 09 November 2020.

<sup>73</sup> Wawancara dengan Pimpinan Project Royal Zarmina Residence (AS) di Palangka Raya, 09 November 2020.

udah dibayar, jadi kesadaran lah, lebih kesitu kami. Makanya bedanya dengan konvensional, kita lebih di edukasi, jadi pada saat dia mau membeli pertama udah diedukasi, kemudian dia pada saat akad juga kita ada edukasi juga, biasanya kan penjelasan tentang utang piutang begitu.”

Bapak MW selaku *Marketing Officer* juga menjelaskan bagaimana mereka menyelesaikan permasalahan kredit macet atau bermasalah. Jika ada yang membatalkan jual-beli, padahal pondasi sudah dibangun dan sudah diadakan jual-beli kredit. Jika konsumen membatalkan sepihak, dalam akad jual-beli secara kredit, uang yang sudah masuk bisa dihanguskan 100%. Tetapi di Royal Zarmina, mereka memilih jalan musyawarah. Mereka menunggu untuk pondasi yang sudah di bangun itu terjual, dan mereka siap membantu untuk menjualkan jika diminta. Kalau sudah ada yang beli atau menggantikan, maka uang konsumen yang membatalkan akad tadi akan dikembalikan dan tidak dihanguskan.<sup>74</sup>

Sebenarnya mereka telah membuat aturan, supaya mereka tidak rugi-rugi sekali kalau ada yang membatalkan akad, yaitu menghanguskan uang yang sudah masuk dari konsumen yang membatalkan akad tadi, dan itu tidak menyalahi hukum Islam. Hanya saja selama ini rata-rata mereka tidak tega, karena terkadang konsumen yang membatalkan itu bukan karena main-main dalam akadnya, tetapi memang keadaan darurat yang membuat konsumen benar-benar tidak bisa melanjutkan jual-beli.<sup>75</sup>

---

<sup>74</sup> Wawancara dengan Marketing Officer Royal Zarmina Residence (MW) di Palangka Raya, 11 Oktober 2020.

<sup>75</sup> Wawancara dengan Marketing Officer Royal Zarmina Residence (MW) di Palangka Raya, 11 Oktober 2020.

Penulis juga mewawancarai Ibu DW selaku konsumen mengenai penerapan penyelesaian permasalahan kredit macet yang beliau hadapi.

Berikut kutipan wawancara bersama beliau:<sup>76</sup>

“Ketika saya terkendala, nah disitulah terbukti komitmennya Royal Zarmina untuk tidak memberlakukan denda, saya ngomong sama pak A, pak A selama rentan waktu sekian saya sama suami belum bisa bayar cicilan DP karna seperti ini saya jelaskan, dan ternyata betul saja pak A bilang, tidak apa-apa bu yang penting ada komitmen dan komunikasi selalu baik, karena dari awal itu sudah dibilang kalau ada keterlambatan nanti bilang saja, itu sebelum corona loh ya, kita tidak tau kalau mau ada pandemi itu tidak tau, dari awal sudah dibilang kepada calon para pembeli itu kalau telat itu tidak akan saya kenakan denda.”

Keterbukaan oleh konsumen kepada Royal Zarmina terkait kendala yang dihadapi, akan memudahkan Royal Zarmina mengambil keputusan.

Seperti yang terjadi pada Ibu DW, beliau terkendala membayar angsuran dan beliau komunikasikan dengan pihak Royal Zarmina sehingga beliau mendapatkan solusi dan bisa melanjutkan kembali angsuran beliau.

Berikut kutipan wawancara bersama Ibu DW menjelaskan apa yang beliau alami:<sup>77</sup>

“Itu saya tanya terus apa dong yang jadi pegangannya developer buat percaya, percaya sama saya dari mana kan ada wawancara bu, disitu nanti kelihatan bagaimana *buyer* itu serius atau tidak kalau memang ada keterlambatan, dibicarakan dikomunikasikan jangan hilang. Terus oke, saya juga tidak bakalan menipu, ternyata bener waktu corona *incam* kami tidak bagus, terus saya ngomong baik-baik sama pak A, nah ini tidak apa-apa bu semoga Allah mudahkan urusan kita, disini kita diuji bahwa kita betul-betul tidak akan memberlakukan denda, waktu itu kalau tidak salah ada 2 bulanan

---

<sup>76</sup> Wawancara dengan Konsumen Royal Zarmina Resedince (DW) di Palangka Raya, 15 November 2020.

<sup>77</sup> Wawancara dengan Konsumen Royal Zarmina Resedince (DW) di Palangka Raya, 15 November 2020.

saya kosong tidak nyicil sama sekali, padahal dalam 1 bulan itu cicilan saya itu 18 jutaan, itu kosong tidak ada bayar, dan mereka ya tidak ada masalah, dan terbukti saya tidak ada denda sama sekali, begitu kosong 2 bulan dibulan ke-3 saya bisa bayar lagi, ya saya bayar normal tidak ada denda itu.”

Begitupun Ibu HW selaku konsumen menceritakan bagaimana Royal Zarmina memberikan solusi pada permasalahan kredit yang beliau hadapi setelah pandemi. Beliau membeli rumah sebelum pandemi Covid-19, dengan cicilan DP perbulan sebesar 9 juta. Tetapi setelah pandemi Covid-19, pada kenyataannya beliau hanya bisa setor 6 juta atau 7 juta perbulannya. Pihak Royal Zarmina tidak masalah atas keadaan itu, yang terpenting ada pembicaraan terlebih dahulu, dan mereka bisa mengerti. Beliau tidak terlalu terbebani, karena di Royal Zarmina sistemnya tidak ada sita, tidak ada denda, semuanya konsep syariah Islam. Beliau pernah melihat perumahan lain selain di Royal Zarmina, tetapi bukan perumahan syariah. Hanya saja beliau sudah terlebih dahulu menghadiri acara Royal Zarmina, dan lebih tertarik pada fasilitas dan konsep Islam, secara syariah tidak ada riba, tidak ada bunga, tidak ada sita. Beliau merasa lebih aman.<sup>78</sup>

Penulis juga mewawancarai Ibu AF selaku konsumen yang mempunyai kendala dalam mengangsur, berikut beliau ceritakan dalam wawancara bersama penulis:<sup>79</sup>

“Jadi sebelum pandemi jadi dari pihak Royal Zarmina memberi benar-benar kelonggaran semua konsumen. Bukan buat ibu saja

---

<sup>78</sup> Wawancara dengan Konsumen Royal Zarmina Residence (HW) di Palangka Raya, 17 November 2020.

<sup>79</sup> Wawancara dengan Konsumen Royal Zarmina Residence (AF) di Palangka Raya, 13 November 2020.

kok, karena kan ibu sering *sharing* ya sama adminnya, sama bagian developer nya, karena memang tahu kondisinya sekarang ya udah diberi kelonggaran dari pihak Royal Zarmina itu. Jadi ibu tuh kadang pernah satu juta saja begitu. Kan harusnya Rp.7.000.000, ya Allah *subhanallah* kalau tidak salah pernah ibu satu juta. Tapi *alhamdulillah* diperbolehkan. Jadi yang penting kita selalu ada komunikasi karena setiap bulan itu kan selalu ada pemberitahuan dari pihak admin untuk segera angsurannya pemberituannya. Nah dari pihak konsumen itu yang penting ada komunikasinya, misalkan kenapa kok ibu tidak memenuhi pembayarannya tidak memenuhi target ya, udah jadi yang penting konsumen itu apa ya menjelaskan kondisinya itu, kondisi yang sedang dijalannya itu. Saling memahami.”

Data wawancara diatas dapat dilihat bagaimana Royal Zarmina Residence menyelesaikan kredit bermasalah atau kredit macet dalam mengangsur, yang mereka lakukan adalah selalu mengingatkan setiap tanggal jatuh temponya, jika belum membayar, maka mereka akan menanyakan kendala yang dihadapi oleh konsumen agar bisa dibicarakan dan mencari solusi untuk permasalahan tersebut. Jika kondisi sulit yang dihadapi konsumen, maka pihak Royal Zarmina akan memberikan waktu semampu konsumen untuk menyelesaikannya atau memberi waktu maksimal 3 bulan. Apabila konsumen benar-benar tidak sanggup lagi untuk membayar ada beberapa hal yang akan dilakukan Royal Zarmina: jika pondasi belum terbangun dan masih terakadkan *al-wa'du* maka uang yang sudah masuk akan dikembalikan sepenuhnya kepada konsumen, jika pondasi sudah terbangun dan terakadkan jual-beli kredit maka uang yang sudah masuk bisa hangus bisa juga dikembalikan sepenuhnya tergantung respon konsumen, dan jika rumah sudah terbangun secara keseluruhan, konsumen akan dipahamkan kewajiban membayar utang sehingga

konsumen bisa untuk menjual rumahnya dengan harga yang ia kehendaki, uang tersebut bisa untuk membayar sisa angsuran dan sisa hasil penjualan rumah sepenuhnya milik konsumen yang menjual rumah.

### C. Pembahasan Penelitian

Hasil penelitian yang penulis bahas dalam penelitian ini adalah terkait bagaimana KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya menjalankan konsep syariah pada proses penjualan rumahnya di masa Covid-19, apa saja *problem* yang dihadapi Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam menjalankan konsep syariah di masa pandemi Covid-19, dan bagaimana solusi Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam menghadapi risiko kredit bermasalah akibat adanya pandemi Covid-19.

#### 1. Pelaksanaan Konsep Syariah yang Diterapkan oleh KPR Berbasis Syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya pada Proses Penjualan Rumah di Masa Covid-19

Berdasarkan penyajian data penelitian tentang konsep syariah yang diterapkan Royal Zarmina Residence Palangka Raya, penulis melihat bahwa konsep syariah yang mereka bawa telah diterapkan sebagaimana konsep syariah yang sudah mereka tetapkan. Perbedaan konsep syariah pada jual-beli perumahan yang mereka terapkan dengan KPR secara umum adalah dengan konsep 7T yang menjadi *tagline* mereka.

Konsep syariah yang mereka terapkan dapat dilihat pada brosur yang mereka bagikan, yaitu tanpa bank, tanpa bunga, tanpa denda, tanpa sita, tanpa akad bermasalah, tanpa BI *checking*, dan tanpa asuransi, yang

dikenal dengan 7T. Dari penyajian data penulis melihat bahwa konsep 7T ini adalah konsep yang sesuai dengan syariah, karena berdasarkan dalil-dalil syaria'.

#### a. Tanpa Bank

Fakta bahwa masyarakat secara umum memakai bank dalam setiap aktivitas perekonomiannya, dengan bentuk: (1) Sistem penghimpunandana; yaitu berupa giro, tabungan dan deposito. (2) Sistem penyaluran dana (*financing*); Produk penyaluran dana di bank syariah dapat dikembangkan dengan tiga model, yaitu: a) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual-beli. Prinsip jual-beli ini dikembangkan. b) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa (Ijarah). Transaksi ijarah dilandasi adanya pemindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip ijarah sama dengan prinsip jual-beli, namun perbedaannya terletak pada obyek transaksinya. Bila pada jual-beli obyek transaksinya adalah barang, maka pada ijarah obyek transaksinya jasa. c) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil.<sup>80</sup>

Sedangkan Royal Zarmina Residence, mereka tidak menggunakan bank. Namun dapat diketahui bahwa yang dimaksud

---

<sup>80</sup>Sukarelawan, Asep Ganjar, Retno Anisa Larasati, and Inal Kahfi. "Sistem Operasional Internal Bank Syariah." *Al-Mujaddid: Jurnal Ilmu-Ilmu Agama* 2.1 (2020): 60-70.

tanpa bank oleh Royal Zarmina adalah tidak menggunakan bank dalam pembiayaan pembangunan perumahan dan dalam permodalan bisnis properti. Akan tetapi, Royal Zarmina masih menggunakan bank dalam melakukan transaksi penjualan atau mentransfer uang. Bank yang mereka gunakan untuk mentransfer adalah bank syariah.

Pembiayaan pembangunan rumah, mereka menggunakan pembiayaan dari konsumen, yang mana konsumen berakad *al-wa'du* terlebih dahulu untuk pelunasan DP. Setelah DP lunas, maka rumah akan mulai dibangun dan beralih dari akad *al-wa'du* kepada akad jual-beli kredit. Dalam permodalan mereka juga tidak menggunakan bank, yang mereka lakukan adalah syirkah dengan anggota tim project.

#### **b. Tanpa Bunga**

Fakta pada umumnya bunga bank digunakan di bank-bank konvensional, yang mana bunga bank adalah bayaran tambahan dari angsuran yang ditetapkan diawal akad. Di dalam akad yang dicantumkan hanya persenanan, tetapi pada berjalannya angsuran, bunga bisa berubah-ubah mengikuti perubahan suku bunga. Sehingga dapat dikatakan bahwa bunga bank adalah tambahan harga yang tidak disepakati di awal akad.

Sebagaimana sabda Rasulullah SAW: *“Manfaat/tambahan yang ditarik dari utang adalah salah satu bentuk dari riba.”* (HR. Baihaqi). Imam Ibnu Taimiyah berkata, *“Ulama telah sepakat bahwa pemberi pinjaman (qardh) jika mensyaratkan tambahan atas*

*pinjamannya, maka tambahan itu haram.” (Majmu’ul Fatawa). Imam Ibnu Qudamah berkata, “Setiap pinjaman (qardh) yang mensyaratkan adanya tambahan padanya, maka tambahan itu adalah riba tanpa ada perbedaan pendapat.” (Al-Mughni). Orang yang mengambil riba merupakan penghuni neraka dan kekal di dalamnya. Sebagaimana Allah SWT berfirman: “Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal didalamnya.” (TQS. Al-Baqarah [2]:275).*

Berdasarkan nash al-Quran dan hadis diatas menunjukkan bahwa bunga bank adalah riba, dan riba hukumnya haram dalam Islam. Sehingga sebagai seorang muslim maka dalam menjalankan aktivitas ekonominya harus menjauhkan diri dari dosa riba. Bisnis properti memerlukan modal besar untuk memulainya, maka kita harus berhati-hati dengan tawaran-tawaran untuk meminjam uang dengan bunga.

Royal Zarmina tidak menggunakan bunga dalam penjualan rumah ataupun dalam pembiayaan pembangunan rumahnya. Permodalan di Royal Zarmina tidak menggunakan bank maka tidak ada bunga bank juga di dalamnya. Dikatakan bahwa bunga adalah riba, dan riba adalah tambahan atas pinjaman. Maka hal itu tidak terdapat di Royal Zarmina.

Karena tidak menggunakan bunga bank, Royal Zarmina dalam pelaksanaan jual-belinya menggunakan bagi hasil dengan konsumen

yang dapat dilihat pada *price list*-nya, Royal Zarmina menetapkan harga yang berbeda pada tipe rumah setiap dengan masa angsuran yang berbeda. Sehingga semakin lama angsuran, harganya semakin meningkat. Tambahan harga pada setiap angsuran dengan masa yang berbeda tersebut tidak termasuk dalam riba, karena itu dilakukan sebelum akad.

Sebelum berakad konsumen memiliki hak *khiyar* untuk setiap harga yang berbeda pada satu tipe rumah yang ingin dibeli. Setelah menentukan rumah dan harga yang dipilih, konsumen melakukan akad berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan oleh pihak Royal Zarmina, dan harga yang sudah diakadkan tidak berubah hingga akhir masa angsuran.

### c. Tanpa Denda

Penerapan sanksi denda dan ganti rugi nasabah oleh perbankan berdasarkan fatwa DSN MUI, beberapa ulama yang tidak sepakat hal itu dikarenakan fatwa tersebut tidak dicamtumkan kriteria secara spesifik, bahwa dalam perjalanan ada yang terkendala pembayaran seperti pedagang yang penghasilannya tidak menentu. Ditemukan juga bahwa hal ini di berlakukan oleh perbankan syariah dikarenakan untuk mendisiplinkan nasabah dan adanya kerugian perusahaan.<sup>81</sup>

---

<sup>81</sup>Ingka, Hasanuddin, Fakhruddin Mansyur, and Mega Mustika. "Fatwa DSN MUI Klausul Denda Dan Ganti Rugi Pada Skim Kpr Syariah." *Laa Maisyir: Jurnal Ekonomi Islam* 7.2 (2020): 261-276.

Denda adalah hal yang keduanya tidak diperbolehkan dalam Islam, keduanya memiliki unsur yang sama yaitu mengandung riba. Karena denda dan bunga muncul diluar dari harga yang disepakati di awal antara penjual dan pembeli, sedangkan tambahan dari harga yang disepakati adalah termasuk dalam riba nasi'ah.

Sebagaimana pendapat Syaikh Ahmad ad-Daur bahwa riba dalam makna syar'i adalah tambahan sebagai imbalan pemberian tempo dalam utang piutang, atau tambahan yang terjadi pada barter (tukar menukar) beberapa jenis barang tertentu yang sudah dibatasi oleh syara' sebab terlambat menyerahkan barang oleh satu pihak, yang dinamakan riba nasi'ah (menunda waktu).<sup>82</sup> Hal ini sesuai dengan pendapat Imam ath-Thabari ketika menafsirkan Quran surah al-Baqarah ayat 275 "*yang demikian itu karena mereka mengatakan sesungguhnya jual-beli itu tidak lain sama dengan riba*". Imam ath-Thabari berkesimpulan bahwa:

*"Bahwa riba jahiliyah adalah seseorang membeli sesuatu sampai tempo tertentu yang disepakati, dan jika telah jatuh tempo dan ia belum memiliki uang untuk membayarnya, maka ia menambah pembayarannya dan mengakhirkan dari jatuh temponya".*

Tanpa denda di Royal Zarmina maksudnya adalah tanpa memberikan tambahan pembayaran karena keterlambatan membayar. Mereka lebih memberikan waktu kepada konsumen yang berkendala, yang terpenting adanya komunikasi antara konsumen dengan pihak

---

<sup>82</sup>Muhammad Ahmad ad-Daur, *Riba dan bunga...*, h. 59.

Royal Zarmina agar diketahui sebab-sebab permasalahannya.

Sebagaimana firman Allah:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَإِنْ تَصَدَّقْتُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

﴿البقرة : ٢٨٠٠﴾

Artinya: “Jika (orang berutang itu) dalam kesukaran maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Jika menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu lebih baik bagi kalian ketika kalian tahu.” (QS. Al-Baqarah [2]: 280).

Jika telah ditemukan permasalahan yang dihadapi konsumen dan membuat konsumen tidak bisa membayar, maka Royal Zarmina memberikan waktu selambat-lambatnya 3 bulan kepada konsumen untuk memulihkan lagi keuangan mereka sehingga dapat melanjutkan angsuran. Ketika tidak bisa melanjutkan pembayaran, maka Royal Zarmina dapat mengeksekusi jaminan atau seluruh angsuran menjadi tunai. Pada hal ini telah terdapat kasus yang menggambarkan bagaimana diterapkannya tanpa denda ini oleh Royal Zarmina.

Ada beberapa konsumen yang terkendala dalam mengangsur akibat pandemi Covid-19, kemudian mereka mengkomunikasikan kendalanya kepada Royal Zarmina, maka Royal Zarmina memberikan kelonggaran kepada mereka dengan memberikan tenggang waktu. Hingga ada konsumen yang mengurangi nominal angsuran bulannya. Solusi-solusi itu dapat diberikan selama konsumen mengkomunikasikan kepada Royal Zarmina. Dari sini dapat dilihat bahwa yang terjadi di Royal Zarmina ini, tujuan mereka bukan hanya

nilai material atau keuntungan saja, tetapi juga mengedepankan nilai kemanusiaan dengan memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada konsumen yang terkendala keuangan dimasa pandemi Covid-19.

#### d. Tanpa Sita

Dalam jual-beli tidak boleh ada sita, karena dalam Islam jual-beli boleh dengan dua cara pembayaran yaitu dengan cara tunai atau kredit, dan keduanya sah dalam Islam. Sehingga jika seseorang membeli suatu barang dengan cara kredit itu pun boleh dalam Islam, dan barang itu menjadi hak milik pembeli, sehingga penjual tidak boleh menyita barang yang sudah diperjual-belikan tadi dan melelangnya, hal ini berlaku untuk barang apapun begitu juga rumah. Sebagaimana firman Allah SWT:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿النساء  
: ٢٩٩﴾

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu (Q.S. An-Nisa [4] :29).*

Dalam kitab *Al Hawi al-Kabir*, sebagaimana dinukil oleh al-Marudi, Imam Syafi'i menyatakan:

*"Kalau penjual pembeli mensyaratkan agar barang yang dibeli tersebut sebagai agunan atau jaminan, maka akad jual-beli*

*tersebut batal karena aspek bahwa barang yang dibeli tersebut berstatus tersandera bagi pembelinya."*

Imam Ibnu Qudamah juga mengutip pendapat Imam as-Syafi'i, yang menyatakan:

*"Jika dua orang berjual-beli dengan syarat menjadikan barang yang dibeli sebagai jaminan atas harganya, jual-belinya tidak sah. Sebab jika barang yang dibeli dijadikan jaminan, berarti barang itu belum menjadi milik pembeli."*(Al-mughni, 4/285).

Begitu pula, Imam Ibnu Hajar Al Haitami berkata, *"Tidak boleh jual-beli dengan syarat menjaminkan barang yang dibeli."*(Al fatawa al fihiyah Al kubro, 2/287).<sup>83</sup>

Maksud tanpa sita pada Royal Zarmina dalam pelaksanaannya mereka tidak melakukan sita pada rumah yang mereka perjual-belikan. Mereka menggunakan jaminan personal dan jaminan barang lainnya. Sehingga ketika terjadi kredit bermasalah, mereka bisa meminta jaminan personalnya untuk membayarkan sisa utang yang ada, atau mereka akan mengeksekusi barang yang dijamin. Namun jika keduanya tidak bisa melunasi utang sisa angsuran konsumen, maka Royal Zarmina akan menyarankan untuk menjual rumah yang diperjual-belikan tadi dengan harga yang konsumen kehendaki, hasil penjualannya dapat digunakan untuk membayar utang konsumen kepada Royal Zarmina, dan sisa penjualannya sepenuhnya milik konsumen.

---

<sup>83</sup>Rosyid Aziz dan Hajaeli, *Berkah Berlimpah dengan Bisnis Property...*, h. 32.

Pada kenyataannya belum ada kasus yang berkaitan tanpa sita di Royal Zarmina, karena ini dilakukan kepada konsumen yang rumahnya sudah terbangun dan kemudian tidak bisa melanjutkan angsuran. Kondisi yang seperti itu belum pernah terjadi di Royal Zarmina. Namun, pernah terjadi pembatalan akad oleh konsumen dengan kondisi rumah belum dibangun dan masih pada tahap pelunasan DP atau dalam akan *al-wa'du*. Maka yang dilakukan pihak Royal Zarmina adalah mengkomunikasikannya dengan konsumen hingga mendapat solusi, yaitu dengan menunggu ada yang menggantikan lokasi yang sudah di booking konsumen tersebut, setelah sudah ada yang menggantikan, maka uang yang sudah masuk dari angsuran konsumen tersebut dapat dikembalikan sepenuhnya.

#### **e. Tanpa Akad Bermasalah**

Tanpa akad bermasalah, yang diterapkan di Royal Zarmina saat ini adalah akad *al-Wa'du* untuk diawal, kemudian baru diadakan jual-beli secara kredit atau tunai. Yang dapat penulis lihat disini adalah kehati-hatian Royal Zarmina dalam mengambil konsep syariah yang mereka jalankan. Awalnya mereka menggunakan akad *istishna>*, kemudian setelah mengetahui pendapat yang lebih kuat bahwasannya akad *istishna>* tidak bisa digunakan dalam jual-beli perumahan, kemudian mereka mengambil *al-Wa'du*.

Proses *al-Wa'du* adalah dengan konsumen memberikan sejumlah uang di depan sebelum dilakukan akad jual-beli. Setelah uang

yang terkumpul melunasi DP (*Down Payment*), maka baru akan mulai dibangun rumah yang dipesan dan baru diadakan jual-beli. Pembangunan rumah dengan waktu kurang lebih 2 bulan, setelah itu baru serah terima rumah dan berjalan untuk sisa angsuran. *al-Wa'du* tidak mengikat, sehingga jika konsumen membatalkan *al-Wa'du* maka uang akan dikembalikan kepada konsumen secara keseluruhan tidak boleh dipotong. Sedangkan Royal Zarmina harus mengeluarkan *fee* untuk *makerting freelance*-nya karena sudah memasarkan rumahnya hingga konsumen berakad *al-Wa'du*, keadaan ini akan merugikan developer. Rumah tidak jadi terjual, tetapi developer tetap harus membayar karyawannya.

*Al-Wa'du* sama dengan konsumen menitipkan uang kepada developer hingga sampai jumlah tertentu, kemudian baru uang itu digunakan untuk membeli rumah di Royal Zarmina. *Al-Wa'du* digunakan sampai DP lunas, sehingga akad ini sama seperti akad as-Salam yang mengharuskan ada uang dimuka. Hanya saja dalam akad as-Salam uang diawal harus keseluruhan harga (kontan), artinya tidak dengan mengutang sebagian atau keseluruhannya. Sedangkan akad yang dilakukan di Royal Zarmina ketika DP sudah lunas, konsumen tetap melakukan pembayaran karena harga rumah belum lunas artinya rumah dibeli dengan kredit, di depan hanya DP dan sisa selanjutnya diangsur. Maka tidak bisa kita sebut sebagai akad as-Salam walaupun ada pembayaran di muka.

Salam merupakan akad jual-beli barang yang belum dimiliki dan jual-beli barang yang belum sempurna kepemilikannya. Kedua transaksi itu dilarang dalam Islam, tetapi as-Salam dikecualikan dari hal itu berdasarkan nash yang mengkhususkan larangan itu selain pada akad salam. Maka, salam harus dinyatakan dalam nash. Akan kita jumpai bahwa salam boleh dilakukan pada semua yang ditaakar, ditimbang, dihitung. Sebagaimana ketetapan itu ada pada hadist dari Ibn Abbas, bahwa ia berkata Rasulullah SAW pernah bersabda: “*Siapa saja yang melakukan salaf (pesanan) hendaklah dalam takaran dan timbangan yang jelas sampai tempo yang jelas*” (HR. Bukhari Muslim).

Royal Zarmina juga memberikan pilihan harga untuk setiap tipe rumah yang dijual sesuai dengan berapa lama mengangsur. Menunjukkan bahwa adapula ciri akad *murabahah*, yang mana harga dan margin diketahui di depan. Namun mengenai skema *murabahah*, mengharuskan kejelasan harga awal dan margin profit yang disepakati, maka barang yang dijual harus sudah sempurna dimiliki oleh penjual (developer) yakni sudah diserahkan secara sempurna kepada developer. Hamin bin Hizam pernah bertanya kepada Rasul SAW:

*”Ya Rasulullah, aku seorang pedagang, lalu apa yang halal dan apa yang haram bagi diriku?”* Rasul menjawab: *”Jika engkau membeli sesuatu maka jangan engkau jual hingga engkau menerimanya.”* (HR. Ahmad, an-Nasa’i dan Ibnu Hibban).

Maka hal ini mengharuskan barang yang diperjual-belian harus *ready stock* atau barang yang sudah jadi, sehingga bisa ditetapkan harga awalnya. Sedangkan di Royal Zarmina, mereka menjual rumah sebagai barang yang diperjual-belian tetapi belum ada rumahnya. Karena rumah baru akan dibangun setelah DP lunas. Harga awal belum dapat diketahui pada barang yang belum ada. Sehingga akad di Royal Zarmina tidak bisa kita sebut sebagai *murabahah*.

Kemudian mengenai *al-wa'du* (komitmen), akad ini lebih merugikan developer jika konsumen membatalkan akadnya sebelum masuk pada akad jual-beli, karena developer harus mengembalikan uang yang sudah masuk secara keseluruhan kepada konsumen, sedangkan developer tetap harus membayar *fee marketing freelance*. Maka perlu kehati-hatian untuk Royal Zarmina dalam memilih dan memilah calon konsumennya. Karena ini berkaitan dengan komitmen seseorang.

Pada kasus-kasus yang terjadi, pihak Royal Zarmina lebih mengedepankan komunikasi untuk musyawarah meraih mufakat dari pada menhanguskan seluruh uang yang sudah masuk. Karena konsumen-konsumen yang sudah berakad kebanyakan mereka sudah memahami konsepnya, dan ketikapun mereka membatalkan akad itu bukan karena mereka tidak komitmen, tetapi karena kondisi mereka

yang memang tidak bisa melanjutkan angsuran lagi karena faktor keuangan.

**f. Tanpa BI *Checking***

BI *checking* ini merupakan sebagai bentuk kehati-hatian bagi bank dalam menentukan diterima atau tidaknya pengajuan kredit dari nasabah. Tetapi tidak semua data yang didapatkan itu sesuai dengan kondisi nasabah sesungguhnya, sehingga penentuan diterima atau tidaknya kredit nasabah juga bisa keliru.

Proses pemberian kredit di bank, bank akan menganalisis terlebih dahulu layak atau tidaknya, dalam prosedurnya bank menyampaikan laporan setiap bulannya kepada Bank Indonesia yang berisikan seluruh data debitur termasuk kondisi fasilitas kredit. Laporan ini disampaikan anggota SID. Selanjutnya, laporan tersebut akan diolah dalam SID dan menghasilkan *output* berupa BI *checking*. Data yang ditampilkan berupa informasi identitas debitur dan kondisi fasilitas kredit/pembiayaan, dan kondisi pembayaran selama 24 (dua puluh empat) bulan terakhir sejak posisi data dalam BI *checking* tersebut di-update. Manfaat Sistem Informasi Debitur (SID) atau BI *checking* adalah diharapkan dapat dimanfaatkan untuk mengetahui kredibilitas (kelayakan) calon penerima fasilitas penyediaan dana (debitur), mengetahui calon debitur dimaksud sedang menerima fasilitas penyediaan dana dari lembaga lain atau tidak, membantu

lembaga keuangan dalam mempermudah analisa untuk pemberian kredit/pembiayaan.<sup>84</sup>

Karena data di-update setiap 24 bulan, maka akan ada kemungkinan dapat kurang akurat sebelum ketika diambil sebelum waktunya di-update. Belum lagi ketika ada kelalaian bank yang mengakibatkan kerugian bagi debitur dan kreditur. Karena perbuatan tersebut bisa berakibat pada di*blacklist*nya nasabah dari BI *checking*.

Maka hal ini yang membuat Royal Zarmina tidak menggunakan BI *checking*, terlebih lagi ini menggunakan bank juga sedangkan Royal Zarmina benar-benar tidak melibatkan bank dalam penentuan jual-belinya. Royal Zarmina lebih memilih untuk membuat tim verifikasi untuk mengetahui keadaan konsumen dengan berbagai ketentuan sehingga mereka yakin bahwa calon pembeli ini benar-benar sanggup dan mampu untuk melakukan pembelian rumah di Royal Zarmina.

Kasus yang terjadi pada salah satu subyek penelitian, yang mana beliau tidak bisa membeli rumah melalui bank dikarenakan BI *checking*. Dikarenakan tercantumnya identitas suami beliau didalam pinjaman di BI *checking*, padahal yang melakukan pinjaman ada orang lain yang meminjam identitas suami beliau. Sehingga kondisi

---

<sup>84</sup>Prasetyowati, Riris Aishah. "Prosedur Kerja Sistem Informasi Debitur (Sid) Atau Bi Checking (Study Kasus Pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Pembantu Cimanggu)." *Moneter: Jurnal Keuangan dan Perbankan* 2.1 (2014): 31-42.

ini membuat beliau tidak bisa mengambil angsuran yang beliau inginkan, dan beliau memilih membeli rumah di Royal Zarmina.

**g. Tanpa Asuransi**

Asuransi tidak diperbolehkan dalam Islam. Karena adanya *gharar* atau ketidakjelasan objek yang diperjual-belikan. Di dalam Islam yang bisa diperjual-belikan adalah barang dan jasa, sebagaimana yang disampaikan oleh Yusuf Ahmad Mahmud terkait objek yang diperjual-belikan haruslah yang bisa dimanfaatkan, komoditi yang dijual dapat berupa barang dan jasa, kompensasi untuk barang adalah harga sedangkan kompensasi untuk jasa adalah upah. Jasa dan tenaga adalah perbuatan, hukum asalnya dalam perbuatan adalah terkait dengan hukum-hukum syariah. Adapun barang adalah benda, yang hukum asalnya benda adalah mubah selama tidak ada dalil yang mengharamkannya. Sedangkan dalam asuransi yang diperjual-belikan bukan barang maupun jasa, melainkan janji atau jaminan. Sedangkan tidak ada jual-beli janji dalam Islam.

Di dalam asuransi konvensional, nasabah berakad dengan perusahaan asuransi di mana nasabah bersedia membayar sejumlah uang (premi) kepada perusahaan dan perusahaan berjanji atau menjamin akan membayar sejumlah uang pertanggungan jika terjadi peristiwa yang disebutkan di dalam klausul kontrak. Jadi, akad asuransi merupakan akad yang berkaitan dengan pertanggungan (*adh-dhama>n*). Akad asuransi konvensional termasuk batil. Akad asuransi

itu tidak terpenuhi ketentuan syara' tentang obyek akad. Karena objek akad menurut syarat wajib berupa harta atau manfaat atau jasa, sementara obyek akad asuransi berupa jaminan atau janji (untuk membayar sejumlah uang pertanggungan kepada tertanggung).<sup>85</sup>

Adapun berkenaan dengan asuransi syariah, pada mulanya sebagai usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Dengan demikian, asuransi syariah juga merupakan *adh-dhama>* (pertanggungan). Hanya saja, perjalanannya tampak ada kesenjangan antara tataran konsep dengan tataran aplikasi.<sup>86</sup>

Tanda bahwa akad pertanggungannya juga menyalahi syara'. Jika ditelaah akad asuransi syariah, tampak bahwa didalamnya tidak terdapat hak finansial yang wajib atau nantinya wajib ditunaikan oleh nasabah. Artinya tidak ada tanggungjawab (*dzimmah*) bagi nasabah. Karena itu tidak mungkin akan ada penggabungan *dzimmah*. Padahal akad pertanggungan (*adh-dhama>*) yang sah secara syar'i harus ada penggabungan tanggungjawab. Jika asuransi syariah itu menggunakan model *tabarru'* murni (*non saving*), artinya akad yang diniatkan untuk saling menanggung (*taka>fuli>*). Sedangkan *tabarru'* secara syar'i adalah hibah, yaitu pemberian tanpa kompensasi apapun. Namun,

---

<sup>85</sup>Rosyid Aziz and Hanjaeli, *Berkah Berlimpah dengan Bisnis...*, h. 23.

<sup>86</sup>*Ibid.*, h. 25.

kenyataannya setiap nasabah pasti berharap mendapat uang pertanggungannya saat terjadi peristiwa yang disebutkan di dalam kontrak. Adapun hibah tidak dibenarkan ditarik kembali, apalagi dengan pengembalian yang lebih besar. Dari Ibnu Abbas, bahwa Rasulullah SAW pernah bersabda: "*Sesungguhnya orang yang menarik hibahnya seperti anjing yang menjilat ludahnya.*" (HR. Bukhari dan Muslim, Tirmidzi Ibnu Majah dan Ahmad).<sup>87</sup>

Royal Zarmina tidak menggunakan asuransi dalam jual-beli perumahannya, akan tetapi menggunakan sistem agunan pada transaksinya untuk meminimalisir kerugian ketika dikemudian hari konsumen tidak mampu atau berhalangan melanjutkan angsurannya. Perihal agunan, syariat telah mengaturnya. Sebagaimana firman Allah SWT:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَمَنْ جَدُّوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً ۚ فَإِنْ أَصَابَكُمْ بَعْضُ  
 فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِيَ أَمَانَتَهُ ۚ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۚ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۚ وَمَنْ يَكْتُمْهَا  
 فَإِنَّهُ يَكْتُمُهَا ۚ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣٣﴾

Artinya: “Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena barangsiapa menyembunyikannya, sungguh, hatinya kotor (berdosa). Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. Al-Baqarah: 283).

<sup>87</sup>Ibid., h. 26.

Juga hadist dari Anas ra., beliau menuturkan:

*“Sesungguhnya Nabi SAW. pernah mengagunkan baju besinya di Madinah kepada orang Yahudi, sementara Beliau mengambil gandum dari orang tersebut untuk memenuhi kebutuhan keluarga Beliau.”* (HR. al-Bukhari).

Maka dari dalil diatas kita dapat mengetahui bahwa mengagunkan barang dalam transaksi jual-beli, diperbolehkan dalam Islam. Tetapi haruslah barang yang berbeda dari barang yang sedang diperjual-belikan, sebagaimana Rasulullah mengagunkan baju besi Beliau untuk gandum.

## **2. Problem yang Dihadapi KPR Berbasis Syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam Menjalankan Konsep Syariah di Masa Pandemi Covid-19**

Berdasarkan penyajian data tentang masalah atau kendala yang dihadapi oleh Royal Zarmina Residence dalam menjalankan konsep syariah di masa pandemi Covid-19, penulis dapat melihat bahwa ada kendala dalam menjalankannya. Walaupun dalam penjualannya dikatakan meningkat. Berikut 2 (dua) kendala yang dihadapi:

### **a. Menjelaskan konsep syariah pada konsumen atau masyarakat secara umum.**

Sebagaimana yang disampaikan oleh Prasetiadi dan Ichsan bahwa kesempurnaan syariah meniscayakan manusia untuk terikat dengan syariah. Karenanya, Allah memerintahkan setiap Muslim dalam menjalankan semua aktivitasnya harus sesuai hukum syariah.<sup>88</sup>

Kesempurnaan syariah Islam, maka tidak ada yang tidak diatur di

---

<sup>88</sup> Yan.S.prasetiadi dan wahyu ichsan, *Materi dakwah...*, h.142.

dalam Islam dan tidak ada kemungkinan keliru atau salah. Sehingga begitupun dengan aktivitas jual-beli, maka setiap muslim dalam berjual-beli harus terikat hukum syariah.

Royal Zamina Residence Palangka Raya sebagai developer properti syariah yang menawarkan kredit pemilikan rumah secara syariah, maka mengharuskan menjelaskan kepada masyarakat secara detail tentang konsep syariah dalam kredit perumahan. Konsep 7T yang dibawa oleh Royal Zarmina yang memiliki keunikan dan perbedaan yang signifikan dengan kredit perumahan secara umum membuat mereka sedikit terkendala untuk menjelaskan kepada masyarakat.

Tetapi menjelaskan konsep 7T ini akan lebih mudah kepada masyarakat yang sudah mengkomitmenkan dirinya dengan syariah dan memang menginginkan untuk perubahan kepada syariah secara keseluruhan. Namun, jika Royal Zarmina bertemu dengan masyarakat awam yang belum terikat pada syariah, memerlukan usaha yang lebih dan memerlukan kesabaran dalam menjelaskannya.

**b. Pendapatan konsumen yang menurun akibat Pandemi Covid-19 ini membuat beberapa konsumen berkendala dalam angsurannya.**

Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Yusuf Ahmad Mahmud, bahwa Q.S Al-Baqarah ayat 275 menunjukkan bolehnya semua praktik yang sah jual-beli kecuali yang dilarang dan diharamkan oleh Asy-Syari' (Allah) dengan dalil al-Quran maupun as-Sunnah.

Sehingga, jual-beli yang dilakukan oleh Royal Zarmina telah memenuhi rukun jual-beli yang menjadikannya sah untuk dilakukan. Konsep syariah yang memang benar-benar mereka terapkan dalam praktiknya. Namun, karena mereka baru memulai usaha perumahan pada tahun 2019, mereka membuka dengan DP yang lumayan besar yaitu 30%. Agar konsumen bisa membeli rumah di Royal Zarmina, mereka memberikan keringanan berupa DP dapat dicicil dengan waktu maksimal 12 bulan.

Di tengah-tengah kondisi pandemi Covid-19 yang melanda hampir seluruh dunia termasuk Indonesia mempengaruhi perekonomian sebuah negara, bahkan mempengaruhi pendapatan para pekerja. Hal ini juga mempengaruhi konsumen-konsumen yang sudah melakukan akad dengan Royal Zarmina, sehingga mereka berkendala dalam mengangsur cicilan DP. Ada yang mengangsur dengan nominal yang lebih sedikit dari nominal yang seharusnya, kemudian ada juga yang meminta untuk ditangguhkan dulu untuk angsurannya, dan bahkan sampai ada yang membatalkan.

Keadaan ini tidak membuat Royal Zarmina merubah konsep yang mereka gunakan, bahkan mereka benar-benar menerapkan konsep syariah dengan tidak menerapkan denda pada konsumen-konsumen yang telat membayar atau meminta ditangguhkan. Bahkan mereka memberikan kelonggaran kepada seluruh konsumen, jika ada kendala dalam mengangsur silahkan untuk dikomunikasikan dengan pihak

Royal Zarmina agar bisa bersama-sama mencari jalan keluar dan solusi. Sebagaimana Islam memuji pedagang yang menjual barang kepada orang yang tidak mampu membayar tunai, lalu memberi tempo, sebagaimana hadis Rasulullah saw:

*“Bahwasanya ada seseorang yang meninggal dunia lalu dia masuk surga, dan ditanyakanlah kepadanya, ‘amal apakah yang dahulu kamu kerjakan?’ Ia menjawab, ‘Sesungguhnya dahulu saya berjualan. Saya memberi tempo (berutang) kepada orang yang dalam kesulitan, dan saya memaafkan terhadap mata uang atau utang.”* (H.R. Muslim).

### **3. Solusi KPR Berbasis Syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam Menghadapi Risiko Kredit Bermasalah Akibat Adanya Pandemi Covid-19**

Berdasarkan data yang sudah disajikan, penulis melihat bahwa ada beberapa kategori solusi bagi permasalahan kredit yang terkendala dimasa pandemi ini oleh Royal Zarmina Residence. Berikut beberapa permasalahan kredit yang dihadapi Royal Zarmina Residence dan solusi yang mereka terapkan:

#### **a. Kredit terkendala pada saat mengangsur DP dengan akad *al-Wa'du***

Kredit Pemilikan Rumah yang dilakukan oleh Royal Zarmina menetapkan DP 30%, dengan DP yang besar tersebut para konsumen ada yang terkendala. Para calon konsumen kebanyakan mampu untuk mengangsur rumah bulanan, tapi berat di DP yang dibayar di depan. Sehingga Royal Zamina memberikan solusi bagi para konsumen yang terkendala membayar DP, maka DP bisa dicicil selama maksimal 12 bulan dengan akad *al-wa'du*. Akad *al-wa'du* ini adalah akad komitmen

atau penitipan, sehingga selama menyicil DP konsumen menyimpan uangnya di Royal Zarmina sampai DP selesai dibayar dan pondasi rumah sudah dibangun baru diadakan jual-beli kredit.

Ketika DP belum terbayar maka pembangunan rumah belum dilakukan. Apabila dalam mengangsur DP konsumen berkendala, maka Royal Zarmina akan menanyakan kendala apa yang dihadapi agar dapat menyelesaikannya. Jika kendala tersebut benar-benar membuat konsumen tidak sanggup lagi melanjutkan cicilan DP dan konsumen membatalkan akad *al-wa'du* tadi, maka uang yang masuk ke Royal Zarmina selama angsuran DP tadi akan dikembalikan sepenuhnya kepada konsumen.

Hanya saja, ketika konsumen sudah berakad Royal Zarmina memberikan *fee* kepada *marketing freelance* yang sudah membawa konsumen tadi sampai berakad. Sehingga ketika konsumen membatalkan akad pada saat sedang berada pada cicilan DP, uangnya akan dikembalikan sepenuhnya, namun konsumen akan diminta pengertiannya untuk memberikan atau mengikhlaskan uang *fee* yang sudah dibayarkan kepada *marketing freelance*. Namun, jika konsumen tidak menyetujui, maka Royal Zarmina tetap harus mengembalikan uang konsumen tadi sepenuhnya, dan *fee marketing freelance* tadi Royal Zarmina yang akan membayar.

Maka dengan kondisi yang seperti itu, Royal Zarmina sangat berhati-hati dalam menerima konsumen untuk meminimalisir kerugian.

Royal Zarmina melakukan verifikasi yang ketat ketika akan menerima konsumen, sehingga dapat menekan kerugian dari pembatalan akad. Royal Zamina memiliki draf khusus untuk memverifikasi konsumen, yang mana *draf* itu mereka dapatkan dari Developer Property Syariah (DPS).

**b. Kredit terkendala pada saat sudah dibangun pondasi dan terakadkan jual-beli kredit**

Di Royal Zarmina pembangunan rumah akan dimulai ketika DP sudah dibayarkan ditambah dengan cicilan bulanan 7 bulan dengan akad *al-wa'du*. Ketika rumah sudah terbangun pondasi, baru diadakan dengan akad jual-beli kredit. Ketika kendala muncul pada saat pondasi sudah dibangun, maka Royal Zarmina telah menerapkan solusi bagi kendala tersebut.

Ketika pondasi rumah sudah terbangun dan sudah diadakan jual-beli kredit kemudian konsumen membatalkan, maka dalam konsep syariahnya uang yang sudah masuk boleh dihanguskan, artinya tidak kembali kepada konsumen karena sudah membatalkan sepihak pada akad jual-beli kredit. Namun Royal Zarmina juga akan melihat apakah kendala yang dihadapi oleh konsumen ini benar-benar kendala yang serius atau tidak, jika kendala yang dihadapi konsumen serius dan tidak mengada-ada artinya konsumen membatalkan karena kondisinya yang sudah tidak memungkinkan lagi untuk melanjutkan angsuran. Maka Royal Zarmina bisa mengembalikan uang yang sudah masuk kepada konsumen, namun dengan catatan menunggu ada yang menggantikan

kavling dari konsumen yang membatalkan tadi. Jika tidak ada konfirmasi sama sekali dari pihak konsumen, artinya konsumen hilang tidak ada kabar sampai pada batas waktu yang ditentukan maka uang yang sudah masuk dapat dihanguskan.

**c. Kredit terkendala pada saat rumah selesai di bangun dalam akad jual-beli kredit**

Ketika kredit terkendala pada saat rumah sudah selesai dibangun dengan akad jual-beli kredit. Maka Royal Zarmina juga akan menanyakan kendalanya apa saja, dan di musyawarahkan untuk mendapatkan solusi bagi permasalahan yang dihadapi. Jika kendala hanya sementara dan konsumen meminta tenggang waktu untuk menyelesaikannya, maka Royal Zarmina akan memberikan waktu maksimal 3 bulan untuk menunda cicilan tanpa denda dan sita.

Jika dalam waktu 3 bulan konsumen masih terkendala, dan konsumen benar-benar tidak mampu lagi menyelesaikan cicilan. Maka Royal Zarmina akan mengeksekusi jaminan yang sudah disepakati pada akad diawal, yang mana jaminan ini adalah barang lain selain barang yang sedang diperjual-belikan tersebut. Apabila tidak ada barang yang dijadikan jaminan, maka Royal Zarmina akan meminta wali nya atau jaminan personal yang sudah disepakati ketika akad diawal untuk melanjutkan cicilan konsumen tersebut. Jika jaminan personal itu pun tidak mampu untuk melanjutkan cicilan, Royal Zarmina akan menawarkan solusi untuk menjual rumah yang sedang dikredit itu, tentunya yang menjual adalah konsumen tadi atau jika ingin meminta

Royal Zarmina untuk membantu menjualkan maka mereka bersedia membantu. Namun karena rumah tersebut sudah menjadi hak milik konsumen, maka yang berhak menentukan harga jual adalah konsumen. Sehingga dari hasil menjual rumah tadi sepenuhnya hak konsumen, yang dapat digunakan untuk membayar sisa utang cicilan kepada Royal Zarmina.

Tentunya untuk mencapai pada solusi permasalahan itu ketika terjadi kendala, maka penting bagi Royal Zarmina untuk menjelaskan dan memahami konsep utang dalam Islam kepada konsumen. sehingga konsumen dapat berkomitmen tetap melunasi utangnya karena itu merupakan suatu kewajiban dari Allah SWT.

Penelitian yang dilakukan oleh Adityawarman, bahwa penerapan manajemen risiko pada perumahan syariah dilakukan dengan cara mengidentifikasi risiko, pengukuran risiko, pemantauan risiko, dan pengendalian risiko. Pihak perumahan ataupun pihak yang ingin terjun di dunia bisnis properti syariah harus melakukan penerapan manajemen risiko tersebut, baik sebelum memulai atau membangun, di saat berjalannya bisnis, maupun di saat terjadinya masalah. Harus menyiapkan solusi dan strategi untuk menghadapi berbagai masalah yang ada.<sup>89</sup>

Penelitian tersebut memiliki kesamaan dan perbedaan dengan penelitian ini. Adapun persamaannya adalah bahwa sama-sama

---

<sup>89</sup> Adit Adityawarman Yawarman, "Tinjauan Terhadap Pengelolaan Manajemen Risiko Dalam Industri Kredit Kepemilikan Rumah Syari'ah Tanpa Bank," *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah* 3, no. 2 (July 31, 2019): 238–51, <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v3i2.4599>.

menjalankan manajemen risiko. Royal Zarmina menjalankan manajemen risikonya dengan diawal melakukan verifikasi data konsumen dengan ketentuan yang telah diperhitungkan konsumen bisa diloloskan dari verifikasi ini, kemudian pada saat berjalannya kredit dan terjadi permasalahan, Royal Zarmina juga melakukan kontrol dengan menanyakan permasalahan yang dihadapi konsumen dan memberikan solusi yang menjadi kebaikan bersama (musyawarah mufakat). Perbedaannya adalah bahwa Royal Zarmina memiliki *problem* dimasa pandemi ini, sedangkan penelitian Adityawarman tidak berkaitan dengan pandemi.



## BAB V

### KESIMPULAN, SARAN DAN REKOMENDASI

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan data lapangan dan hasil analisisnya, maka dapat disimpulkan bahwa penerapan konsep syariah pada pembelian kredit pemilikan rumah syariah di masa pandemi Covid-19 studi kasus pada Royal Zarmina Residence Palangka Raya adalah sebagai berikut:

1. KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya menjalankan konsep syariah pada proses penjualan rumahnya di masa Covid-19 dengan menggunakan konsep 7T yaitu tanpa bank, tanpa bunga, tanpa denda, tanpa sita, tanpa akad bermasalah, tanpa BI *checking*, dan tanpa asuransi yang mereka ambil dari pendapat para ulama yang didasarkan pada nash-nash syara. Mereka tidak hanya mengedepankan nilai material atau keuntungan saja akan tetapi juga mengutamakan nilai kemanusiaan.
2. Ada beberapa *problem* yang dihadapi KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam menjalankan konsep syariah di masa pandemi Covid-19, yaitu masih rendahnya pemahaman masyarakat terhadap konsep perumahan syariah, dan beberapa konsumen yang terkendala dalam mengangsur hingga terdapat konsumen yang membatalkan akad karena pendapatannya bermasalah dimasa pandemi ini.

3. Solusi KPR berbasis syariah Royal Zarmina Residence Palangka Raya dalam menghadapi risiko kredit bermasalah akibat adanya pandemi Covid-19 adalah dengan menanyakan terlebih dahulu sebab keterlambatan membayar cicilan. Jika diketahui ada permasalahan atau kendala yang dihadapi konsumen, maka Royal Zarmina akan menanyakan komitmen konsumen untuk meneruskan cicilan atau tidak.

Jika melanjutkan cicilan, maka Royal Zarmina akan memberikan kelonggaran cicilan maksimal 3 bulan. Jika setelah 3 bulan konsumen belum mampu membayar, maka dilakukan jalan musyawarah mufakat, dimana jika hal itu terjadi ketika masih akad *al-wa'du* maka uang yang sudah masuk sepenuhnya akan kembali kepada konsumen.

Namun jika sudah masuk akad jual-beli dan tidak mampu untuk melanjutkan cicilan, maka Royal Zarmina akan mengeksekusi barang yang dijadikan jaminan atau yang diagunkan, meminta jaminan personal untuk melanjutkan cicilan, atau konsumen dipersilahkan menjual rumahnya dengan kesadaran kewajiban membayar utang sisa cicilan, dan hasil penjualan rumah sepenuhnya milik konsumen bukan Royal Zarmina. Sehingga dengan hasil penjualan rumah itu konsumen bisa membayar sisa cicilan kepada Royal Zarmina.

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian diatas, maka dapat disarankan beberapa hal berikut ini:

1. Perbedaan konsep syariah KPR Royal Zarmina Residence Palangka Raya dengan KPR secara umum, dapat menjadi daya tarik bagi masyarakat yang menginginkan transaksi pembelian rumah secara syariah. Maka Royal Zarmina Residence harus terus-menerus menjelaskan konsep syariah yang mereka bawa kepada masyarakat, agar terbentuk kesadaran terhadap pentingnya membeli rumah dengan konsep syariah.
2. Royal Zarmina Residence Palangka Raya hendaknya memperketat verifikasi calon konsumen untuk meminimalisir kredit bermasalah dan meminimalisir kemungkinan kerugian-kerugian akibat pembatalan kredit. Royal Zarmina juga hendaknya membuat harga rumah menjadi lebih murah dengan DP (*down payment*) yang lebih murah juga, agar dapat menjangkau masyarakat yang lebih luas lagi.
3. Cara Royal Zarmina Residence Palangka Raya mengatasi *problem* konsumen dengan memberi kelonggaran mengangsur dalam kondisi sulit ini, hendaknya tetap dilakukan, karena dapat menurunkan berkah dari Allah. Karena meringankan beban sesama muslim.

### C. Rekomendasi

Adapun rekomendasi yang penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi masyarakat yang menginginkan transaksi jual-beli perumahan secara syariah, mereka dapat memilih Royal Zarmina Residence Palangka Raya sebagai KPR yang akan memberikan mereka transaksi-transaksi sesuai syariah. Konsep perumahan yang ditawarkan juga Islami, sehingga cocok juga untuk masyarakat Islam yang menginginkan perumahan yang suasananya Islami.
2. Bagi Royal Zarmina Residence Palangka Raya disamping terus-menerus menjelaskan konsep syariah yang mereka bawa kepada masyarakat, Royal Zarmina juga hendaknya membuat harga rumah menjadi lebih murah agar dapat menjangkau masyarakat yang lebih luas. Gunakanlah akan *murabahah* atau *ijarah* untuk meminimalisir kerugian akibat pembatalan akad.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Dwi Condro Triono. *Ekonomi Pasar Syariah, Ekonomi Islam Madzhab Hamfara*. 2. Yogyakarta: Irtikaz, 2017.
- Mahmud, Yusuf Ahmad. *Bisnis Islami Dan Kritik Atas Praktik Bisnis Ala Kapitalis*. Bogor: Al Azhar Press, 2014.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014.
- Nurhayati, Sri and Wasilah. *Akuntansi Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat, 2017.
- Rosyid Aziz and Hanjaeli. *Berkah Berlimpah Dengan Bisnis Property Syariah*. Bogor: Al Azhar Freshzone, 2015.
- Yan S. Prasetiadi and Wahyu Ichsan. *Materi Dakwah Islam Kontemporer*. Solo: Kaffah Penerbit, 2016.

### Jurnal

- Adit Adityawarman Yawarman. "Tinjauan Terhadap Pengelolaan Manajemen Risiko Dalam Industri Kredit Kepemilikan Rumah Syari'ah Tanpa Bank." *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah* 3, no. 2 (July 31, 2019): 238–51. <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v3i2.4599>.
- Egi Arvian Firmansyah, dan Deru Indika. "Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank: Studi Di Jawa Barat." *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan* 10 (December 1, 2017): 223–30. <https://doi.org/10.20473/jmtt.v10i3.6541>.
- Gustina Hidayat. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Permintaan Kpr Pada Bank Syariah Di Kabupaten Sumedang." *Coopetition* 8, no. 2 (November 12, 2017): 129.
- Idris Parakkasi, dan Kamiruddin Kamiruddin. "Analisis Harga Dan Mekanisme Pasar Dalam Perspektif Islam." *Laa Maisyir : Jurnal Ekonomi Islam* 5, no. 1 (2018). <https://doi.org/10.24252/lamaisyir.v5i1.4982>.
- Ingka, Hasanuddin, Fakhruddin Mansyur, and Mega Mustika. "Fatwa DSN MUI Klausul Denda Dan Ganti Rugi Pada Skim Kpr Syariah." *Laa Maisyir: Jurnal Ekonomi Islam* 7.2 (2020): 261-276.

- M. Daud Rhosyidy. “Implementasi Akad Istishna’ Dalam Kredit Pemilikan Rumah (Kpr) Syariah ( Studi Kasus Pada Amany Residence Jember).” *Al-Tsaman : Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam* 1, no. 1 (December 13, 2019): 40–60.
- Mudjia Rahardjo. “Studi kasus dalam penelitian kualitatif: konsep dan prosedurnya.” *Teaching Resources*, 2017. <http://repository.uin-malang.ac.id/1104/>.
- Muhammad Rizki Hidayah, Kholil Nawawi, dan Suyud Arif. “Analisis Implementasi Akad Istishna Pembiayaan Rumah (Studi Kasus Developer Property Syariah Bogor).” *Jurnal Ekonomi Islam* 9, no. 1 (June 7, 2018): 1–12.
- Sukarelawan, Asep Ganjar, Retno Anisa Larasati, and Inal Kahfi. "Sistem Operasional Internal Bank Syariah." *Al-Mujaddid: Jurnal Ilmu-Ilmu Agama* 2.1 (2020): 60-70.

### **Situs Internet**

- Azwar. “Solusi Ekonomi Dan Keuangan Islam Saat Pandemi COVID-19.” *Kementrian Keuangan*, 4 Mei 2020. <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/artikel-dan-opini/solusi-ekonomi-dan-keuangan-islam-saat-pandemi-covid-19/>.
- Jaringan Dokumentasi dan Informasi Hukum. “JDIH - Jaringan Dokumentasi Dan Informasi Hukum PUPR,” June 18, 2019. <https://jdih.pu.go.id/detail-dokumen/2643/1>.
- Krizia Putri Kinanti. “Mencicil Rumah Tanpa KPR Bank | Finansial.” *Bisnis.com*, 4 Februari 2018. <https://finansial.bisnis.com/read/20180204/90/734077/mencicil-rumah-tanpa-kpr-bank>.
- Otoritas Jasa Keuangan. “Apa Perbedaan Blacklist Nasional, BI Checking, Dan Sistem Informasi Debitur?” Accessed September 3, 2020. <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/323>.
- Setyawan, Hendra A. “Kebutuhan Rumah Baru.” *kompas.id*, June 6, 2020. <https://www.kompas.id/baca/gaya-hidup/2020/06/06/kebutuhan-rumah-baru/>.
- Syahrul, Supandi. “Mangsa dan Modus Penipuan Properti Syariah.” *detiknews*, February 14, 2020. <https://news.detik.com/kolom/d-4899234/mangsa-dan-modus-penipuan-properti-syariah>.

World Health Organization. "QA for Public." Accessed October 7, 2020.  
<https://www.who.int/indonesia/news/novel-coronavirus/qa/qa-for-public>.

