PERSEPSI MASYARAKAT TERHADAP UANG MUKA 0% PADA PT.KOPERUMNAS PALANGKA RAYA RESIDENCES MENURUT PERSPEKTIF ISLAM

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

RINA
NIM 1704120672

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
2021 M / 1443 H

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL	: **PERSEPSI MASYARAKAT TERHADAP UANG MUKA 0% PADA PT. KOPERUMNAS PALANGKA RAYA RESIDENCES MENURUT PERSPEKTIF ISLAM.**
NAMA	: RINA
NIM	: 1704120672
FAKULTAS	: EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN	: EKONOMI ISLAM
PROGRAM STUDI	: EKONOMI SYARIAH
JENJANG	: STRATA SATU (S1)

Palangka Raya, Oktober 2021

Menyetujui

Dosen Pembimbing I	Dosen Pembimbing II
M. Zainal Arifin, S. Ag., M.Hum	**Rahmad Kurniawan, S.E.Sy., M.E.**
NIP. 197509152009121002	**NIP. 198809122019031005**

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	Ketua Jurusan Ekonomi Islam
Dr. Sabian Utsman, S.H., M.Si.	**Enriko Tedja Sukmana, S.Th.I., M.Si.**
NIP. 196311091992031004	**NIP. 198403212011011012**

ii

NOTA DINAS

Hal : **Mohon Diuji Skripsi**
Saudari Rina

Palangka Raya, September 2021
Kepada
Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi
IAIN Palangka Raya
di-
Palangka Raya

Assalamualaikum Warrahmatullahi Wabarrakatuh.

Setelah membaca, memeriksa, dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi:

Nama : **RINA**
NIM : **1704120672**
Judul : **PERSEPSI MASYARAKAT TERHADAP UANG MUKA 0% PADA PT. KOPERUMNAS PALANGKA RAYA RESIDENCES MENURUT PERSPEKTIF ISLAM.**

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah. Demikian atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarrakatuh.

Dosen Pembimbing I	Dosen Pembimbing II
M. Zainal Arifin, S. Ag., M.Hum	**Rahmad Kurniawan, S.E.Sy., M.E.**
NIP. 196311091992031004	**NIP. 198403212011011005**

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Persepsi Masyarakat Terhadap Uang Muka 0% Pada PT.KOPERUMNAS Palangka Raya Residences Menurut Perspektif Islam". Oleh Rina, NIM : 1704120672 telah di*munaqasahkan* oleh tim *munaqasah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 26 Oktober 2021

Palangka Raya, 26 Oktober 2021

TIM PENGUJI

1. Dr. Syarifuddin, M.Ag (Ketua Sidang/penguji) (.....)
2. Dr. H. Sugiyanto, M.Pd (Penguji I) (.....)
3. M. Zainal Arifin, M.Hum (Penguji II) (.....)
4. Rahmad Kurniawan, M.E (Penguji/sekretaris) (.....)

Mengetahui
Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Sabian Utsman, S.H., M. Si
NIP. 196311091992031004

PERSEPSI MASYARAKAT TERHADAP UANG MUKA 0% PADA PT.KOPERUMNAS PALANGKA RAYA RESIDENCES MENURUT PERSPEKTIF ISLAM

ABSTRAK

Oleh Rina
1704120672

PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional yang disingkat KOPERUMNAS adalah wadah untuk membangun rumah subsidi yang mensejahterakan anggotanya dan masyarakat pada umumnya tanpa BI *Checking* dan tanpa riba. Adanya produk dengan uang muka 0% menjadi solusi bagi masyarakat kelas menengah kebawah untuk mewujudkan mimpinya memiliki rumah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme pelaksanaan uang muka 0% pada PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence di Kota Palangka Raya dan mengetahui tingkat Kepuasan Konsumen.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan metode kualitatif. Adapun subjek dalam penelitian ini adalah konsumen dari PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence dan informan dalam penelitian ini adalah pihak PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui tahapan data collection, data reduction, data display, dan conclusion drawing.

Hasil penelitian dari persepsi masyarakat terhadaap uang muka 0% pada PT.KOPERUMNAS Palangka Raya Residence di Kota Palangka Raya bahwa mekanisme pengajuan pembiayaan kepemilikan rumah oleh PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Resideces melalui tahapan pengajuan Pembiayaan Kepemilikan Rumah, lalu memenuhi persyaratan menjadi konsumen. Setelah itu Pemilihan produk pembiayaan, dan Proses akad kemudian menandatangani surat perjanjian, baru lah konsumen melakukan Pembayaran angsuran pertama. Kepuasan Konsumen terhadap uang muka 0% pada PT. Konsumen Perumahan Umum Nasional Palangka Raya Residence ini sangat puas jika dilihat dari kualitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Kualitas produknya juga sebanding dengan harga yang ditawarkan, hanya saja dalam proses pembangunan memakan waktu yang lama.

Kata kunci : Mekanisme, Persepsi, PT.Koperumnas Palangka Raya

PERCEPTION OF PUBLIC TOWARD 0% DOWN PAYMENT IN PT. KOPERUMNAS PALANGKA RAYA RESIDENCES BASED ON ISLAMIC PERSPECTIVE

ABSTRACT

By Rina
1704120672

PT. General Consumer of National Housing abbreviated as KOPERUMNAS is a forum to build subsidized houses that will prosper its members and society in general without BI *Checking* and without usury. The existence of a product with a 0% down payment is a solution for the lower middle class community to realize his dream of owning a house. This study aims to determine the mechanism of implementation of 0% down payment at PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence in Palangka Raya City and find out the level of Consumer Satisfaction.

This research is a field research by using qualitative methods. The subject in this study is the informants in this study were consumers of PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence and the PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence. Data collection techniques in this study are observation, interviews and documentation, then analyzed through the stages of data collection, data reduction, data display, and conclusion drawing.

The results of the research from the public's perception of the 0% down payment at PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence in Palangka Raya City that the mechanism for submitting home ownership financing by PT. General Consumers of Palangka Raya Residential National Housing through the stages of submitting Home Ownership Financing, then meet the requirements of being a consumer. After that Selection of financing products, and the contract process and then signing a letter of agreement, then the consumer makes the first installment payment. Consumer Satisfaction with a 0% down payment at PT. This Palangka Raya Residence National Public Housing consumer is very satisfied when viewed in terms of the quality of service provided to consumers. The quality of the product is also comparable to the price offered, it's just that the development process takes a long time.

Keywords: Mechanism, Perception, PT.Koperumnas Palangka Raya

KATA PENGANTAR

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

Assalamualaikum Wr.Wb.

Puji dan syukur penulis hanturkan kehadirat Allah SWT, yang hanya kepada-Nya kita menyembah dan kepada-Nya pula kita memohon pertolongan atas limpahan taufik, rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **"**Persepsi Masyarakat Terhadap Uang Muka 0% Pada PT.KOPERUMNAS Palangka Raya Residences Menurut Perspektif Islam**"** dengan lancar. Shalawat serta salam kepada Nabi junjungan kita yakni Nabi Muhammad SAW., Khatamun Nabiyyin, beserta para keluarga dan sahabat serta seluruh pengikut beliau *illa yaumil qiyamah*.

Skripsi ini dikerjakan demi melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Syariah. Skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak oleh karena itu penulis mengucapkan ribuan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, S. Pd., M. Ag selaku rektor IAIN Palangka Raya.
2. Bapak Dr. Sabian Utsman, S. H., M. Si sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Palangka Raya.
3. Ibu Jelita M.SI selaku dosen penasehat akademik selama penulis menjalani perkuliahan.

4. Bapak M.Zainal Arifin, S.Ag., M.Hum sebagai dosen pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan arahan dan saran kepada penulis selama penyusunan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan.
5. Bapak Rahmad Kurniawan, S.E.Sy.,M.E sebagai dosen pembimbing II yang juga selalu membimbing penulis dengan ikhlas meluangkan waktu untuk memberikan arahan, pikiran dan penjelasan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen IAIN Palangka Raya yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah mengajarkan berbagai macam ilmu dan wawasan kepada penulis.
7. Ayah, Ibu, keluarga, serta orang-orang baik disekeliling penulis yang telah memberikan dukungan moril, materil dan selalu mendoakan keberhasilan penulis dan keselamatan selama menempuh pendidikan.
8. Seluruh teman dan sahabat yang telah yang sudah mendukung dan membantu selama berlangsungnya perkuliahan.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat dan menjadi pendorong dunia pendidikan dan ilmu pengetahuan

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Palangka Raya, Oktober 2021
Penulis,

Rina
NIM 1704120672

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN SKRIPSI ii
NOTA DINAS iii
LEMBAR PENGESAHAN iv
ABSTRAK v
KATA PENGANTAR vii
DAFTAR ISI ix
DAFTAR TABEL xi
DAFTAR GAMBAR xii
PERNYATAAN ORISINALITAS xiii
MOTTO xiv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN xv
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 5
C. Tujuan Penelitian 5
D. Manfaat Penelitian 5
BAB II KAJIAN TEORI 7
A. Penelitian Terdahulu 7
B. Landasan Teori 16
1. Kepuasan konsumen 16
2. Persepi Masyarakat 16
b. Masyarakat 21
3. Properti Syariah 27
4. Teori Mekanisme 29
5. Teori Akad Syariah 31
6. Down Payment 39
C. Kerangka Pikir 44
BAB III METODE PENELITIAN 45
A. Waktu Dan Tempat Penelitian 45

B. Jenis Dan Pendekatan Penelitian 45
C. Subjek dan Objek Penelitian 47
D. Teknik Pengumpulan Data 49
E. Pengabsahan Data 51
F. Teknik Analisis Data 52
G. Sistematika Penulisan 53
BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS 55
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian 55
1. Sejarah Pembentukan Kota Palangka Raya 55
2. Visi dan Misi Kota Palangka Raya 59
3. Letak Geografis Kota Palangka Raya 60
4. Penduduk 61
5. Agama 62
B. Profil PT. Koperumnas Palangka Raya Recidence 63
C. Penyajian Data 67
D. Analisis Data 88
BAB V PENUTUP 109
A. Kesimpulan 109
B. Saran 110
DAFTAR PUSTAKA 112

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbedaan dan persamaan penelitian.....14

Tabel 4.1 Jumlah Penduduk Kota Palangka Raya.....61

Tabel 4.2 Jumlah Penganut Agama Kota Palangka Raya.....63

Tabel 4.3 Identitas Subjek Penelitian.....68

Tabel 4.4 Identitas Informan Penelitian.....68

Tabel 4.5 Tingkat Kepuasan Konsumen.....107

IAIN
PALANGKARAYA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....45

Gambar 4.1 Daftar harga rumah & Kavling 61

Gambar 4.2 struktur organisasi.....62

IAIN
PALANGKARAYA

PERNYATAAN ORISINALITAS

PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِيْمِ

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rina

NIM : 1704120672

Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **"Persepsi Masyarakat Terhadap Pt. Koperumnas Palangka Raya Residences Uang Muka 0% Di Kota Palangka Raya"** adalah benar karya saya sendiri. Jika kemudian hari karya ini terbukti merupakan duplikat atau plagiat dari karya orang lain, maka saya siap menanggung risiko atau sanksi dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, Oktober 2021

Yang Membuat Pernyataan,

RINA

NIM. 1704120672

MOTTO

مَنْ عَمِلَ صَٰلِحًا مِّن ذَكَرٍ أَوْ أُنثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهُۥ حَيَوٰةً طَيِّبَةً ۖ وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ
أَجْرَهُم بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا۟ يَعْمَلُونَ ﴿٩٧﴾

"Barang siapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka sesungguhnya akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan sesungguhnya akan Kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan."

QS. An-Nahl [16] : 97

لَا يُكَلِّفُ ٱللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۚ... ﴿٢٨٦﴾

"Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan bersama Menteri Agama Republik Indonesia dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 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	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha’	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha’	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ż	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	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta’	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za’	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik
غ	Gain	G	Ge

ف	fa’	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	L	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	Em
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	ya’	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena *tasydid* ditulis rangkap

متعقدين	Ditulis	*muta'aqqidin*
عدة	Ditulis	*'iddah*

C. Ta’ Marbutah

1. Bila dimatikan ditulis h

هبة	Ditulis	*Hibbah*
جزية	Ditulis	*Jizyah*

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

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

كرمةالأولياء	Ditulis	*karāmah al-auliyā*

3. Bila ta’ marbutah hidup atau dengan harkat, fathah, kasrah, atau dammah ditulis t.

زكاة الفطر	Ditulis	*zakātul fiṭri*

D. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal Panjang

Fathah + alif	Ditulis	*Ā*
جاهلية	Ditulis	*Jāhiliyyah*
Fathah + ya’ mati	Ditulis	*Ā*
يسعي	Ditulis	*yas’ā*
Kasrah + ya’ mati	Ditulis	*Ī*
كريم	Ditulis	*Karīm*
Dammah + wawu mati	Ditulis	*Ū*
فروض	Ditulis	*Furūd*

F. Vokal Rangkap

Fathah + ya’ mati	Ditulis	*Ai*
بينكم	Ditulis	*Bainakum*
Fathah + wawu mati	Ditulis	*Au*

قول	Ditulis	*Qaulun*

Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata dipisahkan dengan Apostrof

أأنتم	Ditulis	*a'antum*
أعدت	Ditulis	*u'iddat*
لئن شكرتم	Ditulis	*la'in syakartum*

G. Kata sandang Alif+Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرأن	Ditulis	*al-Qur'ān*
القياس	Ditulis	*al-Qiyās*

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

السماء	Ditulis	*as-Samā'*
الشمس	Ditulis	*asy-Syams*

H. Penulisan kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذوي الفروض	Ditulis	*żawi al-furūḍ*
أهل السنة	Ditulis	*ahl As-Sunnah*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Rumah adalah salah satu bagian utama dari kebutuhan manusia. Kebutuhan manusia yang utama yaitu kebutuhan primer yakni sandang, papan, dan pangan. Sementara itu, rumah dikategorikan dalam golongan papan, dimana setiap makhluk hidup tentu membutuhkan sebagai sarana dan prasarana untuk keberlangsungan hidup. Sekarang ini rumah menjadi sesuatu yang wajib dimiliki entah itu kalangan millenial maupun yang sudah berkeluarga, namun semakin tingginya barang dan jasa membuat masyarakat semakin kesulitan dalam membeli atau kredit rumah.

Bagi masyarakat Indonesia rumah merupakan cerminan dari pribadi manusianya, baik itu secara perorangan maupun dalam suatu kesatuan dan kebersamaan dalam lingkuangan alamnya. Permasalahan perumahan dan permukiman adalah sebuah isu pertama yang selalu mendapat perhatian lebih dari pemerintah. Permasalahan perumahan dan permukiman merupakan sebuah permasalah yang berkelanjutan dan akan terus meningkat, seiring dengan pertumbuhan penduduk, dinamika kependudukan, dan tuntutan-tuntutan sosial ekonomi yang semakin berkembang.

Walaupun rumah termasuk dalam kebutuhan primer (utama), saat ini kebanyakan masyarakat memiliki *persepsi* (pandangan) bahwa rumah merupakan barang mewah yang tidak semua orang dapat memilikinya. Hal ini terjadi bukan tanpa alaasan, munculnya *persepsi* ini dikarenakan harga rumah

saat ini terbilang cukup tinggi. Maka dari itu, hal inilah yang menjadi kendala dalam pemenuhan kebutuhan utama masyarakat. Permasalahan ini sangat dirasakan oleh masyarakat dengan tingkat perekonomian menengah kebawah.

Praktik KPR syariah tanpa bank merupakan alternatif yang dapat dipilih para konsumen yang hendak membeli rumah dan mementingkan aspek kepatuhan pada syariah. Berdasarkan penelitian yang kami lakukan, mayoritas respoden yang masuk ke dalam kategori ini adalah para keluarga muda berpenghasilan menengah ke atas dan memiliki latar pendidikan yang Baik. Mereka beranggapan bahwa praktik KPR di bank syariah masih tergolong riba sehingga praktik KPR syariah tanpa bank adalah solusi agar terhindar dari riba[1].

Pada masa sekarang banyak kasus yang berkaitan dengan penipuan, salah satunya yaitu pada perumahan syariah. Maraknya kasus penipuan berkedok perumahan syariah ini. Salah satunya pernah terjadi di Surabaya awal Januari lalu, penipuan tersebut diduga dilakukan oleh PT Cahaya Mentari Pratama dengan meraup uang Rp.3 miliar dari 32 orang korbannya. Menurut pihak berwajib, proyek perumahan fiktif bernama Multazam Islamic Residence itu menawarkan 2000 unit rumah sehingga berpotensi merugikan masyarakat ratusan miliar rupiah.

Sebelumnya, November 2019 lalu, penipuan serupa juga terbongkar di Jakarta dengan proyek perumahan syariah di Bogor. Penipuan diduga

[1]Egi Arvian Firmansyah & Deru R Indika, *Kredit PemilikN Rumah Syyariah Tanpa Bank : Studi di Jawa Barat,* Jurnal Manajemen Teori dan Terapan, Vol 10, No 3, 2017 h. 224

dilakukan oleh PT ARM Citra Mulya yang berhasil menggondol dana Rp 23 miliar dari 270 orang korbannya. Paling anyar, detikcom (27/1) melaporkan penipuan berkedok perumahan syariah di Ponorogo, Jawa Timur dengan korban 47 orang. Perumahan fiktif itu bernama Dream Land, telah meraup dana Rp 4,5 miliar dari para korbannya, sedangkan perumahannya tidak ada.[2]

Maraknya penipuan yang berkedok perumahan syariah atau pengembangan bodong yang mencuat ke permukaan dengan menelan korban sudah lebih dari ribuan orang. Pengembangan fiktif ini biasanya mengiklankan proyek perumahan dengan berembel-embelkan syariah. Berbagai cara yang dilakukan salah satunya dengan menjajikan berbagai kemudahan kepada konsumen, seperti cicilan tanpa riba, proses yang mudah tanpa harus berurusan dengan bank dan syarat-syarat yang tidak ribet.[3]

Permasalahan permasalahan tersebut yang membuat citra kpr syariah itu buruk sehingga banyak masyarakat yang meragukan KPR syariah ,meskipun tidak semua KPR syariah sama seperti yang dituduhkan ,terbukti dengan banyak nya KPR syariah yang sekarang ada salah di kota Palangka Raya salah satunya PT.KOPERUMNAS Palangka raya Residence.

Konsumen Umum Perumahan Nasional (KOPERUMNAS) pertama kali berdiri pada 27 Mei 2016 dan meluas sampai ke Kalimantan Tengah salah satunya Kota Palangka Raya. PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence

---

[2]Supandi Syahrul, *"Mangsa dan Modus Penipuan Properti Syariah",* https://news.detik.com/kolom/d-4899234/mangsa-dan-modus-penipuan-properti-syariah, diakses pada 30 Juni 2021 jam 21.57 WIB.

[3]https://www.rumah.com/panduan-properti/panduan-lengkap-perumahan-syariah-antibodong-22692, diakses pada tanggal 13 Mei 2021 pada jam 20.15 WIB.

adalah salah satu koperasi yang menyediakan perumahan. Kota Palangka Raya yang merupakan wilayah berkependudukan cukup tinggi. Memiliki sebuah rumah merupakan keinginan setiap masyarakat, akan tetapi begitu mahalnya harga tanah dan rumah membuat masyarakat sulit untuk memilikinya. Hal ini dianggap susah bagi kalangan masyarakat yang pendapatan rata-rata pada batas upah minimum regional atau dibawah batas upah minimum regional. Dengan melihat realita seperti itu KOPERUMNAS (Koperasi Perumahan Umum Nasional) mencarikan jalan keluarnya dengan mengeluarkan produk kredit rumah tanpa riba (uang muka 0%), untuk membantu masyakarat yang berpenghasilan rendah untuk mendapatkan rumah. Produk kredit rumah tanpa riba (uang muka 0%) merupakan solusi utama bagi masyarakat yang masih terjerat akan riba terkhusus bagi masyarakat muslim. Maka dari itu, semakin luasnya eksistensi produk ini akan semakin besar peluang masyarakat menerapkan sistem ekonomi Islam. Sistem ekonomi islam ini mengutamakan kemaslahatan bukan profit.[4]

Terkait masalah uang muka tersebut dikaitkan dengan permasalah diatas yang membuat sebagian masyarakat ragu tentang uang, maka peneliti untuk lebih kongkrit melakukan penelitian tentang : “Persepsi masyarakat terhadap PT.Koperumnas Palangka Raya Residences uang muka 0% di kota Palangka Raya".

[4]Suwirya,M.Aris, “AD-ART Koperasi Perumahan Umum Nasonal Syariah (KOPERUMNAS)”, Jakarta: Gedung Pembinaan Graha, 2019 .

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah peneliti sajikan di atas maka peneliti dapat merumuskan masalah, sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem mekanisme pelaksanaan realisasi perumahan PT.Koperumnas Palangka Raya Residences di Palangka Raya?
2. Bagaimana Kepuasan Konsumen terhadap PT.Koperumnas Palangka Raya Residence di Palangka Raya?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari dilakukan penelitian ini adalah sebagi berikut:

1. Untuk mengatahui mekanisme pelaksanaan PT.Koperumnas Palangka Raya Residences di kota Palangka Raya.
2. Untuk mengetahi Kepuasan Konsumen terhadap PT.Koperumnas Palangka Raya Residence di Palangka Raya.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini nantinya dapat bermanfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
   a. secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan memperluas wawasan bagi penulis khususnya serta akademisi lain yang berguna untuk dijadikan bahan bacaan.
   b. Dapat dijadikan sebagai referensi bagi penelitian yang akan meneliti berkaitan dengan permasalahan yang serupa dimasa yang akan datang.

c. Bagi PT. KOPERUMNAS Palangka Raya

Penelitian ini dapat memberikan informasi bahwa kualitas pelayanan dan kemudahan dapat menjadi salah satu faktor dalam menarik masyarakat untuk membeli perumahan.

2. Manfaat Praktis

Sebagai tugas akhir untuk menyelesaikan studi program Starta 1 di IAIN Palangka Raya. Bagi para pembaca, penelitian ini diharapkan menjadi masukan yang berguna untuk meningkatkan keilmuan dan menambah wawasan. Serta sebagai bahan bacaan dan juga sumbang pemikiran dalam memperkaya khazanah literature ekonomi syariah bagi kepustakaan IAIN Palangka Raya.

IAIN PALANGKARAYA

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu

Tinjauan pustaka merupakan kajian tentang teori-teori yang diperbolehkan dari pustaka-pustaka yang berkaitan dan mendukung penelitian yang akan dilakukan. Sementara itu setelah menelaah beberapa penelitian, berdasarkan penelusuran penyusun menemukan beberapa teori dan hasil penelitian terdahulu yang relavan dengan permasalahan yang akan diangkat oleh penulis serta akan diperlukan sebagai acuan dan data pendukung yaitu terkait tentang Persepsi Masyarakat terhadap PT.Koperumnas Palangka Raya Residences terhadap uang muka 0% di kota palangka raya.

Pertama, Indriani Setiawati dengan judul "Persepsi Masyarakat Metro Pusat Terhadap Kualitas Pelayanan Bank Syari'ah", skripsi, Institut Agama Islam Negeri Metro, tahun 2018. Adapun penelitian ini bertujuan; Untuk mengetahui bagaimana persepsi masyarakat Metro Pusat terhadap kualitas pelayanan Bank Syariah Kota Metro. Penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yang menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dengan para pedagang di Metro Pusat dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini adalah terdapat 4 pedagang merasa puas dan menilai kualitas pelayanan Bank Syariah sudah cukup bagus dari aspek keramahan, kesopanan, kerapihan penampilan para karyawan, interaksi yang baik dengan konsumen dan memberikan kenyaman, tetapi ada 1 pedagang berpendapat pelayanan yang ada di Bank Syariah belum maksimal. Selain itu terdapat 2

pedagang yang tidak lagi menggunakan Bank Syariah karena ketidakpuasan atas pelayanan yang diberikan dan kurang nya mesin ATM Bank Syariah yang tidak dimiliki semua wilayah.[5]

Kaitan antara penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dalam proses penelitian ini yaitu untuk mencari tau persepsi masyarakat dalam penggunaan suatu produk, maka perlu nya dilakukan wawancara langsung dengan konsumen. Penelitian tersebut menggunakan faktor internal dan eksternal dalam proses mengetahui persepsi masyarakat terhadap suatu produk. Oleh sebab itu penelitian ini relevan dengan teori persepsi masyarakat.

Kedua, Winarti dengan judul "Studi Tentang Implementasi pembiayaan pemilikan rumah syariah pada koperasi perumahan umum nasional menurut regulasi pembayaran syariah", skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, tahun 2019. Adapun penelitian ini bertujuan; Untuk mengetahui dan dapat mendeskripsikan pembiayaan pemilikan rumah pada koperasi perumahan umum nasional. Serta mengetahui dan dapat mendeskripsikan kesesuain penerapaan pembiayaan pemilikan rumah syariah dengan peraturan menteri koperasi dan usaha kecil menengah No: 11/PER/M,KUKM/XII/2017 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah oleh koperasi. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik yuridis empiris.

---

[5]Indriani Setiawati, *"Persepsi Masyarakat Metro Pusat terhadap Kualitas Pelayanan Bank Syariah"* skripsi, Metro Lampung: Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro, 2018.

Hasil penelitian menunjukan bahwa, kesesuaian pembiayaan pemilikan rumah syariah KOPERUMNAS dengan peraturan meteri koperasi dan UKM No.11/PER/M.KUKM/XII/2017 belum sesuai, kerena banyak beberapa point yang diatur dalam peraturan Menteri Koperasi dan UKM akan tetapi belum terpenuhi pelaksanaannya.[6] Manfaat penelitian di atas dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yakni sebagai sumber acuan pada teori koperasi perumahan umum nasional.

Kaitan antara penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dalam proses penelitian ini yaitu dalam menjalankan usahanya, pihak lembaga harus memiliki dasar hukum aturan yang berlaku untuk dijadikan sebuah legalitas dan diakui. Selain itu adanya Standar Operasional Prosedur (SOP) juga perlu untuk terciptanya mekanisme yang sesuai, oleh sebab itu penelitian tersebut relevan dengan pembahasan peneliti sebagai acuan dalam teori mekanisme.

Ketiga, Wirantika Kirana, "Status Perjanjian Peningkatan Jual Beli Terhadap Kepastian kepemilikan Rumah Anggota Koperrumnas Palangka Raya", skripsi, IAIN Palangka Raya, Tahun 2020. Latar belakang penelitian ini karena tidak adanya objek dalam akad jual beli rumah di PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional (KOPERUMNAS) Palangka Raya yang terkesan bertentangan dengan hukum Islam.Fokus penelitian ini adalah (1) Pelaksanaan akad jual beli rumah di KOPERUMNAS Palangka Raya, dan (2) Kepastian kepemilikan atas rumah yang belum dibangun di KOPERUMNAS Palangka

---

[6]Winarti, *"Studi Tentang Implementasi pembiayaan pemilikan rumah syariah pada koperasi perumahan umum nasional menurut regulasi pembiayaan syariah"* skripsi, Jakarta: Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2019.

Raya.Penelitian hukum empiris ini menggunakan pendekatan Hukum Ekonomi Syariah, undang-undang, dan *uṣhūl fiqh*.Data penelitian dikumpulkan dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi.Dianalisis dengan menggunakan teori kepastian hukum dan *maṣlaḥah.*

Hasil penelitian ini: (1) Di KOPERUMNAS Palangka Raya telah membuat Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) dan akan berpindah kepemilikan dengan akad *murabahah*, namun akad *murabahah* bersifat *fāsid* karena tidak menjelaskan harga pokok dan harga keuntungan kepada anggota. (2) Ada kepastian hukum dalam kepemilikan rumah bagi anggota KOPERUMNAS Palangka Raya dengan indikator: PPJB sebagai bukti perjanjian tertulis serta adanya jaminan uang kembali kepada anggota. Terdapat unsur *maṣlaḥah mu,, tabarah* dalam penelitian ini, tetapi mengandung kemudharatan dari sisi syarat akad *murabahah* yang tidak sesuai dengan ketentuan *syara.*[7]

Manfaat penelitian di atas dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yakni sebagai sumber acuan pada teori kepuasan konsumen dengan PT.KOPERUMNAS Palangka Raya Residences. Pelaksanaan akad jual beli rumah di KOPERUMNAS Palangka Raya ini dikaitkan dengan kepastian kepemilikan atas rumah yang belum dibangun di KOPERUMNAS Palangka Raya. Penelitian ini relevan dengan pembahasan peneliti dalam teori kepuasan konsumen.

[7]Wirantika Kirana, "Status Perjanjian Peningkatan Jual Beli Terhadap Kepastiankepemilikan Rumah Anggota Koperrumnas Palangka Raya", skripsi, IAIN Palangka Raya, Tahun 2020.

Penelitian keempat, Fawri Nashr, "Peran Dimensi Regulasi dan Dimensi Ekonomi terhadap Pembelian Rumah dengan Sistem Syariah (Studi Pada 2 Perumahan Di Bogor)", skripsi Universitas Brawijaya, tahun 2019. Penelitian ini bertujuan untuk melihat bagaimana peran dimensi religiusitas dan dimensi ekonomi terhadap pembelian rumah dengan sistem syariah pada 2 perumahan syariah di Bogor. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dan menggunakan metode pengumpulan data melalui sumber data primer.

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa dimensi religiusitas berperan bagi seorang konsumen untuk keputusan membeli rumah dengan sistem KPR Syariah. Peran dimensi religiusitas seorang konsumen pada pembelian rumah hanya ada tiga aspek yang secara rinci mendasarinya yaitu dimensi keyakinan, dimensi pengetahuan, dan dimensi pengalaman keagamaan. Peran dimensi ekonomi yang mempengaruhi keputusan pembelian rumah seorang konsumen ialah lokasi, harga, lingkungan perumahan, fasilitas, kondisi rumah, dan beberapa keunggulan sistem KPR Syariah dibandingkan dengan KPR konvensional..[8]

Kaitan antara penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dalam proses penelitian ini yaitu dalam menjalankan usaha nya, dimensi regulasi mempengaruhi sistem KPR dalam pembiayaan perumahan, untuk sebab itu

[8]Fawri Nashr, "Peran Dimensi Regulasi Dan Dimensi Ekonomi Terhadap Pembelian Rumah Dengan Sistem Syariah (Studi Pada 2 Perumahan Di Bogor)", skripsi Universitas Brawijaya, tahun 2019.

akad dinilai penting dalam proses jual beli dalam islam. Dalam hal ini penelitian tersebut dapat menjadi patokan dalam teori akad syariah.

Penelitian Kelima, Annisa Afisa, dengan judul "Alternatif Pembiayaan Properti Antara Developer Properti Syariah Dengan KPR IB Muamalat (Studi Komparatif KPR PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Makassar Dengan Beberapa Properti Syariah)", skripsi, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, tahun 2019. Kredit pemilikan rumah (KPR) merupakan suatu alternatif bagi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan tempat tinggal berupa rumah. KPR hadir ditengah masyarakat dengan berbagai pilihan skema dalam transaksinya. Skema pertama adalah pembiayaan KPR yang ditawarkan oleh bank syariah, salah satu bank syariah yang menawarkan produk tersebut adalah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Makassar. Skema kedua adalah pembiayaan KPR di developer properti syariah, skema ini berbeda dengan skema pembiayaan di perbankan pada umumnya, pembiayaan properti pada developer properti syariah masih relatif baru dalam bidang KPR.

Hal inilah yang membuat peneliti tertarik untuk meneliti terkait prosedur pelaksanaan pembiayaan properti yang ada pada developer properti syariah dan PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Makassar. Penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan fenomenologi. Subjek dalam penelitian ini adalah beberapa properti syariah dan PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Makassar. Informan dalam penelitian ini adalah beberapa properti syariah, user (pembeli) di properti syariah, karyawan PT.

Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Makassar dan nasabah KPR IB Muamalat. .[9]

Kaitan antara penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dalam persyaratan permohonan pembiayaan KPR, analisa pembiayaan, akad yang digunakan serta kelebihan dan kekurangan dari masing-masing model pembiayaan properti ini sehingga lembaga memiliki pernanan masing masing dalam memberikan penawaran terkait pembiayaan KPR, hal tersebut tentunya dapat memberi pilihan bagi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan tempat tinggal yang sesuai dengan keinginginannyadalam hal ini penelitian tersebut relevan dengan teori Properti Syariah.

[9]Annisa Afisa, dengan judul "Alternatif Pembiayaan Properti Antara Developer Properti Syariah Dengan KPR IB Muamalat (Studi Komparatif KPR PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Makassar Dengan Bebebrapa Properti Syariah)", skripsi, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, tahun 2019.

Tabel 2.1

Persamaan dan Perbedaan Penelitian

No	Nama dan Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Indriani Setiawati dengan judul "Persepsi Masyarakat Metro Pusat terhadap Kualitas Pelayanan Bank Syari'ah", skripsi, Institut Agama Islam Negeri Metro, tahun 2018.	Penelitian yang dilakukan oleh Indriani Setiawati tidak jauh berbeda dengan penelitian yang akan peneliti teliti yaitu membahas tentang Persepsi masyarakat terhadap keuangan. Dan kesamaan dalam metode penelitiannya yaitu metode Kualitatif.	Penelitian Indriani Setiawati fokus pada studi tentang kualitas pelayanan bank syariah kemudian peneliti fokus pada persepsi masyarakat metro pusat terhadap kualitas pelayanan Bank Syari'ah.
2	Winarti "Studi Tentang Implementasi pembiayaan pemilikan rumah syariah pada koperasi perumahan umum nasional menurut regulasi pembayaran syariah", skripsi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, tahun 2019.	Penelitian yang dilakukan oleh winarti tidak jauh berbeda dengan penelitian yang akan peneliti teliti yaitu membahas tentang KOPERUMNAS. Dan kesamaan dalam metode penelitiannya yaitu metode Kualitatif.	Penelitian winarta fokus pada studi tentang Implementasi pembiayaan pemilikan rumah syariah pada koperasi perumahan umum nasional menurut regulasi pembayaran syariah Sedangkan Peneliti Fokus pada persepsi masyarakat terhadap Pt.Koperumnas Palangka Raya Residence DP 0% di kota Palangka Raya.
3	Wirantika Kirana, "Status Perjanjian Peningkatan Jual Beli Terhadap Kepastian kepemilikan Rumah Anggota Koperumnas Palangka Raya", skripsi, IAIN Palangka Raya, Tahun 2020	Penelitian yang dilakukan oleh wirantika tidak jauh berbeda dengan penelitian yang akan peneliti teliti yaitu membahas tentang KOPERUMNAS, dan kesamaan dalam metode penelitiannya yaitu metode Kualitatif, dan sama-sama melakukan penelitiandi kota Palangka Raya.	Penelitian wirantika fokus pada Status Perjanjian Peningkatan Jual Beli Terhadap Kepastian kepemilikan Rumah Anggota Koperumnas Sedangkan Peneliti Fokus pada persepsi masyarakat terhadap PT.Koperumnas Palangka Raya Residence DP 0% di kota palangka raya.
4	Fawri Nashr, "Peran Dimensi Regulasi Dan Dimensi Ekonomi Terhadap Pembelian Rumah Dengan Sistem Syariah (Studi Pada 2 Perumahan Di	Penelitian yang dilakukan oleh fawri tidak jauh berbeda dengan penelitian yang akan peneliti teliti yaitu membahas tentang	Penelitian fawri fokus pada Peran Dimensi Regulasi Dan Dimensi Ekonomi Terhadap Pembelian Rumah Dengan Sistem Syariah (Studi Pada 2

	Bogor)", skripsi Universitas Brawijaya, tahun 2019.	rumah berbasis syariah. Dan kesamaan dalam metode penelitiannya yaitu metode Kualitatif.	Perumahan Di Bogor)", Sedangkan Peneliti Fokus pada persepsi masyarakat terhadap PT.Koperumnas Palangka Raya Residence DP 0% di kota palangka raya.
5	Annisa Afisa, dengan judul "Alternatif Pembiayaan Properti Antara Developer Properti Syariah Dengan KPR IB Muamalat (Studi Komparatif KPR PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Makassar Dengan Bebebrapa Properti Syariah)", skripsi, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, tahun 2019.	Penelitian yang dilakukan oleh Annisa tidak jauh berbeda dengan penelitian yang akan peneliti teliti yaitu membahas tentang rumah berbasis syariah. Dan kesamaan dalam metode penelitiannya yaitu metode Kualitatif.	Penelitian Annisa fokus pada Alternatif Pembiayaan Properti Antara Developer Properti Syariah Dengan KPR IB Muamalat (Studi Komparatif KPR PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Makassar Dengan Bebebrapa Properti Syariah) Sedangkan Peneliti Fokus pada persepsi masyarakat terhadap PT.Koperumnas Palangka Raya Residence DP 0% di kota palangka raya.

Sumber:dibuat oleh peneliti pada tahun 2021

B. Landasan Teori

1. Persepi Masyarakat

a. Pengertian Persepsi

Pengertian persepsi, Julia T. Wood dalam bukunya berjudul *"Communication In our lives*" mengatakan bahwa: Persepsi adalah merupakan suatu proses meyeleksi,mengorganisasikan dan menginterpretasikan secara aktif mengenai orang, objek, kejadian situasi dan kreatifitas. Menurut tataran yang lebih operasional, menyatakan bahwa persepsi adalah proses pengorganisasian, penginterpretasian terhadap stimulus yang diindera, sehingga dimengerti (bermakna), dan merupakan respons yang integrated dari individu. Caplin mengatakan bahwa *frase* "mengerti atau bermakna" yang dimaksud adalah ketika individu mengenali objek dan kejadian objektif secara sadar.Sejak ditemukannya metode eksperimen sebagai metode penelitian di bidang psikologi, penelitian tentang persepsi berkembang pesat.[10]

Jadi, persepsi pada dasarnya adalah pola respon seseorang tentang sesuatu yang dipengaruhi oleh faktor-faktor kesiapan, tujuan, kebutuhan, pengetahuan, pengalaman, dan factor lingkungannya.

Mulyana mengatakan bahwa persepsi meliputi penginderaan (*sensasi*), atensi dan interpretasi:

1). Penginderaan (*Sensasi*)

[10]Wiwien Dinar Pratisti Susatyo Yowono, *Psikologi Eksperimen: Konsep, teori, dan aplikasi*, Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2018, h.139.

Melalui alat-alat indera kita (yakni indera peraba, indera penglihat, indera pencium dan indera pendengar). *Sensasi* merujuk pada pesan yang dikirimkan otak melalui penglihatan, pendengaran, sentuhan, penciuman dan pengecapan.

2). Atensi

Berkaitan dengan apa yang menjadi minat kita untuk memperhatikan kejadian atau rangsangan tertentu. Dalam banyak kasus, rangsangan yang menarik perhatian kita cenderung dianggap lebih penting daripada tidak menarik perhatian kita.

3). Interpretasi

Pengetahuan yang kita peroleh melalui persepsi bukan pengetahuan mengenai objek yang sebenarnya, melainkan pengetahuan mengenai bagaimana tampaknya objek tersebut.[11]

Menurut Gregorc, persepsi yang dimiliki setiap pemikiran atau pribadi ada dua macam, yaitu persepsi konkrit dan persepsi absrak.

1). Persepsi Konkrit (*the senses*) / nyata

Kata konkrit dalam Bahasa arab, yaitu sesuatu yang dapat disentuh, jelas terlihat oleh indera penglihatan. Persepsi konkrit membuat anak lebih cepat menangkap informasi yang nyata dan jelas, secara langsung melalui ke lima inderanya, yaitu penglihatan, penciuman, peraba, perasa dan pendengaran.

[11]Moh. Dwi Cahyono Putra, *Persepsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya Terhadap Bisnis Vlog Prank*, Skripsi, Palangka Raya: IAIN Palangka Raya, 2020, h. 24-25.

2). Persepsi Abstrak (*Reason & intuition),* Kasat Mata

Kata abstrak dalam Bahasa arab yaitu ingatan nalar, ibarat, lupa, masuk akal (sesuai dengan pikiran). Persepsi abstrak memungkinkan anak lebih cepat dalam menangkap sesuatu yang abstrak atau kasat mata.[12] Dari mengerti atau percaya pada apa yang tidak biasa dilihat sesungguhnya. Sewaktu anak menggunakan persepsi abstrak ini, mereka menggunakan kemampuan instuisi, intelektual dan imajinasi.

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Persepsi

Menurut Nugroho J. Setiadi, factor yang mempengaruhi persepsi adalah penglihatan dan sasaran yang diterima dan situasi persepsi terjadi penglihatan. Tanggapan yang timbul atas rangsangan dipengaruhi sifat-sifat individu yang melihatnya. Pengaruh persepsi dapat timbul atas dua faktor internal dan eksternal. Faktor internal terdiri dari :

1.) Psikologi, yaitu memepengaruhi positif atau negatifnya tanggapan yang akan diberikan seseorang.
2.) Perhatian, yaitu hal yang mendorong seseorang mendasari sikap tindakan yang dilakukan.
3.) Minat, yaitu faktor lain yang membedakan penilaian seseorang terhadap suatu hal atau objek tertentu yang mendasari kesukaan atau ketidaksukaan terhadap objek tersebut.

[12] Rafy Saputri, Psikolgi Islam, (Jakata : Rajawali Pers) , 2009, h. 26

4.) Pengalaman masa lalu, yaitu dapat mempengaruhi persepsi seseorang karena akan menarik kesimpulan yang sama dengan yang pernah dilihat dan didengar.

5.) Kebutuhan, yaitu mempengaruhi persepsi seseorang dalam membuat keputusan, akan cenderung menolak gagasan, ajakan, atau tawaran yang tidak sesuai dengan yang kita harapkan.

6.) Keadaan Emosi, emosi seseorang dapat menimbulkan persepsi yang berbeda dan berubah-ubah yang mempengaruhi persepsi terhadap sesuatu.

Faktor Eksternal terdiri dari:

1) Penempatan objek, yaitu mempengaruhi penglihatan yang akhirnya akan mempengaruhi persepsi.

2) Keunikan seseorang mempengaruhi cara memandang sesuatu kejadian dan cara menpersepsikannya.

3) Situasi dan keadaan sekitar kita atau sekitar sasaran yang turut mempengaruhi persepsi. Sasaran atau benda yang sama kita lihat dalam situai yan berbeda akan menghasilkan persepsi berbeda pula.[13]

4) Kekuatan stimulus harus melampaui ambang yaitu kekuatan stimulus yang minimal tetapi sudah dapat menimbulkan kesadaran, sudah dapat dipersepsi oleh individu.

Proses Pembentukan Persepsi

[13] Nugroho J. Setiadi, Perilaku Konsumen, (Jakarta : Studi Perss), 2003, h. 151

Proses terjadinya persepsi dapat dimulai dari objek yang menimbulkan stimulus mengenai alat indera atau reseptor. Proses stimulus mengenai alat indera merupakan proses kealaman atau proses fisik. Stimulus yang diterima oleh alat indera diteruskan oleh syarat sensoris ke otak. Proses ini yang disebut proses fisiologis. Kemudian terjadilah proses di otak sebagai pusat kesadaran sehingga individu meyadari apa yang dilihat, atau apa yang didengar atau apa yang diraba.

Proses yang terjadi dalam otak atau dalam pusat kesadaran inilah yang disebut sebagi pusat psikologis. Dengan demikian dapat dikemukakan bahwa taraf terakhir dari proses persepsi ialah individu meyadari tentang misalnya apa yang dilihat, atau apa yang didengar, atau apa yang diraba, yaitu stimulus yang diterima melalui alat indera. Proses ini merupakan proses terakhir dari persepi dan merupakan persepsi sebenarnya. Respon sebagai akibat persepsi dapat diambil oleh individu dalam berbagai macam bentuk.

Dalam proses persepsi perlu adanya perhatian sebagai langkah persiapan dalam persepsi itu. Hal tersebut karena keadaan menunjukan bahwa individu tidak hanya dikenai oleh satu stimulus saja, tetapi individu dikenai berbagai macam stimulus yang ditimbulkan oleh keadaan sekitarnya.Tidak semua stimulus mendapatkan respon individu untuk dipersepsi. Stimulus mana yang akan dipersepsi atau mendapatkan terungkap dari definisi persepsi yang dikemukakan Robbin bahwa persepsi merupakan suatu proses dengan mana individu-individu

mengorganisasikan dan menafsirkan kesan indera mereka agar memberi makna kepada lingkungan mereka. Proses ini terdiri dari proses seleksi, mengorganisasikan dan. Adapun ketiga proses ini berjalan secara terus menerus, saling berbaur dan saling mempengaruhi satu sama lainnya.[14]

c. Masyarakat

Manusia adalah mahkluk sosial yang hidup bermasyarakat, hidup bermasyarakat dapat diartikan sebagai hidup dalam suatu pergaulan. Kata masyarakat berasal dari bahasa arab *syaraka* yang artinya ikut serta (partisipasi). Sedangkan dalam bahasa inggris dipakai istilah *society* yang berasal dari kata socius yang artinya kawan. Aristoteles mengemukakan bahwa manusia ini adalah zoonpoliticon yaitu makhluk sosial yang hanya menyukai hidup bergolongan atau sedikitnya mencari teman bersama lebih suka daripada hidup tersendiri.[15]

Menurut Koentjaraningrat, Mas yarakat adalah kesatuan hidup manusia yang berintraksi menurut suatu system adat istiadat tertentu yang bersifat continue yang terkait oleh suatu rasa identitas bersama. Selanjutnya para ahli sosiologi seperti J.L. Gillin dan J.P.Gillin sepakat bahwa adanya saling bergaul dan interaksi karena adanya nilai-nilai, norma-norma, cara- cara dan prosedur yang merupakan kebutuhan bersama sehingga masyarakat merupakan kesatuan hidup manusia yang

---

[14]Philip Kotler, "*Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*", Terjemahan: A.B. Susanto, Edisi Pertama, Jakarta: Salemba Empat, 2000, h. 53.

[15]Lukman Surya Saputra, Pendidikan Kewarganegaraan, Bandung: Setia Purna Inves, 2007, h. 11.

berinteraksi menurut suatu sistem adat istiadat tertentu, yang bersifat kontinyu dan terikat oleh suatu rasa identitas bersama.

Masyarakat adalah sekelompok manusia yang hidup dalam satu kesatuan dalam tatanan sosial masyarakat. Masyarakat adalah setiap kelompok manusia yang telah cukup lama hidup dan bekerja sama sehingga mereka itu dapat mengorganisasikan dirinya dan berpikir tentang dirinya sebagai kesatuan sosial dengan batas-batas tertentu.[16]

Umumnya perbedaan masyarakat berdasarkan kepemilikan materi disebut kelas sosial (social class). Menurut M. Arifin Noor secara umum kelas sosial dapat dibagi kedalam tiga golongan, yakni:

1. Kelas Atas *(upper class)*

   Mereka adalah golongan yang kaya raya seperti kelompok konglomerat, kelompok eksekutif dan seterusnya. Pada kelas ini segala kebutuhan hidup dapat terpenuhi dengan mudah sehingga pendidikan anak memperoleh perioritas utama, karena anak yang hidup pada kelas ini memiliki sarana dan prasarana yang memadahi dalam belajarnya dan kesempatan untuk mendapatkan pendidikan tambahan sangat besar. Sehingga kondisi demikian tentu akan membangkitkan semangat anak untuk belajar karena fasilitas belajar mereka dapat terpenuhi oleh orangtua mereka.

2. Kelas menengah (middle class)

[16]Anisa Agustin & Khuzaini, *Persepsi Mayarakat Terhadap Penggunaan Transfortasi Online (GOJEK) di Surabaya*, Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen, VOL. 6, No. 9, 2017. h. 5.

Kelas menengah biasanya diisi oleh kaum professional dan para pemilik toko dan bisnis yang lebih kecil. Biasanya ditempati oleh orang-orang dengan tingkat yang sedang-sedang saja. Kedudukan orang tua dalam masyarakat terpandang, perhatian mereka terhadap pendidikan anak-anak terpenuhi dan mereka tidak merasa khawatir akan kekurangan pada kelas ini, walaupun penghasilan yang mereka peroleh tidaklah berlebihan tetapi mereka mempunyai sarana belajar yang cukup dan waktu yang banyak untuk belajar.

3. Kelas bawah (lower class)

Menurut Muliyanto Sumardi, kelas bawah adalah golongan yang memperoleh pendapatan atau penerimaan sebagai imbalan terhadap kerja mereka yang jumlahnya jauh lebih sedikit dalam kebutuhan pokoknya. Mereka yang termasuk kedalam kategori ini sebagai orang miskin dan kehilangan ambisi dalam merengkuh keberhasilan yang lebih tinggi. Golongan ini antara lain pembantu rumah tangga, pengangkut sampah dan lain-lain. Penghargaan mereka terhadap kehidupan dan pendidikan anak sangat kecil dan sering kali diabaikan karena ini sangat membebankan mereka. Perhatian mereka terhadap keluargapun tidak ada, karena mereka tidak mempunyai waktu luang untuk berkumpul dan berhubungan antar anggota keluarga kurang akrab. Disini keinginan-

keinginan seperti upper class itu kurang karena alasan-alasan ekonomi dan sosial.[17]

2. Kepuasan konsumen

Eksistensi dan kemampuan perusahaaan mendapatkan laba dalam jangkan panjang secara tidak langsung dipengaruhi oleh perusahaan tersebut dalam memuaskan kebutuhan konsumen, hal yang sering diistilahkan dengan konsep pemasaran. dalam upaya memenuhi kepuasan konsumen, perusahaan memang di tuntut kejeliannya untuk mengetahui pergeseran kebutuhan dan keinginan konsumen yang setiap saat berubah.

Menurut Danang Sunyoto definisi kepuasan konsumen adalah tingkat kepuasan seseorang setelah membandingkan (kinerja atau hasil) yang dirasakan dibandingkan dengan harapannya. Tingkat kepuasan adalah fungsi dari perbedaan antara kinerja yang dirasakan dengan harapan. konsumen bisa memahami salah satu dari tiga tingkat kepuasan umum yaitu kalau kinerja di bawah harapan, konsumen akan merasa kecewa, tetapi kinerja sesuai dengan harapan pelanggan akan merasa puas dan bila kinerja bisa melebihi harapan maka pelanggan akan merasa sangat puas senang atau sangat gembira.[18]

Danang Sunyoto menyatakan harapan konsumen ialah memegang peranan penting dan sangat besar pengaruhnya dalam menentukan kualitas produk dan kepuasan konsumen dalam mengevaluasinya pelanggan akan

---

[17]Muliyanto Sumardi dan Hans-Diecter Evers, Kemiskinan dan Kebutuhan Pokok (Jakarta: CV Rajawali, 1982), 80-81.

[18]Danang Sunyoto, *Teori Kusioner dan Analisis Data untuk pemasaran dan perilaku konsumen, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2013,* h 35.

menggunakan harapannya sebagai standar atau acuan, dengan demikian harapan konsumen yang melatar belakangi mengapa dua organisasi pada bisnis yang sama dapat dinilai berbeda oleh konsumennya[19].

a. Faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen

Kepuasan konsumen dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, menurut Handi penentu kepuasan konsumen adalag sebagai berikut:[20]

1) Kualitas Produk, yaitu mengenai kinjerja produk, kehandalan produk, kesesuaian produk, daya tahan produk dan keistimewaan dari produk.
2) Kualitas pelayanan adalah faktor penentu kepuasan konsumen yang terdiri dari lim adimensi pelayanan yaitu kehandalan, daya tanggap, empati, jaminan dan bukti fisik.
3) Faktor Emosional, konsumen tidak hanya merasakan puas dengan kualitas produk, tetapi juga puas dan bangga jika mereka memperoleh *self-esteem* atas merek yang digunakan.
4) Harga, Produk yang mempunyai kualitas yang sama tetapi menetapkan harga yang relatif murah akan memberikan nilai yang lebih tinggi kepada konsumen.
5) Biaya dan kemudahan mendapatkan produk, dengan biaya yang relative lebih rendah dan lebih murah mendapatkan produk.

b. Pengukuran Kepuasan Konsumen

[19]*Ibid*,...h.36

[20]Iendy Zelviean Adhari, *Kepuasan Pelanggan dan Brand Trust*, Qiara Media: Jawa Timur, 2021, h 42.

Pengukuran terhadap kepuasan konsumen merupakan hal yang sangat penting bagi setiap usaha hal ini dikarenakan langkah tersebut dapat member umpan balik dan masukan bagi keperluan. Fandy Tjiptono menyatakan bahwa metode yang paling banyak digunakan dalam pengukuran kepuasan konsumen adalah metode bertanya. Metode bertanya kepuasan konsumen dapat menggunakan tekhnik pengukuran sebagai berikut:[21]

1) Pengukuran dapat dilakukan secara langsung dengan pertanyaan seperti "ungkapan seberapa puas saudara terhadap pelayanan PT Chnadra paa skala berikut: sangat tidak puas, tidak puas, netral, puas , sangat puas".
2) Responden diberi pertanyaan mengenai seberapa besar ereka mengharapkan suatu atribut tertentu dan seberapa besar yang mereka rasakan.
3) Responden diminta untuk menuliskan masalah-masalah yang mereka hadapi berkaitan dengan penawaran dari perusahaan dan juga diminta untuk menuliskan perbaikan-perbaikan yang mereka sarankan.
4) Responden dapat meminta untuk meranking beberapa elemen atribut dari penawaran berdasarkan derajat pentingnya setiap elemen dan seberapa baik kinerja perusahaan dalam masingmasing elemen.

[21]Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran Edisi Pertama,* Andy: Yogyakarta, 2001, h 35.

3. Properti Syariah

KPR syariah bukanlah konsep hunian di perumahan yang hanya dikhususkan untuk pihak muslim dengan bentuk perumahan yang ada masjidnya, sekolah tahfidznya, pengajian warga dan lain-lain. Namun, lebih kepada langkah-langkah transaksi dan akad yang sesuai syariat Islam.[22]

Secara umum properti syariah adalah jenis properti yang sistem transaksinya dijalankan sesuai dengan syariah Islam. Jadi properti syariah atau orang biasa menyebutnya dengan istilah KPR Syariah adalah skema kepemilikan rumah atau hunian dengan menggunakan akad-akad yang sesuai dengan ketentuan syariah Islam. Dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa KPR Syariah bukanlah konsep hunian di perumahan yang hanya dikhususkan untuk pihak muslim dengan bentuk perumahan yang ada masjidnya, sekolah tahfidznya, pengajian warga dan lain-lain. Namun, lebih kepada langkah-langkah transaksi dan akad yang sesuai syariat Islam.[23]

Konsep properti syariah:

1. Transaksi Tanpa Riba

   Properti syariah memiliki perdedaan transaksi dengan properti konvensional. Yang paling terlihat adalah tidak adanya bunga dalam akad. Dalam transaksi syariah, bunga maupun denda dinilai sebagai riba dan dilarang dalam hukum Islam.

b. Adanya Akad Jual Beli

---

[22]Rumahsyariah123.com, Mengenal Properti Syariah dan Perumahan Syariah yang Sedang Booming, (Online 10 Agustus 2020).

[23]BBS Series, Pengertian Properti Syariah, (Online 14 Agustus 2020).

Rumus utama transaksi dengan basis syariah adalah profit yang masuk akal melalui transaksi dagang atau jual beli. Jadi pada dasarnya keuntungan utama yang diambil pengembang properti syariah melalui jual beli.

c. Harga Jual Tidak Berubah Semenjak Akad

Properti syariah menggunakan sistem satu harga yang mana telah disepakati oleh pihak developer dan pembeli. Di dalam akad, akan tersedia jumlah cicilan tiap bulan serta jangka waktu yang dipilih. Perjanjian ketetapan harga nantinya disepakati oleh kedua belah pihak serta harus disampaikan seluruhnya sejak perjanjian awal sehingga akan mencegah terjadinya perubahan di tengah maupun di akhir proses angsuran.

d. Tidak Adanya Asuransi

Asuransi pada transaksi syariah mengandung ketidakjelasan yang tidak sesuai dengan hukum syariah. Misalnya saja pada bab ketidakpastian waktu nasabah dalam menerima klaim. Nasabah tidak mendapat klaim tanpa mengalami risiko. Hal inilah yang membuat akad dalam asuransi tidak jelas di mata syariah Islam.

e. Tidak Mengenal Sistem Sita

Ketika pihak pembeli memiliki kendala keuangan serta tidak sanggup melunasi cicilan, maka dalam properti syariah tidak mengenal penyitaan. Sebagai ganti, pengembang akan membantu pembeli untuk menjual rumah tersebut. Jika rumah berhasil dijual, sebagian hasilnya

baru digunakan untuk membayar sisa hutang yang tertunggak pada developer. Jadi, pembeli akan semakin dimudahkan dengan angsuran flat ditambah dengan ditiadakannya sistem sita.

f. Memiliki Infrastruktur Pendukung Ibadah

Properti syariah, terlebih perumahan syariah khusus pada umumnya menyediakan sarana ibadah yang memadai. Pengembang memiliki komitmen menyediakan sarana ibadah yang dapat digunakan bersama-sama. Tentu saja bagi warga yang ingin mengadakan ibadah bersama akan lebih dipermudah dengan adanya sarana pendukungnya.

g. Tanpa BI Checking

Dalam sistem syariah, kamu akan lebih mudah mendapatkan properti impian karena tidak harus memikirkan riwayat kredit macet. Sebab, sebagian besar properti tidak melibatkan bank dalam transaksinya.[24]

4. Teori Mekanisme

Kegiatan muamalah merupakan kegiatan yang tidak bisa dipisahkan dari kehidupan sehari-hari. Mekanisme adalah pandangan bahwa interaksi bagian-bagian dengan bagian-bagian lainnya dalam satu keseluruhan atau sistem secara tanpa disengaja menghasilkan kegiatan atau fungsi-fungsi sesuai dengan tujuan.[25] Transaksi adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh

[24]Spacestock.com, Apa Itu Properti Syariah, Ciri dan Produk- Produknya, (Online 14 Agustus 2020).

[25]Mega Nilam Sari, "*Hubungan Mekanisme Koping Terhadap Kualitas Hidup Lanjut Usia Di Kota Denpasar"*, Tesis Magister, Denpasar: Universitas Udayana Denpasar, 2018, hlm.6, t.d.

individu atau organisasi dan dapat menimbulkan perubahan terhadap harta atau keuangan yang dimiliki, baik itu bertambah ataupun berkurang.[26] Menurut peneliti mekanisme transaksi adalah interaksi antara individu satu dengan yang lain atau antara organisasi satu dengan yang lain, yang menyebabka perubahan harta untuk mencapai tujuan.

Menurut M. Ali Hasan, Berbagai Macam Transaksi yang tidak bertentangan dengan syariat Islam. Jual Beli Cash (Tunai) dan Kredit pada dasarnnya mubah (boleh) yakni sepanjang tidak ada dalil yang transaksi jual beli tersebut dilarang (haram) dan rusak (fasid). Jual Beli Secara Tunai. Jual beli secara tunai adalah jual beli dengan sistem pembayaran terhadap barang yang dibeli secara tunai (langsung) tanpa tempo. Jual Beli Kredit ialah jual beli dengan sistem penyerahan barang di muka dan pelunasan harga ditempokan sebagian atau keseluruhan hingga batas waktu yang ditentukan. Pada umumnya, harga yang ditawarkan oleh pihak penjual lebih mahal dibanding harga tunai.[27] Mekanisme yang akan diteliti oleh peneliti berkaitan dengan pelaksanaan realisasi perumahan PT. Koperumnas Palangka Raya.

Dapat ditarik kesimpulan bahwa mekanisme memiliki arti interaksi antara seseorang dengan orang lain yang menyebabka terjadinya pencapaian

---

[26]Masxmanroe.com, *Pengertian Transaksi: Arti, Jenis, dan Alat Bukti Transaksi*, (Online 9 Januari 2021).

[27]Nur Fauzi, *"Jual Beli Rumah Di Properti Syariah Dan Konvensional Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*", Tesis Magister, Purwokerto: Iain Purwokerto, 2020, hlm.25, t.d.

yang ingin di capai atau cara seseorang untuk memperoleh apa yang diingikan.

5. Teori Akad Syariah

Menjalankan suatu bisnis, satu hal yang sangat penting adalah masalah akad (perjanjian), Akad sebagai salah satu cara untuk memperoleh harta dalam syariat Islam yang banyak digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Akad merupakan cara yang diridhai Allah.[28] Allah SWT berfirman dalam Q.S Al- Maidah [5] ayat 1:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَوۡفُواْ بِٱلۡعُقُودِ

Artinya *:" Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu..."*

Kata akad berasal dari bahasa Arab *al-'aqd* yang secara etimologi berarti perikatan, perjanjian, dan permufakatan (*al-ittifaq*). Secara terminologi fiqh, akad didefinisikan dengan "Pertalian ijab (persetujuan melakukan ikatan) dan kabul (persetujuan penerimaan ikatan) sesuai dengan kehendak syariat yang mengatur untuk objek perikatan". Menurut Mas'adi Akad adalah pertemuan ijab dan qabul sebagai pernyataan kehendak dua pihak atau lebih untuk melahirkan suatu akibat hukum pada objeknya sedangkan Akad menurut Ash- Shiddieqy merupakan keterkaitan antara

[28]Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2019, hlm. 71.

keinginan atau statemen kedua pihak yang dibenarkan oleh syara' dan akan menimbulkan implikasi hukum tertentu.[29]

Menurut para ulama fiqh, kata akad didefinisikan sebagai hubungan antara ijab dan kabul sesuai dengan kehendak syariat yang menetapkan adanya pengaruh (akibat) hukum dalam objek perikatan.[30] Menurut Djuwaini makna akad secara syar'i yaitu: "hubungan antara ijab dan qabul dengan cara dibolehkan oleh syariat yang mempunyai pengaruh secara langsung." Jika terjadi ijab dan qabul dan terpenuhi semua syarat yang ada, maka syara' akan menganggap ada ikatan diantara keduanya dan akan terlihat hasilnya pada barang yang diakadkan berupa harta yang menjadi tujuan kedua belah pihak membuat akad.[31] Ada beberapa rukun dalam akad, diantaranya sebagai berikut:

a. *Aqid,* adalah orang yang berakad.
b. *Ma'qud 'alaih,* ialah benda-benda yang diakadkan.
c. *Maudhu' al-'aqd,* yaitu tujuan atau maksud pokok mengadakan akad, misalnya tujuan pokoknya yaitu memindahkan barang dari penjual kepada pembeli dengan diberi ganti.
d. *Shighat al- 'aqd* ialah ijab kabul. Ijab ialah permulaan penjelasan yang keluar dari salah seorang yang berakad sebagai gambaran kehendaknya

[29]Harun, *Fiqh Muamalah,* Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017, hlm. 32.
[30]Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah,* hlm. 71.
[31]Mahmudatus Sa'diyah, *Fiqih Muamalah II Teori dan Praktik,* Jepara: UNISNU PRESS, 2019, hlm. 3.

dalam mengadakan akad. Adapun kabul ialah perkataan yang keluar dari pihak yang berakad pula yang diucapkan setelah adanya ijab.[32]

Anjuran Ayat al-quran tentang kebolehan dalam menjalankan muamalah sebagaimana dalam ayat al-qur'an. Seperti firman Allah dalam surah an-Nisaa': 29

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ

تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya : *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu"*. (Qs. an-Nisaa': 29)

a. Murabahah

Akad murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Murabahah berasal dari kata ribhu (keuntungan) karena dalam transaksi jual beli bank menyebut jumlah keuntungannya (margin/mark up). Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.

[32]Abdul Rahman Al Ghazaly,dkk., *Fiqh Muamalat*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2010, hlm. 51

Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad.[33]

Fatwa tentang akad jual beli murabahah dicantumkan pada fatwa DSN MUI nomor 1l1/DSN-MUI/IX/2017, ia memuat sembilan ketentuan:

1) Ketentuan Umum

a. Akad bai' al-murabahah adalah akad jual beli suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayamya dengan hargayang lebih sebagai laba.
b. Penjual (al-Ba'l') adalah pihak yang melakukan penjualan barang dalam akad jual beli, baik berupa orang maupull yang dipersamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hokum
c. Pembeli (al-Musytari) adalah pihak yang melakukan pembelian dalam akad jual beli, baik berupa orang maupun yang dipersamakan dengan orang baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum.
d. Wilayah ashliyyah adalah kewenangan yang dimiliki oleh penjual karena yang bersangkutan berkedudukan sebagai pemilik.
e. Wilayah niyabiyyah adalah kewenangan yang dimiliki oleh penjual karena yang bersangkutan berkedudukan sebagai wakil dari pemilik atau wali atas pemilik.

[33]Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah*...,hlm. 79.

f. Mutsman/mabi' adalah barang yang dijual; mutsman/ mabi merupakan imbangan atas tsaman yang dipertukarkan.
g. Ra's mal al-murabahah adalah harga perolehan dalam akad jual beli murabahah yang berupa harga pembelian (pada saat belanja) atau biaya produksi berikut braya-biaya yang boleh ditambahkan.
h. Tsaman al-murabahah adalah harga jual dalam akad jual beli murabahah yang berupa ra's mal al-murabahah ditambah keuntungan yang disepakati.
i. Bai' al-murabahah al-'adiyyah adalah akad jual beli murabahah yang dilakukan atas barang yang sudah dimiliki penjual pada saat barang tersebut ditawarkan kepada calon pembeli.
j. Bai' al-murabahah li al-amir bi al-syira' adalah akadiual beli murabahah yang dilakukan atas dasar pesanan dari pihak calon pembeli.
k. At-Tamwil bi al-murabahah pembiayaan murabahah) adalah murabahah yang pembayaran harganya tidak tunai.
l. Bai' al-muzayadah adalah jual beli dengan harga paling tinggi yang penentuan harga (tsaman) tersebut dilakukan melalui proses tawar menawar.
m. Bai' al-munaqashah adalah jual beli dengan harga paling rendah yang penentuan harga (tsaman) tersebut dilakukan melalui proses tawar menawar.

n. Al-Bai' al-hal adalah jual beli yang pembayaran harganya dilakukan secara tunai.

o. Al-Bai' bi taqsithal adalah jual beli yang pembayarun harganya dilakukan secara angsur/bertahap.

p. Bai' al-muqashshah adalah jual beli yang pembayaran harganya dilakukan melalui penjumpaan utang.

q. Khiyanah/ Tadlis adalah bohongnya penjual kepada pembeli terkait penyampaian ra's mal murabahah.

2) Ketentuan terkait Hukum dan Bentuk Murabahah

Akad jual beli *murabahah* boleh dilakukan dalam bentuk bai' al' murabahah al-'adi1,yah maupun dalam bentuk bai' al-murabahah li al-amir bi al-syira'.

3) Ketentuan terkait Shigat al-'Aqd

a) Akad jual beli murabahah harus dinyatakan secara tegas dan jelas serta dipahami dan dimengerti oleh penjual dan pembeli.

b) Akad jual beli murabahah boleh dilakukan secara lisan, tertulis, isyarat, dan perbuatan/tindakan, serta dapat dilakukan secara elektronik sesuai syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

c) Dalam hal perjanjian jual beli murabahah dilakukan secara tertulis, dalam akta perjanjian harus terdapat informasi mengenai harga perolehan (ra's mal al-murabahah), keuntungarr (al-ribh), dan harga jual (tsaman al-murabahah).

4) Ketentuan terkait Para Pihak

a) Jual beli boleh dilakukan oleh orang maupun yang dipersamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum, berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

b) Penjual (al-Ba'i') dan pembeli (al-Musytarl) harus cakap hukum (ahliyah) sesuai dengan syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku;

c) Penjual (al-Ba'i) harus memiliki kewenangan (wilayah) untuk melakukan akad jual beli, baik kewenangan yang bersifat ashliyyah maupun kewenangan yang bersifat niyabiyyah.

5) Ketentuan terkait Mutsman/Mabi'

a) Mutsman/mabi' boleh dalam bentuk barang dan/atau berbentuk hak yang dimiliki penjual secara penuh (milk al- tam).

b) Mutsman/mabi' harus berupa barang dan/atau hak yang boleh dimanfaatkan menurut syariah (mutaqawwam) dan boleh diperjualbelikan menurut syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

c) Mutsman/mabi' harus wujud, jelas/pasti/tertentu, dan dapat diserah terimakan (qudrat al- taslim) pada saat akad jual beli murabahah dilakukan.

d) Dalam hal mabi' berupa hak, berlaku ketentuan dan batasan sebagaimana ditentukan dalam Fatwa MUI nomor 1/MUNAS

VII/5/2005 tentang Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

6) Ketentuan terkait Ra's Mal al-Murabahah

a) Ra's mal al-murabahah harus diketahui (ma'lum) oleh penjual dan pembeli.

b) Penjual (al-ba'i') dalam akad jual beli murabahah tidak boleh melakukan tindakan khiyanah/tadlis terkait ra' s mal al-murabahah.

7) Ketentuan terkait Tsaman

a) Harga dalam akad jual beli murabahah (tsaman al-murabahah) harus dinyatakan secara pasti pada saat akad, baik ditentukan melalui tawar menawar, lelang, maupun tender.

b) Pembayaran harga dalam jual beli murabahah boleh dilakukan secara tunai (bai' al-hal), tangguh (bai' al-mu'ajjal, bertahap/cicil (bai' bi al-taqsith), dan dalam kondisi tertentu boleh dengan cara perjumpaan utang (bai' al-muqashshah) sesuai dengan kesepakatan.

8) Ketentuan terkait Produk dan Kegiatan

Murabahah yang direalisasikan dalam bentuk pembiayaan (al-tamwil bi al-murabahah), baik al-murabahah li al-amir bi al-syira' maupun al- murabahah al-'adiyah, berlaku ketentuan (dhawabith) dan batasan (hudud) murabahah sebagaimana terdapat dalam fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah.

9) Ketentuan Penutup

a) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui lembaga penyelesaian sengketa berdasarkan syariah sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

b) Penerapan fatwa ini dalam kegiatan atau produk usaha wajib terlebih dahulu mendapatkan opini dari Dewan Pengawas Syariah.

c) Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan jika di kemudian hari temyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.[34]

6. Down Payment

a. Pengertian *Down Payment*

Uang muka (*Down of Payment*) dalam istilah fiqih adalah urbun atau urban.Adapun arti dasar kata urbun dalam bahasa Arab adalah meminjamkan atau memajukan.Secara etimologis ,,urbun berarti sesuatu yang digunakan sebagai pengikat jual beli.Secara bahasa artinya, kata jadi transaksi dalam jual beli.Uang muka adalah sejumlah uang yang dibayarkan terlebih dahulu sebagai tanda jadi pembelian, panjar, persekot.[35]

Panjar dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah uang muka, persekot, cengkeram sebagai tanda jadi. Sedangkan panjar atau panjer

[34] Dewan Syari'ah Nasional, *Fatwa DSN Nomor:* 1l1/DSN-MUI/IX/2017, Jakarta: Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2017.

[35]Dagum Save. M, Kamus Besar Ilmu Pengetahuan..., hal. 116

dalam kamus hukum adalah suatu pemberian uang atau barang dari penjual atau penyewa sebagai tanda jadi atau pengikat yang menyatakan bahwa pembelian itu jadi dilaksanakan dan jika ternyata pembeli membatalkan maka panjar itu tidak dapat diminta kembali.[36]

Ibnu Qudamah - salah seorang ulama hanabilah - dalam al-mughni mendefinisakn Bai' al-'urbun (jual beli dengan sistem panjar) sebagai berikut : "seorang pembeli barang, kemudian dia menyerahkan dirham (uang) kepada penjual sebagai uang panjar. Jika ia jadi membeli barang itu, maka uang itu dihitung dari harga barang .akan tetapi jika tidak membelinya,maka uang panjar itu menjadi milik penjual."[37]

Pengaturan tentang Down Payment (DP) Nol Rupiah dalam kaitannya dengan kepemilikan rumah diatur dalam KUHPerdata, khususnya buku III KUHPerdata dan sejumlah peraturan perundang-undangan lainnya yang tersebut dalam UU No. 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman dan sejumlah aturan organik lainnya melalui Keputusan Menteri dan Gubernur Bank Indonesia, termasuk hukum adat sebagai salah satu sumber hukum positif yang menentukan sahnya jual beli tanah dan/atau rumah. Sesuai ketentuan hukum positif yang berlaku.

Maka kepemilikan atau perolehan rumah dengan DP Nol Rupiah atau tanpa Down Payment dimungkinkan dan sah menurut hukum

---

[36]Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online, Diambil dari: http://kbbi.web.id/panjar (Online pada hari Rabu 01 januari, Pukul 05.30 WIB).

[37]Enang Hidayat, Fiqh Jual Beli, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), h.209s

berdasarkan kesepakatan para pihak yang dalam praktiknya banyak dilakukan secara orang perorangan, namun bila jual beli rumah tersebut dilakukan melalui badan usaha, maka sesuai aturan yang berlaku adanya uang muka atau down payment tersebut merupakan suatu keharusan[38]

b. Tujuan *Down Payme*nt (Uang Muka)

Belakangan ini transaksi jual beli dengan menggunakan uang muka banyak diterapkan terutama dalam jual beli yang bersifat pesanan.Jual beli yang dalam transaksinya menggunakan uang muka dilakukan dengan dasar dalil. *Urf* yaitu adat kebiasaan yang sudah dilakukan oleh masyarakat secara terus-menerus.

Tujuan dari diterapkan sistem pembayaran jual beli dengan menggunakan uang muka adalah sebagai simbol tanda jadi antara penjual dan pembeli yang melakukan pesanan. Sehingga, diantara kedua belah pihak baik penjual dan pembeli memiliki ikatan dan saling merasa terjamin atas transaksi yang dilakukan. Uang muka juga diterapkan agar meminimalisir terjadinya unsur penipuan dalam transaksi jual beli terutama dalam jual beli pesanan. Simpanan uang panjar mempunyai tujuan lain seperti:

Simpanan uang panjar menunjukan kesungguhan pembeli, yang mendorong penjual untuk menarik propertinya dari pasar; yang mana simpanan uang panjar menutupi resiko yang ditanggung penjual dan

[38]Hulman Panjaitan, *Down Payment (DP) Nol Rupiah dalam Kepemilikan Rumah Menurut Hukum Positif di Indonesia,* Down Payment Nol Rupiah dalam Kepemilikan Rumah Menurut Hukum Positif di Indonesia, Vol. 4, No. 1, 2018. H 76.

sebagai biaya kesempatan atau kerugian lain yang muncul seandainya kontraknya gagal.[39]

Down Payment dalam perspektif Islam dalam masyarakat kita mengenal ada banyak istilah untuk penyebutan uang muka. Ada yang mengenalnya dengan istilah uang panjar, uang jadi, uang awal dan banyak lagi. Dalam bahasa arab uang panjar (uang muka) dikenal dengan istilah *"al-'urbun"* secara bahasa artinya seorang pembeli memberi uang panjar (*down payment*). Dinamakan demikian karena di dalam akad jual beli tersebut terdapatuang panjar yang bertujuan agar orang lain yang menginginkan barang itu tidak berniat membelinya karena sudah dipanjar oleh si pembeli pertama.[40]

Adapun definisi *bai' al'urbun* (jual beli dengan sistem panjar menurut istilah para ulama sebagaimana yang dikutip Enang Hidayat, *bai' al'urbun* adalah: seorang yang membeli barang kemudian membayarkan uang panjar kepada si penjual dengan syarat bilamana pembeli jadi membelinya, maka uang panjar itu dihitung dari harga dan jika tidak jadi membelinya, maka uang panjar itu menjadi milik si penjual.[41]

Transaksi dengan sistem uang panjar ini, menjelaskan kepada kita bahwa pembeli mengikat dirinya sendiri untuk membeli, dan sebagai

---

[39]Frank E. Vogel dan Samuel L. Hayes, *Hukum Keuangan Islam: Konsep, Teori dan Praktik*, Penerjemah: M. Sobirin Asnawi, Dkk (Bandung: Nusamedia, 2007), hal. 189

[40]Enang Hidayat, Fiqh Jual Beli..., hal. 207..

[41]Ibid., hal. 208

jaminan ia memberikan simpanan uang muka yang akan hilang jika ia melanggar kontraknya. Tetapi jika ia memenuhi kontrak, maka simpanan uang muka tersebut akan dimasukkan kedalam harga pembelian. Selain itu, hukum uang muka ini (*Down Payment*) masih menjadi perdebatan antar para imam madzhab dan para ulama.Ada ulama yang membolehkan namun banyak juga yang melarangnya dikarenakan ada alasan tetentu yang menjadikannya dilarang.

Pendapat yang membolehkan sistem uang muka *(Down Payment)* Menurut Imam madzhab sebagaimana yang dikutip Enang Hidayat yang membolehkan jual beli dengan sistem panjar hanyalah imam Ahmad bin Hanbal beserta dengan murid-muridnya. Hal ini berdasarkan pada alasan yang mengatakan bahwa jual beli dengan sistem panjar itu menerapkan asas kepercayaan dalam bermuamalah yang terjadi antara seorang penjual dan seorang pembeli.

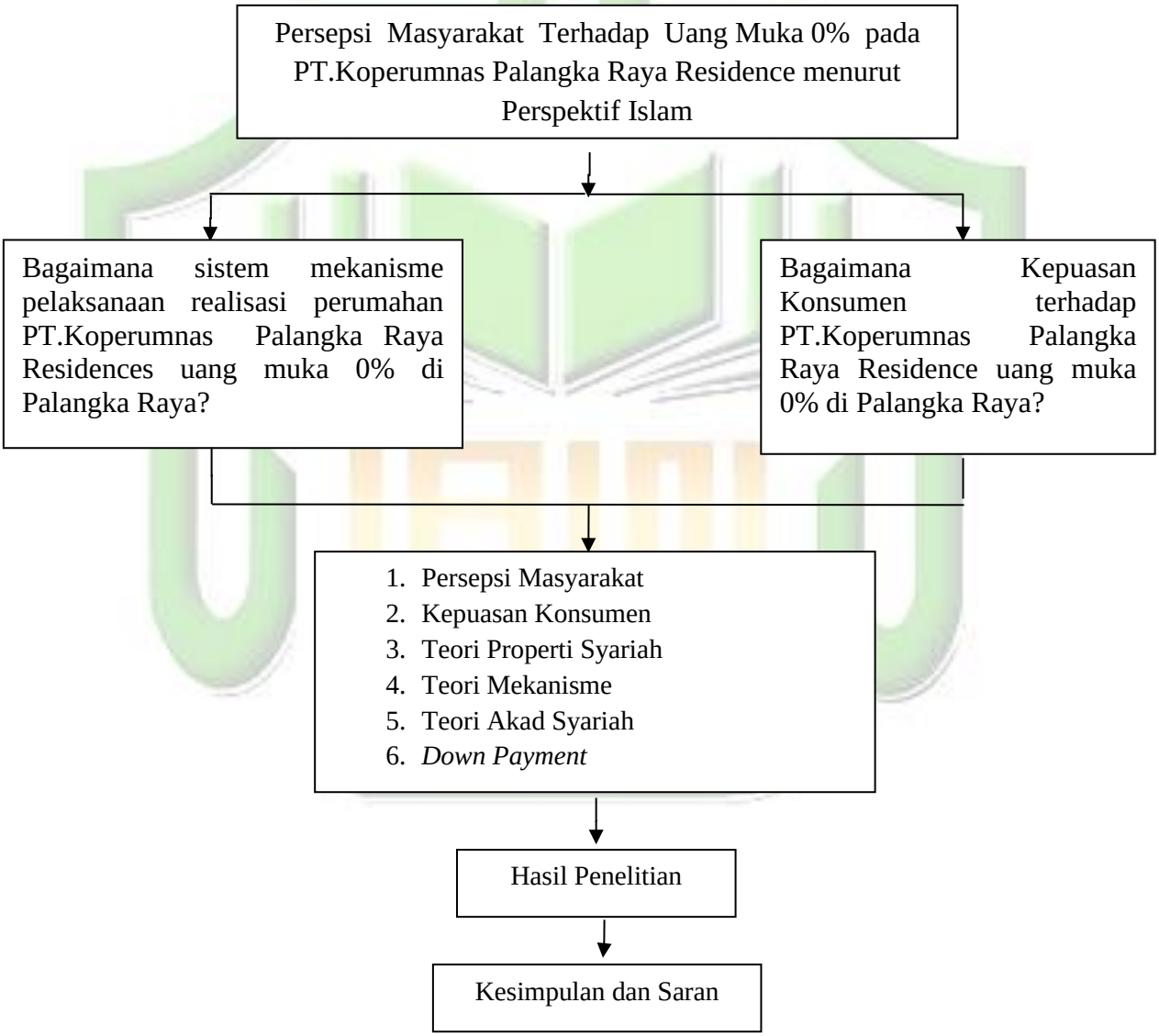
Jual beli dengan sistem uang muka juga terjadi atas dasar adanya kebutuhan terhadap suatu barang, tetapi dengan tidak adanya ke mampuan untuk membeli dengan uang tunai. Jadi, *Bai' al-'urbun* menurut ulama Hanabilah termasuk jenis jual beli yang mengandung kepercayaan dalam bermuamalah, yang diperbolehkan atas dasar kebutuhan hajat menurut pertimbangan *'urf* (adat kebiasaan).[42]

[42] Enang Hidayat, Fiqh Jual Beli..., hal. 207.

C. Kerangka Pikir

Untuk lebih jelasnya proposal saya yang berjudul Persepsi Masyarakat Terhadap persepsi masyarakat terhadap PT.Koperumnas Palangka Raya Residence DP 0% di kota palangka raya bisa dilihat dalam kerangka pikir sebagai berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu Dan Tempat Penelitian

1. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian ini dilaksanakan setelah proposal ini diseminarkan mendapat surat izin dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya. Namun, jika dalam waktu dua bulan data yang diperoleh belum dapat terkumpul, maka penulis akan menambah waktu penelitian hingga mencukupi untuk dianalisis.

2. Tempat Penelitian

Tempat penelitian dilaksanakan dikantor cabang marketing PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional (KOPERUMNAS) Palangka raya, yang terletak digedung batang garing business centre room 302, jalan D.I. panjaitan nomor 1 Palangka Raya, Kelurahan Palangka Raya, Kecematan Jekan Raya, Kota Palangka Raya dan masyarakat kota palangka raya. Adapun lokasi pembangunan perumahan terletak di Jalan Talawang Raya.

B. Jenis Dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Adapun jenis penelitian yang digunakan penulis dalam menyusun skripsi ini adalah jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif.Menurut Denzin & Lincoln menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan latar alamiah dengan

maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada.Erickson menyatakan bahwa penelitian kualitatif berusaha untuk menemukan dan mengambarkan secara naratif kegiatan yang dilakukan dan dampak dari tindakan yang dilakukan terhadap kehidupan mereka.[43]

Menurut Kirk & Miller penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung dari pengamatan pada manusia baik dalam kawasannya maupun dalam peristilahannya. Hal tersebut mengidentifikas hal-hal yang relevan dengan makna baik dalam beragamnya tindakan manusia, beragam tindakan, beragam kepercayaan dan minat dengan berfokus pada perbedaan bentuk-bentuk hal yang menimbulkan perbedaan makna.[44]

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang tejadi saat sekarang.Penelitian deskriptif memusatkan perhatian kepada masalah-masalah aktual sebagaimana adanya pada saat penelitian berlangsung.[45]

Penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskripsi berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka, dari orang atau perilaku yang dapat diamati. Dengan demikian laporan penelitian akan

---

[43]Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Sukabumi: CV Jejak, 2018, h. 7.

[44]*Ibid*, h. 8.

[45]Deny Nofriansyah, *Penelitian Kualitatif: Analisis Kinerja Lembaga Pemberdayaan Masyarakat Kelurahan*, Yogyakarta: Deepublish, 2018, h. 8.

berisi kutipan-kutipan untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut. Data tersebut berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, catatan atau memo, dan dokumen resmi lainnya.[46] Penelitian ini dimaksudkan agar peneliti dapat mengetahui dan menggambarkan apa yang terjadi di lokasi penelitian dengan lugas dan rinci serta berupaya mengungkapkan data tentang Persepsi masyakarat persepsi masyarakat terhadap Pt.Koperumnas Palangka Raya Residence*t* DP 0% di kota Palangka Raya.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian merupakan sumber utama data penelitian yaitu sumber yang memiliki data mengenai variabel-variebel yang diteliti. Subjek dalam suatu penelitian dapat berupa orang, hewan, benda, dan apa saja yang memiliki variasi.[47]Subjek penelitian adalah subjek yang dituju untuk diteliti oleh peneliti.Jika kita berbicara tentang subjek penelitian, sebetulnya kita berbicara tentang unit analisis, yaitu subjek yang menjadi pusat perhatian atau sasaran meneliti.[48]

Subjek dalam penelitian ini adalah konsumen dalam PT.KOPERUMNAS dan masyarakat yang mengetahui mengenai PT.Koperumnas Palangka Raya Residences DP 0% di Palangka Raya untuk

---

[46] Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004, h. 6.

[47]Wagiran, *Metodologi Penelitian Pendidikan: Teori dan Implementasi*, Yogyakarta: Deepublish, 2013, h. 42.

[48]Ismail Nurdin dan Sri Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial*, Surabaya: Media Sahabat Cendekia, 2019, h. 108.

dapat memberikan data primer dalam penelitian ini. Teknik pengambilan subjek dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling.*Teknik *sampling* ini digunakan pada penelitian-penelitian yang lebih mengutamakan tujuan penelitian daripada sifat populasi dalam menentukan sampel penelitian.Walaupun demikian, untuk menggunakan teknik ini peneliti seharusnya orang yang pakar terhadap karakteristik populasi.Berdasarkan pengetahuan yang jeli terhadap populasi, maka unit-unit populasi yang dianggap kunci, diambil sebagai sampel penelitian.[49]Jadi, Tujuan dari teknik ini ialah untuk menentukan subjek yang sesuai dengan kreteria yang dibutuhkandalam penelitian.

Berdasarkan hal diatas peneliti mengambil subjek penelitian sesuai kriteria yang diambil oleh peneliti. Maka dalam hal ini, yang menjadi subjek penelitian diantaranya sebagai berikut:

a. Subjek utamanya adalah masyarakat yang menjadi konsumen dalam koperumnas syariah dan masyarakat yang mengetahui mengenai koperumnas syariah 0% di Palangka Raya. yang memiliki kriteria sebagai berikut:
   1) Masyarakat kelas menengah ke bawah,
   2) Masyarakat yang telah bergabung di persepsi masyarakat terhadap PT.Koperumnas Palangka Raya Residence (anggota),
   3) Masyarakat yang pernah melakukan setoran dana.

[49]Burhan Bungin, *METODOLOGI PENELITIAN KUANTITATIF Komunikasi. Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta: KENCANA, 2017, h. 125.

b. Subjek pendukung / informannya dalam penelitian ini adalah Pihak PT.Koperumnas Palangka Raya Residence dp 0% di kota palangka raya.

2. Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah PT.Koperumnas Palangka Raya Residence.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu proses pengadaan data primer untuk keperluan penelitian. Pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting dalam metode ilmiah, karena pada umumnya data yang dikumpulkan digunakan untuk menguji hipotesis yang dirumuskan.Data dikumpulkan dengan instrumen yang telah di desain sebelumnya dengan cara-cara tertentu. Ada beberapa cara atau teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data kualitatif, masing-masing teknik tersebut memiliki karakteristik yang berbeda dari yang lain serta mempunyai kelebihan dan kekurangan. Oleh sebab itu, peneliti harus mempertimbangkan hal tersebut dalam memilih teknik agar sesuai dengan tujuan dan desain pendidikan.[50]

Untuk mengumpulkan data yang diperlukan sebagai bahan pembahasan dan analisis dalam penelitian ini digunakan metode-metode sebagai berikut:

1. Metode Observasi

Metode Observasi didefinisikan sebagai suatu proses melihat, mengamati, dan mencermati serta “merekam” perilaku secara sistematis

[50]Neni Hasnunidah, *Metode Penelitian Pendidikan*, Yogyakarta: Media Akademi, 2017, h. 87.

untuk tujuan tertentu. Observasi ialah suatu kegiatan mencari data yang digunakan untuk memberikan suatu kesimpulan atau diagnosis.Inti dari observasi adalah adanya perilaku yang tampak dan adanya tujuan yang ingin dicapai.Pada dasarnya, tujuan dari observasi adalah untuk mendeskripsikan lingkungan yang diamati, aktivitas-aktivitas yang berlangsung, individu-individu yang terlibat dalam lingkungan tersebut beserta aktivitas dan perilaku yang dimunculkan, serta makna kejadian berdasarkan perspektif individu yang terlibat.[51]

Melalui teknik observasi, peneliti mencurahkan perhatian dan pengamatan pada kelompok yang ingin diteliti. Dengan teknik ini juga peneliti memperoleh data berupa peristiwa di lapangan dengan melihat langsung mengenai akad jual beli rumah dan kepastian kepemilikan atas rumah bagi anggota KOPERUMNAS Palangka Raya. Adapaun sumber data yang digali menggunakan teknik observasi ini.

2. Metode Wawancara

Metode ini digunakan untuk menghimpun data mengenai gambaran garis besar Sistem pelayanan dan bagaimana sistem pelayanan itu diterapkan. Teknik wawancara yang dilakukan adalah wawancara bebas atau terpimpin, artinya dalam melaukan wawancara, peneliti membawa pedoman yang hanya garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan,[52] tapi wawancara tersebut tidak terikat sepenuhnya terhadap pedoman yang

[51]Haris Herdiansyah, *Wawancara , Observasi, dan focus Groups*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, h. 131-132.

[52]Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, Yogyakarta: Renika Cipta, 1991, h. 195.

telah disiapkan. Adapaun sasaran yang akan diwawancarai adalah kepala dan pegawai Pemasaran sasaran yang akan diwawancarai adalah kepala dan pegawai Pemasaran PT.Koperumnas Palangka Raya Residence di kota palangka raya serta masyarakat selaku penerima pelayanan. Disini peneliti menggunakan metode wawancara dengan merekam percakapan narasumber menggunakan *handphone* dan menulis manual secara garis besar dari hasil wawancara tersebut agar sumber data yang diperoleh itu benar.[53]

3. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah mencari data-data mengenai hal-hal atau variable yang berupa cacatan, transkip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya. Metode ini dipakai untuk melengkapi data tentang gambaran umum kantor Pemasaran PT.Koperumnas Palangka Raya Residence di kota palangka raya dan beberapa data tambahan yang nanti diperlukan dalam pembahasan penelitian.[54]

E. Pengabsahan Data

Dalam upaya pengecekan keabsahan data, memiliki banyak metode yang ditempuh untuk mengetahui bahwa data yang diperoleh adalah real seperti yang dilakukan dilapangan. Menurut Wiliam Wiesma, teknik pengecekan keabsahan data dengan cara triangulasi diartikan sebagai pengecekan data dari

---

[53]Wawancara (*interview*) adalah proses tanya jwab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan. Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Rosda Karya, 2012, h. 83.

[54]Tehnik pengumpulan data dengan dokumentasi adalah pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen. Koentjaraningrat, *Metode-metode Penelitian Masyarakat*, Jakarta: Gramedia, 1997, h. 73.

berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dalam hal ini peneliti menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik pengumpulan data. Triangulasi sumber untu menguji redibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber, sedangkan triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.[55]

F. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan doumentasi dengan cara mengorganisasikan data dalam kategori, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.[56]

Analisis data diperluan beberapa tahapan, seperti yang digunakan Bungin dalam bukunya analisis *Data Penelitisn Kualitatif*, yaitu dikatakan bahwa:

1. Data *collection*, atau koleksi data ialah pengumpulan data dengan analisis data, yang mana data tersebut diperoleh selama melakukan pengumpulan data tanppa proses pemilahan.
2. Data *reduction* yaitu pengolahan data yang mencakup kegiatan mengikhtiarkan hasil pengumpulan data selengkap mungkin, dan memilah-milahnya ke dalam suatu konsep tertentu, kategori tertentu atau tema tertentu.

---

[55]Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (mixed method)*, Bandung: Alfabeta, 2013, h. 333.

[56]Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2014, h. 82.

3. Data *display* atau penyajian data ialah data yang dari kancah penelitian dipaparkan secara ilmiah oleh peneliti dengan tidak menutupi kekurangan, dan semacam pembuatan table atau diagram dalam tradisi penelitian kualitatif.
4. *Conclusions drawing* atau penarikan kesimpulan dengan melihat kembali pada reduksi data (pengurangan data) dan data *display* sehingga kesimpulan yang diambil tidak menyimpang dari data yang diperoleh.[57]

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pemahasan bertujuan untuk menunjukan rangkaian pembahasan secara sistematis sehingga jelas kerangka penelitian yang akan diajukan. Dalam penulisan penelitian ini disajikan dalam lima bab antara lain sebagai berikut :

Bab I adalah pendahuluan, merupakan bab yang berisikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, keguanaan penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II adalah kajian pustaka, yang terdiri dari penelitian terdahulu, deskripsi teoritik dan kerangka fikir.

Bab III adalah metode penelitian, merupakan bab yang berisikan metode penelitian, waktu dan lokasi penelitian, subyek dan objek penelitian, tehnik pengumpulan data, pengabsahan data dan teknik analisis data.

[57]Burhan Bungin, *Analisis DatSa Penelitian Kualitatif* ,Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005, h. 69.

Bab IV Penyajian dan Analisis Data, terdiri atas gambaran umum lokasi penelitian, gambaran subjek dan informan penelitian, penyajian data, dan hasil analisis.

Bab V Penutup, terdiri atas kesimpulan dan saran.

IAIN
PALANGKARAYA

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Kota Palangka Raya

Palangka Raya terdiri dari kata "Palangka dan Raya". Palangka Raya Bulau berasal dari suatu wadah Palangka (bagian muka dan belakang, melukiskan bentuk gambar Burung Elang) yang menurut kepercayaan leluhur/nenek moyang suku dayak, dipakai oleh Mahatala Langit (Tuhan Yang Maha Esa) untuk menurunkan manusia pertama ke atas dunia. Kota Palangka Raya adalah kota terluas ke 3 di Indonesia. Dapat dilihat sebagai kota yang memiliki 3 wajah; wajah perkotaan, wajah pedesaan dan wajah hutan. Provinsi Kalimantan Tengah terbentuk melalui proses yang panjang.[58]

1. Sejarah Pembentukan Kota Palangka Raya

Sejarah pembentukan Pemerintahan Kota Palangka Raya merupakan bagian integral dari pembentukan Provinsi Kalimantan Tengah berdasarkan Undang-Undang Darurat Nomor 10 Tahun 1957, lembaran Negara Nomor 53 berikut penjelasannya (Tambahan Lembaran Negara Nomor 1284) berlaku mulai tanggal 23 Mei 1957, yang selanjutnya disebut Undang-Undang Pembentukan Daerah Swatantra Provinsi Kalimantan Tengah. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 21

[58]Coretcoretdoang.blogspot.com, Sejarah Kota Palangka Raya, Kalimantan Tengah (1950 - 1972), (Online 29 September 2021).

Tahun 1958, Parlemen Republik Indonesia tanggal 11 Mei 1959 mengesahkan Undang-Undang Nomor 27 Tahun 1959, yang menetapkan pembagian Provinsi Kalimantan Tengah dalam 5 (lima) Kabupaten dan Palangka Raya sebagai Ibukotanya. Dengan berlakunya Undang-Undang Nomor 27 Tahun 1959 dan Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia tanggal 22 Desember 1959 Nomor : Des. 52/12/2-206, maka ditetapkanlah pemindahan tempat dan kedudukan Pemerintah Daerah Kalimantan Tengah dari Banjarmasin ke Palangka Raya terhitung tanggal 20 Desember 1959. Selanjutnya, Kecamatan Kahayan Tengah yang berkedudukan di Pahandut secara bertahap mengalami perubahan dengan mendapat tambahan tugas dan fungsinya, antara lain mempersiapkan Kotapraja Palangka Raya. Kahayan Tengah ini dipimpin oleh Asisten Wedana, yang pada waktu itu dijabat oleh J. M. Nahan.[59]

Bapak Tjilik Riwut sebagai Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Kalimantan Tengah pada tanggal 23 Desember 1959 oleh Menteri Dalam Negeri, dan Kecamatan Kahayan Tengah di Pahandut dipindahkan ke Bukit Rawi. Pada tanggal 11 Mei 1960, dibentuk pula Kecamatan Palangka Khusus Persiapan Kotapraja Palangka Raya, yang dipimpin oleh J.M. Nahan. Selanjutnya sejak tanggal 20 Juni 1962 Kecamatan Palangka Khusus Persiapan Kotapraja Palangka Raya dipimpin oleh W.Coenrad dengan sebutan Kepala Pemerintahan Kotapraja Administratif Palangka Raya. Perubahan, peningkatan dan pembentukan

[59]Palangkaraya.go.id, Sejarah Palangka Raya, (Online 29 September 2021).

yang dilaksanakan untuk kelengkapan Kotapraja Administratif Palangka Raya dengan membentuk 3 (tiga) Kecamatan, yaitu:

a. Kecamatan Palangka di Pahandut.

b. Kecamatan Bukit Batu di Tangkiling.

c. Kecamatan Petuk Katimpun di Marang Ngandurung Langit.

Kemudian pada awal tahun 1964, Kecamatan Palangka di Pahandut dipecah menjadi 2 (dua) kecamatan, yaitu:

a. Kecamatan Pahandut di Pahandut.

b. Kecamatan Palangka di Palangka Raya[60]

Sehingga Kotapraja Administratif Palangka Raya telah mempunyai 4 (empat) kecamatan dan 17 (tujuh belas) kampung, yang berarti ketentuan-ketentuan dan persyaratan-persyaratan untuk menjadi satu Kotapraja yang otonom sudah dapat dipenuhi serta dengan disyahkannya Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1965, Lembaran Negara Nomor 48 tahun 1965 tanggal 12 Juni 1965 yang menetapkan Kotapraja Administratif Palangka Ray, maka terbentuklah Kotapraja Palangka Raya yang Otonom. Peresmian Kotapraja Palangka Raya menjadi Kotapraja yang Otonom dihadiri oleh Ketua Komisi B DPRGR, Bapak L.S. Handoko Widjoyo, para anggota DPRGR, Pejabat-pejabat Depertemen Dalam Negeri, Deputy Antar Daerah Kalimantan Brigadir Jendral TNI M. Panggabean, Deyahdak II Kalimantan, Utusan-utusan

[60]Wattpad.com, Sejarah Kota Palangka Raya, (Online 29 September 2021).

Pemerintah Daerah Kalimantan Selatan dan beberapa pejabat tinggi Kalimantan Lainnya.[61]

Upacara peresmian berlangsung di Lapangan Bukit Ngalangkang halaman Balai Kota dan sebagai catatan sejarah yang tidak dapat dilupakan sebelum upacara peresmian dilangsungkan pada pukul 08.00 pagi, diadakan demonstrasi penerjunan payung dengan membawa lambang Kotapraja Palangka Raya. Demonstrasi penerjunan payung ini, dipelopori oleh Wing Pendidikan II Pangkalan Udara Republik Indonesia Margahayu Bandung yang berjumlah 14 (empat belas) orang, di bawah pimpinan Ketua Tim Letnan Udara II M. Dahlan, mantan paratrop AURI yang terjun di Kalimantan pada tanggal 17 Oktober 1947. Demonstrasi penerjunan payung dilakukan dengan mempergunakan pesawat T-568 Garuda Oil, di bawah pimpinan Kapten Pilot Arifin, Copilot Rusli dengan 4 (empat) awak pesawat, yang diikuti oleh seorang undangan khusus Kapten Udara F.M. Soejoto (juga mantan Paratrop 17 Oktober 1947) yang diikuti oleh 10 orang sukarelawan dari Brigade Bantuan Tempur Jakarta. Selanjutnya, lambang Kotapraja Palangka Raya dibawa dengan parade jalan kaki oleh para penerjun payung ke lapangan upacara. Pada hari itu, dengan Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia, Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Kalimantan Tengah Bapak Tjilik Riwut ditunjuk selaku penguasa Kotapraja Palangka Raya dan oleh Menteri Dalam Negeri diserahkan

[61]*Ibid.*

lambang Kotapraja Palangka Raya. Pada upacara peresmian Kotapraja Otonom Palangka Raya tanggal 17 Juni 1965 itu, Penguasa Kotapraja Palangka Raya, Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Kalimantan Tengah, menyerahkan Anak Kunci Emas (seberat 170 gram) melalui Menteri Dalam Negeri kepada Presiden Republik Indonesia, kemudian dilanjutkan dengan pembukaan selubung papan nama Kantor Walikota Kepala Daerah Kotapraja Palangka Raya.[62]

2. Visi dan Misi Kota Palangka Raya

Visi Kota Palangka Raya adalah "Terwujudnya Kota Palangka Raya yang Maju, Rukun, dan Sejahtera Untuk semua" sedangkan misi kota Palangka Raya sebagai berikut:

1) Mewujudkan kemajuan Kota Palangka Raya Smart Environment (lingkungan cerdas) meliputi Pembangunan Infrastruktur, teknologi informasi, pengelolaan sektor energi, pengelolaan air, lahan, pengelolaan limbah, manajemen bangunan dan tata ruang, transfortasi.
2) Mewujudkan kerukunan seluruh elemen masyarakat smart society (masyarakat cerdas) meliputi pengembangan kesehatan, pendidikan, kepemudaan, layanan publik, kerukunan dan keamanan.

[62]*Ibid.*

3) Mewujudkan kesejahteraan masyarakat kota palangka raya smart economy (ekonomi cerdas) meliputi pengembangan industri, usaha kecil dan menengah, pariwisata, dan perbankan.[63]

3. Letak Geografis Kota Palangka Raya

Kota Palangka Raya adalah ibu kota dari Kali secara geografis terletak pada 113˚30`- 114˚07` Bujur Timur dan 1˚35`- 2˚24` Lintang Selatan, dengan luas wilayah 2.853,52 Km2 (267.851 Ha) dengan topografi terdiri dari tanah datar dan berbukitdengan kemiringan kurang dari 40%. Secara administrasi Kota Palangka Raya berbatasan dengan:

Sebelah Utara : Dengan Kabupaten Gunung Mas

Sebelah Timur : Dengan Kabupaten Pulang Pisau

Sebelah Selatan : Dengan Kabupaten Pulang Pisau

Sebelah Barat : Dengan Kabupaten Katingan[64]

Kota Palangka Raya mempunyai luas wilayah 2.853,12 $Km^{2.}$ Wilayah tersebut dibagi ke dalam 5 (lima) kecamatan dengan luas masing-masing yaitu:

Kecamatan Pahandut 119,37 Km^2

Kecamatan Sebangau 640,73 Km^2

Kecamatan Jekan Raya 387,53 Km^2

Kecamatan Bukit Batu 603,14 Km^2

[63]Palangkaraya.go.id, *Visi Misi Pemerintah Kota Palangka Raya*, (Online 30 September 2021).

[64]Palangkaraya.go.id, *Geografis Pemerintah Kota Palangka Raya*, (Online 30 September 2021).

Kecamatan Rakumpit 1.101,99 Km^2.[65]

4. Penduduk

SP2020 mencatat penduduk Kalimantan Tengah pada bulan September 2020 sebesar 2,67 juta jiwa. Dibandingkan dengan sensus sebelumnya, jumlah penduduk Kalimantan Tengah terus mengalami peningkatan. Dalam jangka waktu sepuluh tahun dari tahun 2010 hingga 2020, jumlah penduduk bertambah sekitar 0,46 juta jiwa atau laju pertumbuhan penduduk sebesar 1,84 persen per tahun. Terdapat tren penurunan laju pertumbuhan penduduk jika dibandingkan dengan periode 1971-1980 yang sebesar 3,43 persen, perinciannya sebagai berikut:

Tabel 4.1

Jumlah Penduduk di Kota Palangka Raya

	Persentase
Pre-Boomer (Lahir sebelum tahun 1945, perkiraan usia sekarang +75 tahun)	1,07%
Baby Boomer (Lahir tahun 1946-1964, perkiraan usia sekarang 56-74 tahun)	8,34
Gen X (Lahir tahun 1965-1980, perkiraan usia sekarang 40-55)	21,38%
Milenial (Lahir tahun 1981-1996, perkiraan usia sekarang 24-39 tahun)	27,94%
Gen Z (Lahir 1997-2012, perkiraan usia sekarang 8-23 tahun)	30,11%
Post Gen Z (Lahir tahun 2013 dst, perkiraan usia sekarang s.d 7 tahun)	11,28%

[65]Palangkaraya.go.id, *Luas Wilayah Kota Palangka Raya Menurut Kecamatan*, (Online 30 September 2021).

Penduduk usia produktif (15-64) tahun sebesar 71,36% yang menunjukkan Kalimantan Tengah masih dalam masa bonus demografi. Persentase penduduk lansia sebesar 6,52% yang menunjukkan kenaikan persentase sebesar 4,70% dibandingkan tahun 2010. Selanjutnya rasio jenis kelamin sebesar 108 yang menunjukkan jumlah penduduk laki-laki lebih banyak dibandingkan jumlah penduduk perempuan. Kemudian 52,55% penduduk Kalimantan Tengah terkonsentrasi di Kabupaten Kotawaringin Timur, Kapuas, Kotawaringin Barat, dan Kota Palangka Raya.[66]

5. Agama

Penduduk Kota Palangka Raya terdiri dari berbagai penganut agarna, antara lain yaitu: Islam, Kristen, Kristen Katholik, Hindu, Budha dan Khonghucu serta kepercayaan lainya. Adapun rincian mengenai jumlah masing-masing pemeluk agama di Kota Palangka Raya dapat terlihat pada tabel berikut ini:[67]

Tabel 4.2
Jumlah Penganut Agama Kota Palangka Raya Tahun 2016

No	Agama	Jumlah
1.	Islam	221.972
2.	Protestan	87.245
3.	Katolik	8.793
4.	Hindu	7.942
5.	Budha	3.154
6.	Konghucu	17
7.	Lainnya	1.992
	Jumlah	331.115

[66]Berita Resmi Statistik No. 07/01/62/Th. XV, 21 Januari 2021 (Online, 30 September 2021).

[67]Kalteng.bps.o.id, Jumlah Pemeluk Agama Menurut Kabupaten/ Kota di Provinsi Kalimantan Tengah Tahun 2016, (Online 30 September 2021).

Sumber : Badan Pusat Statistik Kota Palangka Raya, Tahun 2020.

B. Profil PT. Koperumnas Palangka Raya Recidence

PT. Konsumen Perumahan Nasional adalah wadah untuk membangun rumah subsidi yang mensejahterakan konsumennya dan masyarakat pada umumnya tanpa BI checking dan tanpa riba. PT Konsumen Perumahan Nasional atau Koperumnas didirikan pada tanggal 25 Januari 2021 berdasarkan Akta Notaris Nomor 25 yang dibuat oleh Hendra Wismal, SH., MH., dan telah mendapat pengesahan badan hukum berdasarkan Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-0005656.AH.01.01.TAHUN 2021 Tanggal 26 Januari 2021. Adapun daftar harga rumah dan Kavling PT. KOPERUMNAS yaitu:

Gambar 4.1
Daftar harga rumah & kavling KOPERUMNAS Se-Indonesia

KOPERUMNAS
PT. Konsumen Perumahan Nasional

ANGSURAN 800 RIBU / 1,5 JUTA FLA

DAFTAR HARGA RUMAH & KAVLING KOPERUMNAS SE INDONESIA

NO	LOKASI AKTIF	TYPE RUMAH & LUAS KAVLING	HARGA RUMAH	HARGA KAVLING
1	KOPERUMNAS BANDUNG RESIDENCE	36/60	Rp 210.000.000,-	Rp 95.000.000
2	KOPERUMNAS BEKASI RESIDENCE	36/60	Rp 211.000.000,-	Rp 90.000.000
3	KOPERUMNAS CIAMPEA RESIDENCE	36/72	Rp 211.000.000,-	Rp 140.000.000
4	KOPERUMNAS GN. SINDUR RESIDENCE	36/72	Rp 211.000.000,-	Rp 95.000.000
5	KOPERUMNAS KARAWANG RESIDENCE	36/60	Rp 210.000.000,-	Rp 95.000.000
6	KOPERUMNAS SERANG RESIDENCE	36/72	Rp 200.000.000,-	Rp 90.000.000
7	KOPERUMNAS SUKAMAKMUR RESIDENCE	36/72	Rp 211.000.000,-	Rp 90.000.000
8	**KOPERUMNAS JONGGOL RESIDENCE***	36/60		Rp 95.000.000
9	**KOPERUMNAS TAJUR RESIDENCE***	36/72	Rp 211.000.000,-	Rp 95.000.000
10	KOPERUMNAS TANGERANG RESIDENCE	36/60	Rp 211.000.000,-	Rp 100.000.000
11	KOPERUMNAS TIGARAKSA RESIDENCE	36/60	Rp 211.000.000,-	Rp 95.000.000
12	KOPERUMNAS KEPULAUAN ANAMBAS RESIDENCE	36/96	Rp 210.000.000,-	Rp 80.000.000
13	KOPERUMNAS BINTAN RESIDENCE	36/80	Rp 190.000.000,-	Rp 75.000.000
14	KOPERUMNAS GANET RESIDENCE	36/84	Rp 190.000.000,-	Rp 75.000.000
15	KOPERUMNAS OGAN ILIR (OI) RESIDENCE	36/96	Rp 200.000.000,-	Rp 75.000.000
16	KOPERUMNAS OGAN KOMERING ILIR (OKI) RESIDENCE	36/96	Rp 200.000.000,-	Rp 75.000.000
17	KOPERUMNAS TANJUNG PINANG RESIDENCE	36/80	Rp 180.000.000,-	Rp 95.000.000
18	KOPERUMNAS BALIKPAPAN RESIDENCE	36/84	Rp 260.000.000,-	Rp 140.000.000
19	KOPERUMNAS GN SARI KOTABARU RESIDENCE	36/105	Rp 200.000.000,-	Rp 90.000.000
20	KOPERUMNAS MARTAPURA RESIDENCE	36/120	Rp 210.000.000,-	Rp 90.000.000
21	KOPERUMNAS PALANGKARAYA RESIDENCE	36/200	Rp 210.000.000,-	Rp 75.000.000
22	KOPERUMNAS CARANGKI MAROS RESIDENCE	36/78	Rp 200.000.000,-	Rp 75.000.000
23	KOPERUMNAS KONDA KENDARI RESIDENCE	36/98	Rp 200.000.000,-	Rp 85.000.000
24	KOPERUMNAS MANADO RESIDENCE	36/96	Rp 220.000.000,-	Rp 90.000.000
25	KOPERUMNAS CIBITUNG RESIDENCE	36/60	Rp 250.000.000,-	Rp 135.000.000
26	KOPERUMNAS MATO MERAH PALEMBANG RESIDENCE	36/60	Rp 200.000.000,-	Rp 95.000.000
27	RPMK MELATI SYARIAH RESIDENCE	30 dan 60	Rp 160.000.000,-	Rp 75.000.000
28	RPMK QOLBU SYARIAH RESIDENCE	30/36	Rp 180.000.000,-	

Keterangan : - Harga Termasuk IMB, bisa bangun jika IMB sudah ada minimal tahun ke 3
* Jika ada stok - Sudah termasuk jalan ready tinggal bangun

www.koperumnas.com

Adapun Moto, Visi dan Misi dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional adalah

Motto PT Koperumnas : Banyak Pilihan, Angsuran Suka-Suka

Visi PT Koperumnas : Konsumen Anti Riba Suburkan Shodaqoh

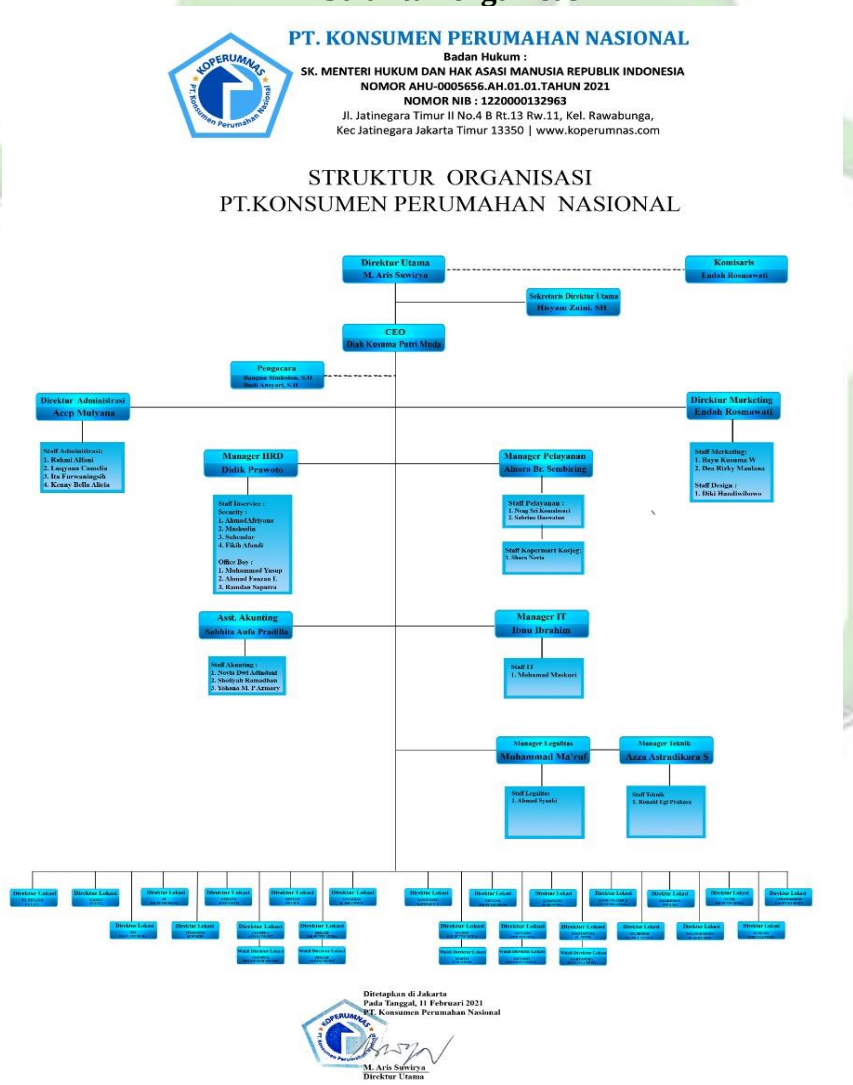
Misi PT Koperumnas:

1. Membantu Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) memiliki rumah syariah tanpa riba.
2. Membantu pemerintah dalam memenuhi kebutuhan rumah layak bagi masyarakat di seluruh Indonesia.
3. Membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat dengan menyediakan rumah layak huni.
4. Membantu meningkatkan perekonomian masyarakat dengan membuka peluang usaha bagi konsumen.
5. Membangun dan menghidupkan budaya gotong-royong dan saling bantu.
6. Membangun perumahan yang sesuai standar mutu.

PT Konsumen Perumahan Nasional yang selanjutnya disebut Koperumnas didirikan oleh lima orang pendiri dengan *founder* utama M. Aris Suwirya, SE.,; seorang pakar yang telah berpengalaman selama lebih dari 25 tahun sebagai developer. M. Aris Suwirya, SE., tercatat pernah menjadi pengurus Real Estat Indonesia (REI) DKI Jakarta, pendiri sekaligus mantan Ketua Umum APERSI dan APERNAS, pendiri dan Ketua Badan Pengurus Koperasi Konsumen Perumahan Umum Nasional Syariah (Koperumnas) sejak tahun 2016 sampai sekarang, mantan TNI AU, mantan Anggota DPRD

Kabupaten Bogor, mantan PNS, Komisaris Utama PT Griya Sahaja Pratama, Direktur Utama PT Griya Sahaja Mandiri, Direktur Utama PT Graha Properti Indonesia, Direktur Utama PT Dinara Teknik Indonesia, Komisaris Utama PT Media Dinaraya Indonesia, Direktur Utama PT Kosjegmart Online Indonesia, dan pengurus sejumlah organisasi profesi lainnya. Adapun struktur organisasi PT. KOPERUMNAS yaitu:

Gambar 4.2
Struktur organisasi



Koperumnas adalah perusahaan Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) yang bergerak di sektor properti dengan produk intinya penjualan rumah dengan sasaran utama Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) yang tidak memiliki penghasilan tidak tetap.

Koperumnas memosisikan diri sebagai developer syariah yang mengedepankan usaha tanpa riba, tanpa melibatkan pembiayaan bank, dan tanpa investor, serta menjalankan usahanya dengan konsep DES PRENEUR (Developer, Syariah, E-Commerce, Entrepreneur).[68]

a. Developer

Koperumnas mengembangkan perumahan tipe 36 setaraf perumahan bersubsidi yang layak huni, sehat, sederhana, harga terjangkau, dan berkualitas, serta mengembangkan inovasi sesuai kebutuhan hunian masyarakat baik dalam bentuk perumahan, rumah petak, rumah bagi bangun, 'arisan rumah' maupun penjualan kavling dan rumah toko (ruko).

b. Syariah

Sebagai developer syariah, Koperumnas konsisten menerapkan praktik-praktik sesuai dengan tuntutan syariat Islam yang tanpa riba baik dalam proses pembelanjaan tanah, pembangunan perumahan, akad/perjanjian dengan konsumen, sumber permodalan, maupun dalam pengelolaan dan transaksi keuangan. Nomor rekening bank hanya berfungsi sebagai transit dan segala bentuk permodalan dikonversikan ke

[68]Di akses dari https://web.koperumnas.com/ pada tanggal 30 September 2021 pukul 16.24 WIB

dalam bentuk emas yang tersimpan dalam safe defosit box sehingga aman dan stabil dari inflasi.

c. E-Commerce

Koperumnas mengedepankan cara-cara *direct marketing online* yang dipandu oleh Diah Kusuma Putri Muda seorang pakar di bidang public speaking, trainer handal, dan lulusan leadership program internasional. Melalui teknik pemasaran langsung secara online ini, Koperumnas bisa menghemat waktu dan biaya promosi (efisien) serta pesan tersampaikan dan dapat berkomunikasi langsung dengan calon konsumen (efektif).

d. Entrepreneur

Koperumnas secara rutin menggelar beragam bentuk pelatihan/training yang terbuka untuk umum dalam rangka mencetak para wirausahawan (entrepreneur) sebagai mitra, keagenan, dan mediator, guna memudahkan dalam pemenuhan kuota konsumen dan pengadaan lahan. Konsep entrepreneur ini juga salah satu bentuk solusi dan kepedulian Koperumnas agar konsumen lancar dalam mengangsur rumah dengan menjalani peluang usaha baru.

C. Penyajian Data

Sebelum memaparkan penelitian ini, terlebih dahulu peneliti memaparkan tahapan penelitian yang dilaksanakan, yakni diawali dengan penyampaian surat izin penelitian dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) kemudian setelah mendapatkan surat tebusan tersebut selanjutnya peneliti langsung terjun

ke lapangan melakukan penggalian data. Sebelum mendapatkan izin untuk mengadakan penelitian, peneliti telah melakukan observasi terlebih dahulu sehingga setelah mendapatkan izin menelitian, peneliti langsung terjun kelapangan. Adapun penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu persepsi masyarakat terhadap PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence uang muka 0% di Kota Palangka Raya. Untuk lebih jelasnya subjek dan informan penelitian akan diuraikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 4.3
Identitas Subjek Penelitian

No.	Nama	Usia	Pekerjaan
1.	A	28 Tahun	Apoteker
2.	AS	23 Tahun	Swasta
3.	S	42 Tahun	PNS
4.	W	42 Tahun	Pedagang
5.	M	33 Tahun	Dosen

Sumber: Dibuat oleh peneliti tahun 2021

Tabel 4.4
Identitas Informan Penelitian

No.	Nama	Lama Keanggotaan	Jabatan
1.	Y	Desember 2018	Agen Marketing PT. KOPERUMNAS

Sumber: Dibuat oleh peneliti tahun 2021

1. **Sistem Prosedur Pelaksanaan Realisasi Perumahan PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Recidence uang muka 0% di Palangka Raya**

Untuk mengetahui hasil penelitian tentang sistem mekanisme pelaksanaan realisasi perumahan PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Recidence akan diuraikan dalam beberapa penyajian data dari konsumen dari PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence sebagai subjek penelitian dan pihak kantor PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Recidence selaku informan penelitian. Berikut hasil wawancara untuk menjawab mekanisme pelaksanaan realisasi Perumahan PT. KOPERUMNAS di Kota Palangka Raya: Subjek Pertama

a. Subjek AS

Nama : AS

Usia : 23 Tahun

Pekerjaan : Swasta

Peneliti menanyakan tentang persepsi Saudari AS selaku konsumen terhadap adanya produk kredit rumah dengan uang muka sebesar 0% pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban Saudari AS: "Menurut saya sih bagus ya, apalagi untuk orang yang mau investasi. Tapi kalau untuk orang yang mau cepat punya rumah sih kurang rekomendasi ya."[69]

[69] Wawancara dengan AS di Palangka Raya, 25 September 2021

Kemudian, peneliti menanyakan lagi kepada Saudari AS tentang manfaat yang dirasakan oleh konsumen saat membeli rumah dengan uang muka 0% pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, Saudari AS menjawab: "Selain dengan DP 0% sih karena itu tadi, prosesnya dilalui tanpa perantara pihak perbankan. Jadi kita bisa berinvestasi tanpa adanya uang muka."[70]

Pertanyaan selanjutnya peneliti menanyakan kepada Saudari AS selaku konsumen apakah pernah mengalami kendala sebelum menepati pembayaran angsuran pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban Saudari AS: "Tidak ada kendala sih selama ini saya membayar angsuran, semuanya lancar-lancar aja. Saya bayar iuran lewat bank, menyempatkan untuk transfer jadinya mudah."[71]

Pertanyaan terakhir peneliti menanyakan kepada Saudari AS apakah biaya kesepakatan awal sesuai dengan biaya yang dikeluarkan pada angsuran di PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban Saudari AS: "Kalau dari kesepakatan awal sesuai aja sih sampai sekarang. Misalkan di awal biaya 210 juta, sampai akhir harganya juga segitu."[72]

b. Subjek S

Nama : S

[70]Wawancara dengan AS di Palangka Raya, 25 September 2021
[71]Wawancara dengan AS di Palangka Raya, 25 September 2021
[72]Wawancara dengan AS di Palangka Raya, 25 September 2021

Usia : 42 Tahun

Pekerjaan : PNS

Berikut hasil wawancara dengan bapak S selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, peneliti menanyakan persepsi bapak S terhadap adanya produk kredit rumah dengan uang muka 0% dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban bapak S:

> "Tanggapan saya sangat membantu masyarakat dengan tingkat ekonomi menengah ke bawah seperti yang berprofesi sebagai pedagang, tukang ojek, dan lain sebagainya contohnya macam PNS yang jabatan golongannya tidak terlalu tinggi namun masih bisa menyisihkan sedikit keuangannya. Saat ini sangat membantu akan ada nya produk dari PT. KOPERUMNAS Palangka Raya ini karena angsurannya bisa dijangkau."[73]

Kemudian peneliti menanyakan persepsi bapak S selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya saat membeli rumah dengan uang muka 0%, berikut jawaban bapak S:

> "Untuk pemikiran saya ke depan, dapat menjadi jaminan meskipun jika nanti kami tidak sempat menempati, bisa ditempati oleh anak anak kita nanti, investasi masa depan. Kalau menurut saya nilainya tidak masalah asal seimbang dengan kualitas rumahnya, percuma kalau harganya murah tapi setelah satu atau dua tahun di rehap itu kan tidak menguntungkan kita. Jadi kita bisa mengeluarkan biaya yang lebih dari modal di awal, tapi harapan saya walaupun belum memiliki perumahan setidaknya PT.KOPERUMNAS bisa membuktikan itu di kemudian hari, itu harapan saya." [74]

Lalu peneliti menanyakan kepada bapak S selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence

[73]Wawancara dengan S di Palangka Raya, 30 September 2021
[74]Wawancara dengan S di Palangka Raya, 30 September 2021

apakah ada kendala sebelum menepati pembayaran cicilan, berikut jawaban bapak S:

> "Kalau semuanya kan ada kendala dek, tapi setiap kendala pasti harus dicari jalan keluarnya. Semuanya sudah diatasi oleh PT.KOPERUMNAS sehingga saat ini saya tidak memiliki kendala."[75]

Pertanyaan selanjutnya, peneliti menanyakan apakah biaya kesepakatan awal sesuai dengan biaya yang dikeluarkan hingga saat ini oleh bapak S selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban bapak S:

> "Saya baru menjalani dua tahun, sehingga saya tidak merasakan perubahan biaya apapun dari angsuran selama ini. Biaya sejak awal yang saya bayarkan sampai saat ini, tapi untuk kedepannya saya tidak tahu, jikalau ada pun nanti pasti ada informasi selanjutnya dari PT. KOPERUMNAS."[76]

Peneliti menanyakan kepada bapak S selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence tentang kualitas produk yang dimiliki PT,KOPERUMNAS baik dari segi durasi waktu yang ditawarkan maupun kualitas bangunan perumahan, berikut jawaban bapak S:

> "Kalau dilihat dari segi waktu memang bisa kita katakan cukup lambat, tapi karena itu mengurus legalitas kepengurusan tanah dan izin lainnya. Kalau dari kualitas perumahan yang saya lihat pun lain dari perumahan lainnya, jadi mereka punya cakar ayam yang ditanam sehingga kekuatan pondasi KOPERUMNAS itu lebih lama. Bukannya saya menjelekkan PT PT yang lain, tapi mbak bisa lihat sendiri perumahan lainnya belum ada setahun tapi sudah retak karena pondasinya gak kokoh dan asal asalan, oleh mereka hanya memikirkan keuntungan, itu pendapat saya."[77]

---

[75]Wawancara dengan S di Palangka Raya, 30 September 2021
[76]Wawancara dengan S di Palangka Raya, 30 September 2021
[77]Wawancara dengan S di Palangka Raya, 30 September 2021

c. Subjek W

Nama : W

Usia : 42 Tahun

Pekerjaan : Pedagang

Berikut hasil wawancara dengan Ibu W selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, peneliti menanyakan kepada Ibu W tentang faktor apa yang memengaruhi subjek sehingga tertarik menjadi Konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence ini, berikut jawaban Ibu W: "Yaitu aku tertarik karena konsepnya syariah, ga riba gitu tanpa lewat Bank, KTP jawa pun bisa juga, jadi gak ribet."[78]

Kemudian peneliti menanyakan persepsi Ibu W terhadap adanya produk kredit rumah dengan uang muka 0% di PT.KOPERUMNAS ini, berikut jawaban Ibu W:"Bagus sih kalau untuk masyarakat kaya aku ni, pedagang. Gak pakai DP jadi nya enak kan, sangat membantu sih dengan DP 0% seperti ini."[79]

Pertanyaan selanjutnya peneliti menanyakan kepada Ibu W tentang kendala apa saja yang dirasakan konsumen sebelum menepati pembayaran angsuran di PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban Ibu W: "Alhamdulillah gak ada kendala sih

[78]Wawancara dengan W di Palangka Raya, 2 Oktober 2021
[79]Wawancara dengan W di Palangka Raya, 2 Oktober 2021

selama ini. Kalau masalah harga sih masih murah disini ya daripada di Jawa."[80]

Pertanyaan terakhir, peneliti menanyakan tentang biaya kesepakatan awal apakah sesuai dengan biaya yang dikeluarkan oleh Ibu W selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban Ibu W:

> "Untuk saat ini gak ada tambahan biaya, jadi setiap kita setor uang angsuran itu sudah otomatis mengurangi harga rumah. Walaupun harga rumah itu naik, kan Rp.210 juta tapi aku bayarnya tetap Rp.180 Juta, gak ada bunga juga, jadinya nyaman aja sih."[81]

d. Subjek M

Nama : M

Usia : 33 Tahun

Pekerjaan : Dosen

Berikut hasil wawancara dengan ibu M selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, peneliti menanyakan persepsi ibu M terhadap adanya produk kredit rumah dengan uang muka 0% dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban ibu M:

> "Kalau sekarang sih sudah bagus kan ya, apalagi dengan DP 0 % itu sudah dipercaya oleh banyak orang. Kalau awal awal berdiri masih sulit mencari orang lain, karena masih belum banyak orang yang mengetahui tentang PT. KOPERUMNAS."[82]

[80]Wawancara dengan W di Palangka Raya, 2 Oktober 2021
[81]Wawancara dengan W di Palangka Raya, 2 Oktober 2021
[82]Wawancara dengan M di Palangka Raya, 3 Oktober 2021

Pertanyaan terakhir, peneliti menanyakan tentang biaya kesepakatan awal apakah sesuai dengan biaya yang dikeluarkan oleh ibu M selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban Ibu M:

> "Terkait harga dan bangunan rumah sih ya kita masih belum tau sesuai atau engga. Tapi kalau misalkan kita lihat dari contoh rumah sih sudah sesuai aja, bagus kok. Apapun hal yang ngerasa masih kurang, bisa diperbaiki oleh mereka supaya lebih baik lagi kedepannya."[83]

e. Informan

Nama : YS

Lama Keanggotaan : Desember 2018

Jabatan : Agen Marketing

Berikut hasil wawancara dengan ibu YS selaku agen marketing PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, peneliti menanyakan tentang bagaimana konsep pembangunan perumahan dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban ibu YS:

> "Perumahan KOPERUMNAS yang dibangun ini berada di jalan Talawang, dengan fasilitas dalam komplek sudah terdapat masjid yang bahkan sudah terdaftar ke badan aset daerah. Saat ini sudah dilakukan proses pembuatan perumahan sebanyak 92 unit, untuk perizinan segala macam sudah selesai dilakukan. Dengan proses perankingan, siapa yang duluan mendaftar dan lancar pembayaran maka akan memilih rumah duluan. PT. KOPERUMNAS juga memiliki aplikasi pembukuan di dalamnya, sebagai tanda bukti juga bisa di print sendiri dengan pembayaran angsuran secara online dalam program nasional. Semua dilakukan secara transparan di

[83]Wawancara dengan M di Palangka Raya, 3 Oktober 2021

> dalam aplikasi tersebut bagi seluruh konsumen pada KOPERUMNAS." [84]

Kemudian, peneliti menanyakan lagi kepada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence tentang prosedur yang dilakukan saat menawarkan produk kredit rumah kepada calon konsumen, ibu YS menjawab:

> "Kalau untuk konsumen, ada bulanan pembayaran rumah. Dengan pilihan angsuran selama 2 tahun dan tanpa DP Setiap uang yang masuk, akan mengurangi biaya angsuran dengan harga 210 juta dengan tipe rumah 36 dan luas tanah 10x20 untuk tahun ini dan tidak ada bayaran lain. Bedakan harga kredit di perbankan dan KOPERUMNAS, nah di kami ini hanya ada satu tangan antara developer dan juga pemberi akad. Ada pilihian akad nya untuk penyisihan tiap bulan, seperti nabung biasa. Kecuali dia memang mepet mau beli rumah, itu yang menggunakan dp 30% dan langsung di acc serta sudah termasuk harga rumah bukan uang muka maupun biaya administrasi, tidak seperti di perbankan harus di survei dulu usahanya untuk seleksi penerimaan dan bahkan ada uang administrasinya."[85]

2. Kepuasan Konsumen terhadap PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Recidence uang muka 0% di Palangka Raya

Untuk mengetahui hasil penelitian tentang kepuasan konsumen PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Recidence dengan adanya uang muka 0% di Palangka Raya akan diuraikan dalam beberapa penyajian dari konsumen dari PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence sebagai subjek penelitian dan pihak kantor PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Recidence selaku informan penelitian. Berikut hasil wawancara untuk menjawab kepuasan konsumen terhadap PT. KOPERUMNAS di Kota Palangka Raya:

---

[84]Wawancara dengan YS di Palangka Raya, 22 September 2021
[85]Wawancara dengan YS di Palangka Raya, 22 September 2021

a. Subjek A

Nama : A

Usia : 28 Tahun

Pekerjaan : Apoteker

Berikut hasil wawancara dengan bapak A selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, peneliti menanyakan darimana bapak A mengetahui adanya produk rumah dengan uang muka 0% dari PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence, berikut jawaban bapak A:

> "Saya mengetahui produk KOPERUMNAS sejak tahun 2018 dari sosial media facebook. Aku pernah kuliah di Yogyakarta tahun 2017, sudah kenal KOPERUMNAS tapi belum ada di Palangka Raya. Setiap tahun mengalami peningkatan pembiayaan, jadi aku sambil melihat progres yang dilakukan. Tapi aku masih maju mundur sebenarnya mau bergabung, soalnya selama dua tahun ini yang berdiri masih perumahan contoh, belum ada bangunan yang jadi."[86]

Kemudian, peneliti menanyakan lagi kepada bapak A tentang faktor apa yang mempengaruhi subjek sehingga tertarik menjadi nasabah pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, bapak A menjawab:

> "Sebenarnya supaya terhindar dari riba sih. Ini masuk pertanyaan keseharian sih, kenapa masih ngekos padahal ada rumah kakak di jalan buncis, kenapa gak milih perubahan BTN biasa aja. Nah alasanya aku ngehindarin itu sih, karena kemarin ada informasi bahwa ada angsuran tanpa riba, tanpa DP dan lain lain, jadi pengen ngambil sih, tapi jangka waktunya selama itu."[87]

[86]Wawancara dengan A di Palangka Raya, 24 September 2021
[87] Wawancara dengan A di Palangka Raya, 24 September 2021

Pertanyaan selanjutnya peneliti menanyakan tentang persepsi bapak A selaku konsumen terhadap adanya produk kredit rumah dengan uang muka sebesar 0% pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban bapak A:

> "Dia Nasional sih, dan namanya di Yogyakarta juga sudah gede. Persyaratannya ga pusing metode supaya memiliki rumah tanpa dengan penghasilan dan tanpa pekerjaan tetap. Tapi kalau dilihat dari jangka waktu selama itu, mungkin ada yang berfikir sebagai aset. Namun ada juga yang berfikir dengan uang segitu dan jangka dua tahun, kenapa ga beli tanah sendiri dan bangun rumah sendiri."[88]

Selanjutnya peneliti menanyakan tentang bagaimana tingkat kepuasan bapak A selaku konsumen terhadap pelayanan yang diberikan oleh PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban bapak A:

> "Pelayanannya enak, Cuma posisinya mau akses sedikit waktu ditempat langsung disuruh memilih apa, pembayaran suka-suka dan jangka waktu yang berapa. Menurut aku sih sedikit memaksa, ya mungkin emang gitu marketing ya keputusan ditempat, tapi sebenarnya kalau mau mengundurkan diri pun gapapa."[89]

Kemudian peneliti menanyakan lagi kepada bapak A tentang harapan konsumen kepada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence dalam jal peningkatan produk, berikut jawaban dari bapak A:

> "Aku pernah survei kesana sih bagus perumahannya, bangunannya tu kuat, beton yang digunakan juga kualitas untuk tipe 36. Tapi kalau dengan harga segitu untuk lokasi yang sejauh itu, mau dibandingkan dengan tipe 45 di dalam kota dengan harga masih 245 juta, itu yang

[88] Wawancara dengan A di Palangka Raya, 24 September 2021
[89] Wawancara dengan A di Palangka Raya, 24 September 2021

susah soalnya Cuma selisih sekitar 35 juta, dan juga jangka waktu nya terlalu lama jika dibayarkan angsuran 800.000."[90]

Kemudian, peneliti menanyakan lagi kepada bapak A tentang manfaat yang dirasakan oleh konsumen saat membeli rumah dengan uang muka 0% pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, bapak A menjawab:

"Kalau misalkan orang yang sudah punya rumah ni, itu untuk aset sih lumayan. Tingkat kepuasan disana enak kok, karna beliau marketing juga dibantu sampai selesai. Harapan saya untuk KOPERUMNAS sih dengan sistem gotong royong sih lumayan bagus, membantu sesama."[91]

b. Subjek AS

Nama : AS

Usia : 23 Tahun

Pekerjaan : Swasta

Berikut hasil wawancara dengan Saudari AS selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, peneliti menanyakan darimana Saudari AS mengetahui adanya produk rumah dengan uang muka 0% dari PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence, berikut jawaban Saudari AS:

"Eee, lupa ya mbak. Tapi seingat saya itu di awal tahun 2020, kurang lebih sudah satu tahun yang lalu. Saya tau KOPERUMNAS itu dari teman kuliah waktu di Semarang, ternyata di Palangka Raya juga ada KOPERUMNAS, jadi saya bergabung disini."[92]

[90]Wawancara dengan A di Palangka Raya, 24 September 2021
[91]Wawancara dengan A di Palangka Raya, 24 September 2021
[92]Wawancara dengan AS di Palangka Raya, 25 September 2021

Kemudian, peneliti menanyakan lagi kepada saudari AS tentang faktor apa yang mempengaruhi subjek sehingga tertarik menjadi nasabah pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, Saudari AS menjawab: "Karena PT.KOPERUMNAS ini tanpa perantara dari Bank."[93]

Selanjutnya peneliti menanyakan tentang bagaimana tingkat kepuasan Saudari AS selaku konsumen terhadap pelayanan yang diberikan oleh PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban Saudari AS: "Kalau menurut saya itu merasakan puas banget, karena emang pelayaann nya bagus, sopan. Saya baru pertama kali ini nyoba, cukup puas."[94]

Kemudian peneliti menanyakan kepada Saudari AS tentang harapan konsumen kepada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence dalam jal peningkatan produk, berikut jawaban dari Saudari AS: "Kalau harapan sih mungkin bisa dipercepat ya ka, soalnya kan itu lumayan lama waktu pembuatan baru di proses setelah tahun ke tiga."[95]

Pertanyaan selanjutnya peneliti menanyakan kepada Saudari AS selaku konsumen apakah pernah mengalami kendala sebelum menepati pembayaran angsuran pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban Saudari AS: "Tidak ada

[93] Wawancara dengan AS di Palangka Raya, 25 September 2021
[94] Wawancara dengan AS di Palangka Raya, 25 September 2021
[95]Wawancara dengan AS di Palangka Raya, 25 September 2021

kendala sih selama ini saya membayar angsuran, semuanya lancar-lancar aja. Saya bayar iuran lewat bank, menyempatkan untuk transfer jadinya mudah."[96]

Pertanyaan terakhir peneliti menanyakan kepada Saudari AS apakah biaya kesepakatan awal sesuai dengan biaya yang dikeluarkan pada angsuran di PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban Saudari AS: "Kalau dari kesepakatan awal sesuai aja sih sampai sekarang. Misalkan di awal biaya 210 juta, sampai akhir harganya juga segitu."[97]

c. Subjek S

Nama : S

Usia : 42 Tahun

Pekerjaan : PNS

Berikut hasil wawancara dengan bapak S selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, peneliti menanyakan sejak kapan bapak S menjadi konsumen pada PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence, berikut jawaban bapak S: "Saya mulai mengikuti menjadi nasabah di PT. KOPERUMNAS Palangka Raya ini 21 Desember 2019, sudah mendekati dua tahun."[98]

Pertanyaan kedua, peneliti menanyakan kepada bapak S selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka

[96]Wawancara dengan AS di Palangka Raya, 25 September 2021
[97]Wawancara dengan AS di Palangka Raya, 25 September 2021
[98]Wawancara dengan S di Palangka Raya, 30 September 2021

Raya Residence dari mana mengetahui informasi adanya produk kredit rumah dengan uang muka 0%, berikut jawaban bapak S:

> "Pertama tama saya tau dari media masa, dari pamflet yang ditawarkan oleh PT. KOPERUMNAS di media elektronik dan media cetak itu yang awalnya saya tertarik menjadi konsumen di PT. KOPERUMNAS, saya penasaran saat meliat pamflet di bundaran waktu itu."[99]

Selanjutnya peneliti menanyakan kepada bapak S tentang faktor apa yang mempengaruhi bapak tertarik menjadi konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban bapak S: "Awalnya saya hanya penasaran, saya coba coba selama satu dua tahun hingga sekarang."[100]

Pertanyaan selanjutnya, peneliti menanyakan apakah produk kredit rumah dengan uang muka 0% menjadi alasan bapak S bergabung menjadi konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban bapak S:

> "Memang awalnya saya tertarik karena dp 0% ini yang tidak saya dapatkan dari PT PT yang lain yang ada di Palangka Raya ini. Untuk sampai sekarang cukup memuaskan karena PT. KOPERUMNAS ini baik di daerah maupun di pusat dapat melayani dengan sangat baik di dalam jam kerja maupun diluar jam kerja. Itu saja, sehingga kami merasa cukup terbantu."[101]

Kemudian peneliti menanyakan manfaat apa yang dirasakan oleh bapak S selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya saat membeli rumah dengan uang muka 0%, berikut jawaban bapak S:

---

[99]Wawancara dengan S di Palangka Raya, 30 September 2021
[100]Wawancara dengan S di Palangka Raya, 30 September 2021
[101]Wawancara dengan S di Palangka Raya, 30 September 2021

> "Untuk pemikiran saya ke depan, dapat menjadi jaminan meskipun jika nanti kami tidak sempat menempati, bisa ditempati oleh anak anak kita nanti, investasi masa depan. Kalau menurut saya nilainya tidak masalah asal seimbang dengan kualitas rumahnya, percuma kalau harganya murah tapi setelah satu atau dua tahun di rehap itu kan tidak menguntungkan kita. Jadi kita bisa mengeluarkan biaya yang lebih dari modal di awal, tapi harapan saya walaupun belum memiliki perumahan setidaknya PT.KOPERUMNAS bisa membuktikan itu di kemudian hari, itu harapan saya." [102]

Selanjutnya peneliti menanyakan kepada bapak S selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence tentang harapan bagi PT. KOPERUMNAS dalam hal peningkatan kualitas produk, berikut jawaban bapak S:

> "Harapan kami untuk KOPERUMNAS untuk bisa melakukan sosialisasi lagi dengan pamflet-pamflet atau spanduk-spanduk khususnya ke daerah daerah kecil yang tidak bisa dijangkau oleh internet sehingga kebutuhan masyarakat untuk bisa memiliki rumah dengan biaya yang rendah bisa dijangkau dan terpenuhi."[103]

d. Subjek W

Nama : W

Usia : 42 Tahun

Pekerjaan : Pedagang

Berikut hasil wawancara dengan Ibu W selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, peneliti menanyakan sejak kapan Ibu W menjadi konsumen pada PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence, berikut jawaban Ibu W: "Kalau aku ngambilnya pas baru buka itu, tahun 2018 bulan Desember,

[102]Wawancara dengan S di Palangka Raya, 30 September 2021
[103]Wawancara dengan S di Palangka Raya, 30 September 2021

masih harga Rp. 180 juta itu. Jadi katanya perumahanya di bangun mulai tahun ini."[104]

Selanjutnya peneliti menanyakan kepada Ibu W selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence dari mana mengetahui adanya produk kredit rumah dengan uang muka 0% di PT.KOPERUMNAS ini, berikut jawaban Ibu W:

> "Tadinya ada orang nawarin gitu, terus aku tanya tanya gitu KTP ak masih di cilacap apa bisa, bisa katanya. Yaudah lah aku ambil, itung itung buat nabung. Dulu pas ngambil juga emang masih belum punya rumah, masih ngontrak di toko. Kebetulan pas punya uang, jadi aku ambil perumahan di Lamtoro Gung."[105]

Selanjutnya peneliti menanyakan kepada Ibu W selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence apakah produk kredit rumah dengan uang muka 0% di PT.KOPERUMNAS ini menjadi alasan bagi ibu W untuk bergabung menjadi konsumen, berikut jawaban Ibu W:"Gak gitu, alasan aku tertarik mengambil perumahan di PT. KOPERUMNAS ini bukan karena DP 0%, tapi karena itu syariah ya gak ada riba dan bisa menggunakan KTP Jawa."[106]

Pertanyaan selanjutnya peneliti menanyakan kepada Ibu W selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence tentang tingkat kepuasan yang dirasakan oleh konsumen selama bergabung di PT. KOPERUMNAS, berikut jawaban Ibu W:

---

[104]Wawancara dengan W di Palangka Raya, 2 Oktober 2021
[105]Wawancara dengan W di Palangka Raya, 2 Oktober 2021
[106]Wawancara dengan W di Palangka Raya, 2 Oktober 2021

> "Pelayanan nya sih bagus, cuman gimana ya gak tau ini mau dibangun segera atau gimana soalnya belum melihat secara langsung bangunannya. Bangunanya juga lebih bagus sih daripada perumahan yang saya miliki sekarang. Pembayaran nya juga aku lebih senang pembayaran angsuran langsung ke kantor, jarang bayar online. Tapi tetap ada aplikasi KOPERUMNAS, jadi bisa lihat angsuran nya berapa lagi, tanggal berapa setor, dan lain lain sih transparan jadinya."[107]

Selanjutnya peneliti menanyakan kepada Ibu W selaku konsumen tentang harapan yang diinginkan dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence dalam hal peningkatan kualitas produknya, berikut jawaban Ibu W:

> "Mungkin lebih dipercepat bangunannya sehingga anggota kan gak ragu, takutnya nanti ada yang mengundurkan diri konsumen yang lain karena takutnya ya gak sesuai. Tapi kalau aku sih gak masalah ya, karena kan tujuannya untuk investasi, seenggaknya punya rumah di Kalimantan. Nah, disini kan setelah 36 bulan baru terima kunci, tapi sayangnya durasi waktunya terlalu lama. Kalau bisa sih dipercepat ya."[108]

e. Subjek M

Nama : M

Usia : 33 Tahun

Pekerjaan : Dosen

Berikut hasil wawancara dengan ibu M selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, peneliti menanyakan sejak kapan ibu M menjadi konsumen pada PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence, berikut jawaban ibu M:

[107]Wawancara dengan W di Palangka Raya, 2 Oktober 2021
[108]Wawancara dengan W di Palangka Raya, 2 Oktober 2021

> "Sejak tahun 2018 kurang lebih sudah ada tiga tahunan. Jadi kita itu meyakinkan diri dulu apakah PT. KOPERUMNAS ini dapat amanah, setelah yakin baru kita coba untuk bergabung."[109]

Pertanyaan selanjutnya peneliti menanyakan kepada ibu M dari mana mengetahui ada nya produk kredit rumah dengan uang muka 0% dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban ibu M: "Kami tau adanya informasi dari PT. KOPERUMNAS ini dari teman, tapi beliau sudah meninggal."[110]

Kemudian peneliti menanyakan tentang faktor apa saja yang memengaruhi ibu M sehingga tertarik menjadi konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban ibu M:

> "Saya tertarik bergabung ke PT. KOPERUMNAS ini ya karna bebas dari campur tangan Bank, bebas riba, apalagi dengan DP 0% itu tadi. Pembayaran di awal sudah masuk untuk mengurangi dari harga rumah, administrasi juga di atur dari pihak PT. KOPERUMNAS saja, hanya menyediakan materai."[111]

Pertanyaan selanjutnya peneliti menanyakan persepsi ibu M terhadap adanya produk kredit rumah dengan uang muka 0% dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban ibu M:

> "Kalau sekarang sih sudah bagus kan ya, apalagi dengan DP 0 % itu sudah dipercaya oleh banyak orang. Kalau awal awal berdiri masih sulit mencari orang lain, karena masih belum banyak orang yang mengetahui tentang PT. KOPERUMNAS."[112]

---

[109]Wawancara dengan M di Palangka Raya, 3 Oktober 2021
[110]Wawancara dengan M di Palangka Raya, 3 Oktober 2021
[111]Wawancara dengan M di Palangka Raya, 3 Oktober 2021
[112]Wawancara dengan M di Palangka Raya, 3 Oktober 2021

Selanjutnya peneliti menanyakan kepada ibu M tentang tingkat kepuasan yang dirasakan selaku konsumen tentang kualitas pelayanan oleh PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban ibu M:

> "Tingkat kepuasan saya 70% ya, karena kemarin ada janji nya dari pihak PT. KOPERUMNAS setelah 24 juta itu sudah bangun rumah ya, tapi sampai sekarang berapa itu, ya walaupun kita gak tau ya kendala dari konsumen yang lain apalagi di musim pandemi seperti ini gak bisa nyetor, gak mungkin juga dari pihak PT hanya membangun punya kita saja kan. Tapi bagusnya dari pihak PT. KOPERUMNAS ini ada memberikan kelonggaran dalam pembayaran angsuran ya, kemarin sudah pernah lambat selama tiga bulan tapi ditoleransi."[113]

Kemudian peneliti menanyakan kepada ibu M tentang harapan yang diinginkan dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence dalam hal peningkatan kualitas produknya, berikut jawaban ibu M:

> "Harapan saya buat PT. KOPERUMNAS ini semoga saja perumahannya tidak seperti di daerah Tajur di Bandung apa di mana ya, karena di sana kan terlalu dempet ya rumah warga ya karena keterbatasan wilayah juga kan. Kita kan di Palangka Raya tuh wilayahnya kan luas, jadi harapannya ya jangan sampe terlalu sempit ya."[114]

Pertanyaan terakhir, peneliti menanyakan tentang biaya kesepakatan awal apakah sesuai dengan biaya yang dikeluarkan oleh ibu M selaku konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence, berikut jawaban Ibu M:

> "Terkait harga dan bangunan rumah sih ya kita masih belum tau sesuai atau engga. Tapi kalau misalkan kita lihat dari contoh rumah

[113]Wawancara dengan M di Palangka Raya, 3 Oktober 2021
[114]Wawancara dengan M di Palangka Raya, 3 Oktober 2021

sih sudah sesuai aja, bagus kok. Apapun hal yang ngerasa masih kurang, bisa diperbaiki oleh mereka supaya lebih baik lagi kedepannya."[115]

f. Informan

Nama : YS

Lama Keanggotaan : Desember 2018

Jabatan : Agen Marketing

Pertanyaan peneliti menanyakan tentang upaya yang dilakukan oleh PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence dalam meningkatkan kepuasan nasabah, ibu YS menjawab:

"Nah di KOPERUMNAS ini tanpa riba, karena biaya angsuran merupakan satu harga daru mulai akad sampai dengan lunas dan rumah jadi. Dalam menjalankan akad nya, kami mempertahankan akad awal, jadi jika harga awalnya 210 juta maka jika sudah berakad harganya akan tetap segitu hingga lunas angsuran pembayaran. Sebenarnya pihak perbankan juga sudah menawarkan bantuan kepada kami untuk melakukan kerja sama, namun ketika dipikir kembali hal ini kan justru malah membebankan konsumen dengan adanya suku bunga. Kan sesuai visi misi nya kami melakukan pemasaran tanpa suku bunga, tanpa riba jadi hal ini bertentangan jika bekerja sama dengan pihak perbankan."[116]

D. Analisis Data

Persepsi masyarakat terhadap PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence uang muka 0% di Kota Palangka Raya akan peneliti uraikan dalam sub bab ini. Adapun pembahasan dalam sub bab ini ini terbagi menjadi dua kajian utama sesuai dengan rumusan masalah yaitu: pertama, Sistem mekanisme pelaksanaan realisasi perumahan PT.KOPERUMNAS Palangka Raya Residence

[115]Wawancara dengan M di Palangka Raya, 3 Oktober 2021
[116] Wawancara dengan YS di Palangka Raya, 22 September 2021

uang muka 0% di Palangka Raya. Kedua, Kepuasan konsumen terhadap PT.KOPERUMNAS Palangka Raya Residence. Melihat kembali hasil wawancara dengan pimpinan PT.KOPERUMNAS Palangka Raya Residence dan Konsumen yang peneliti wawancarai 5 (lima orang) konsumen tersebut yakni Bapak A, Saudari AS, Bapak S, Ibu W dan Ibu M. Hal ini dilakukan agar penulis dapat mengungkapkan dan mengetahui bagaiamana persepsi masyarakat terhadap PT.KOPERUMNAS Palangka Raya Residence dengan uang muka 0%.

1. Sistem Mekanisme Pelaksanaan Realisasi Perumahan PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Recidence uang muka 0% di Palangka Raya

PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional disingkat dengan sebutan KOPERUMNAS merupakan *pioneer* produk penjualan rumah tanpa riba, dengan uang muka 0% dan memfokuskan untuk membangun rumah murah dengan angsuran yang terjangkau.

KOPERUMNAS dibangun dengan visi misi konsumen anti riba suburkan shadaqoh, dengan adanya PT. KOPERUMNAS ini dapat membantu Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) memiliki rumah syariah tanpa riba, membantu pemerintah dalam memenuhi kebutuhan rumah layak bagi masyarakat di seluruh Indonesia. Selain itu secara tidak langsung juga dapat membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat dengan menyediakan rumah layak huni dan membantu meningkatkan perekonomian masyarakat dengan membuka peluang usaha bagi konsumen.

Dengan Misi nya Membangun dan menghidupkan budaya gotong-royong dan saling bantu serta membangun perumahan yang sesuai standar mutu.

Berawal dari sebuah rasa prihatin dengan kesulitan masyarakat menengah kebawah untuk memperoleh fasilitas pembiyaan angsuran rumah dalam sistem perbankan di Indonesia, maka dibentuklah KOPERUMNAS sebagai wadah bagi masyarakat untuk mendapatkan rumah yang diinginkan. Oleh karena itu sikap amanah mutlak harus dimiliki oleh seorang pebisnis muslim. Sikap itu bisa dimiliki jika dia selalu menyadari bahwa apapun aktivitas yang dilakukan termasuk pada saat dia bekerja selalu diketahui oleh Allah SWT.

Berdasarkan pengamatan lapangan ke lokasi pembangunan, rumah contoh sudah dibangun di Jalan Talawang Raya Kota Palangka Raya sementara untuk rumah huni konsumen sedang dalam proses pembangunan dan diperkirakan awal tahun 2022 sudah siap huni sesuai dengan target yang dikatakan oleh pihak Agen Marketing PT. PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence. Adapun rumah yang disediakan tipe 36/200 pada tahun 2021 seharga Rp.210.000.000,- untuk sementara proses pembangunan perumahan sebanyak 100 unit, namun untuk konsumen yang menetap baru sekitar 92 unit.

Menurut hasil observasi yang telah dilakukan dalam mekanisme pelaksanaan realisasi Perumahan pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence saat peneliti ke Kantor pemasaran di Gedung Batang Garing Business Centre Room 302 Lantai 3 Jalan D.I

Panjaian Nomor 1 Palangka Raya, berbarengan dengan salah satu calon konsumen yang ingin mengajukan pembiayaan perumahan. Agen Marketing menjelaskan mekanisme apa saja yang harus dilakukan oleh calon konsumen sesuai dengan SOP yang berlaku.

Dalam Standar Operasional Prosedur dijelaskan bahwa mekanisme pengembalian uang kepada konsumen yang mengundurkan diri dan telah menerima rumah, apabila konsumen setelah menerima rumah kemudian menunggak angsuran 3 bulan secara berturut-turut maka PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional berhak memasang pengumuman di depan rumah konsumen yang bersangkutan pada bulan ke empat tunggakan yang berisikan pemberitahuan bahwa unit rumah tersebut siap di jual kepada calon konsumen yang lain karena masih banyak yang menunggu giliran serah terima kunci. Namun berdasarkan hasil wawancara dengan agen Marketing, dijelaskan bahwa pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence ini memberikan keringanan pembayaran angsuran bagi para konsumen disebabkan saat ini sedang terjadi pandemi. Konsumen yang lambat membayar angsuran dapat dimaklumi dan dicarikan solusi bersama untuk mengatasi permasalah tersebut.

Dalam praktik pemasarannya, Koperumnas lebih mengedepankan *marketing e-commerce* dengan memanfaatkan kemajuan teknologi informasi dan digital. Dalam pelaksanaannya, KOPERUMNAS mengedepankan akhlak syariah di mana dalam setiap praktik dan transaksinya menghindari riba. Saat ini masyarakat kerap terkendala soal

harga rumah yang belum terjangkau, sulit memenuhi biaya *down payment* (DP) atau uang muka, harus punya slip gaji, harus melalui BI *checking*, hingga tidak sedikit yang terbentur batasan umur calon konsumen. Oleh sebab itu PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence memberikan solusi kepada calon konsumen yang ingin berinvestasi rumah.

Berikut adalah alur mekanisme pengajuan pembiayaan kepemilikan rumah oleh PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence. Syarat dalam mendapatkan pembiayaan rumah konsumen harus melalui beberapa tahapan di bawah ini, yaitu:

a. Konsumen Mengajukan Pembiayaan Kepemilikan Rumah

Konsumen mengajukan pembiayaan kepemilikan rumah kepada PT. KOPERUMNAS yang menjual rumah tanpa riba, berlokasi di Jalan Talawang Raya Palangka Raya. Adapun rumah yang dibangun dengan tipe rumah 36 cluster luas tanah 10x20. Spesifikasi unggulan kusen jendela aluminium, genteng kerangka baja ringan, dinding plester/cat, instalasi listrik 7 titik, lantai keramik 40x40, plafon triplek cat, saptik tank, instalasi air, dapur, struktur tanpa DP dan DP syarat hanya KTP. Lokasi strategis dekat pusat kota, dekat Rumah Sakit Kota Kalampangan, dekat Bandara Cilik Riwut, dekat Pasar Bear, dekat pusat administrasi satu pintu, dekat sarana sekolah negeri dan perguruan tinggi.

b. Persyaratan menjadi konsumen

Berdasarkan kegiatan usaha yang dilakukan di KOPERUMNAS Palangka Raya, adapun persyaratan untuk menjadi konsumen pada PT.KOPERUMNAS adalah sebagai berikut:

1) WNI yang memiliki KTP Indonesia.
2) Belum memiliki rumah atau yang sudah memiliki rumah.
3) Hanya 1 (satu) KTP untuk 1 rumah.
4) Memilih 1 (satu) rumah di lokasi perumahan KOPERUMNAS yang dikehendaki.
5) Sanggup dan mampu membayar SP (Simpanan Pokok) dan SW (Simpanan Wajib) yang merupakan angsuran rumah secara tepat waktu.
6) Meyakini dan siap menjalani Visi dan Program Kerja PT. KOPERUMNAS.
7) Telah mempelajari, mengerti dan menyetujui isi Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ART) KOPERUMNAS, semua keputusan RAT, SOP KOPERUMNAS dan semua peraturan KOPERUMNAS yang berlaku.
8) Memiliki Nomor Anggota KOPERUMNAS (NAK) yang dikeluarkan KOPERUMNAS.
9) Keanggotaan KOPERUMNAS melekat pada diri anggota sendiri dan tidak dapat dipindahtangankan kecuali ahli waris yang telah ditetapkan di dalam surat PPJB.

10) Karena anggota KOPERUMNAS adalah selaku pemilik rumah syariah dalam akad murabahah yang berkewajiban mengangsur rumah, maka apabila menunggak 6 (enam) bulan berturut-turut sebelum menempati rumah yang menyebabkan terjadinya penzoliman KOPERUMNAS kepada pemilik tanah maka anggota tersebut dinyatakan berhenti dari keanggotaan KOPERUMNAS.

c. Pemilihan produk pembiayaan

Adapun produk pembiayaan yang ditawarkan oleh PT. KOPERUMNAS seperti:

1) Program reguler 1
2) Program reguler 2
3) Angsuran suka-suka
4) Bangun mandiri
5) Cash bertahap
6) Kavling siap Bangun
7) RPMK Tapak DP 35% dan DP 0%
8) Bagi Bangun RPMK Tapak
9) Gotong Royong 10 orang
10) Gratis Rumah

d. Proses akad

Rumus utama transaksi dengan basis syariah adalah profit yang masuk akal melalui transaksi dagang atau jual beli. Jadi pada dasarnya

keuntungan utama yang diambil pengembang properti syariah melalui jual beli. Adapun akad yang dilaksanakan pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence adalah akad Murabahah.

Pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence dalam proses penawaran produk akan dijelaskan oleh agen marketing perihal akad yang akan dilakukan bersama dengan calon konsumen. Hal ini perlu dilakukan untuk kejelasan transaksi kedepannya, terutama dalam konsep syariah yang harus menekankan kejelasan akad yang akan disepakati antara kedua belah pihak baik dari Agen Marketing KOPERUMNAS dengan calon nasabah.

e. Penandatanganan surat perjanjian

Surat perjanjian ini haruslah diatur secara jelas, logis dan pasti, agar dapat menjamin serta melindungi hak-hak atas kedua belah pihak. Adapun isi dari surat perjanjian yang telah dilakukan oleh kedua belah pihak sebagaimana telah dibahas dalam sub bab pelaksanaan akad jual beli rumah di KOPERUMNAS PalangkaRaya, berdasarkan hasil wawancara dan surat perjanjian jual beli di KOPERUMNAS maka dapat diketahui bahwa:[117]

1) Identitas para pihak. Dimana pengurus selaku perwakilan KOPERUMNAS sebagai pihak pertama, dan calon anggota KOPERUMNAS sebagai pihak kedua.

[117]Surat Perjanjian Jual Beli PT.KOPERUMNAS

2) Objek perjanjian berupa rumah tipe 36/200 seharga Rp.210.000.000,- (untuk tahun 2021).
3) Ketentuan dan persyaratan sebagai calon pembeli rumah syariah KOPERUMNAS. Diantaranya telah memiliki KTP Indonesia; 1 KTP hanya untuk satu rumah; sanggup membayar SP (Simpanan Pokok) satu kali di awal, dan membayar SW (Simpanan Wajib) tiap bulan yang merupakan angsuran rumah; menyetujui AD dan ART serta peraturan yang berlaku di KOPERUMNAS; apabila menunggak selama 6 bulan berturut- turut sebelum menempati rumah yang menyebabkan kerugian pada KOPERUMNAS maka anggota tersebut dinyatakan berhenti dari keanggotaan KOPERUMNAS.
4) Tahapan dalam proses pembangunan rumah. Ada beberapa tahap dalam perjanjian jual beli ini, yaitu tahap pertama pemilihan kavling saat pembayaran angsuran yang ke 6; tahap kedua pembangunan rumah (tahun ke 3) bagi anggota yang telah melakukan angsuran 24 bulan; tahap ke 3 serah terima kunci rumah dan tandatangan AJB (Akta Jual Beli) Notaris sesuai nomor urut dan blok kavling yang dipilih (tahun ke 3-5).
5) Hak dan kewajiban kedua belah pihak yang menimbulkan implikasi hukum.
6) Ketentuan apabila terjadi penunggakan dalam pembayaran angsuran rumah atau pembayarannya macet selama 3 bulan berturut-turut, tidak ada denda namun anggota tersebut dinyatakan tidak aktif

sebagai anggota KOPERUMNAS. Dan untuk mengaktifkannya kembali, anggota wajib melunasi pembayaran yang tertunda.

7) Bagi anggota yang tidak mengangsur selama 6 bulan berturut- turut, maka dianggap mengundurkan diri dari keanggotaan dan dinyatakan membatalkan pembelian rumah syariah.

8) Jika telah menempati rumah yang sudah dibangun, dan menunggak selama 6 bulan, maka rumah wajib dijual. Hasil penjualan dikurangi sisa hutang kepada KOPERUMNAS, dan kelebihannya diberikan kepada ahli waris.

9) Persyaratan anggota KOPERUMNAS yang ingin mengundurkan diri, harus sudah membayar angsuran minimal 6 kali. Proses *refund* (pengembalian dana) diproses selama 24 bulan sejak pengajuan pengunduran diri.

10) Bila meninggal dunia, maka angsuran rumah bisa diteruskan oleh ahli waris atau dijual.

11) Pernyataan persetujuan yang diakhiri dengan tanda tangan diatas materai 10.000

Berdasarkan isi surat perjanjian tersebut sudah memuat identitas, isi perjanjian berupa persyaratan dan ketentuan, hak dan kewajiban para pihak, ketentuan apabila terjadi wanprestasi dan bentuk persetujuan serta kesepakatan yang dapat dilihat dari penandatanganan di atas materai oleh kedua belah pihak.

f. Pembayaran angsuran pertama

Dengan DP 0% konsumen mendapat unit rumah dengan tipe 36. Cukup membayar angsuran sebesar Rp1.500.000/bulan flat (satu harga sampai lunas). Sedangkan untuk Ruko tipe 5 x 10 dan 5 x 12, Angsuran dibayar sebesar Rp 2.500.000/bulan flat. Rumah dan ruko PT. Konsumen Perumahan Nasional adalah bangunan indent 2 tahun, Pada tahun ke-3 sampai ke-5, pembangunan rumah dilakukan bertahap sesuai tanggal masuk. Apabila ada tunggakan dalam 2 tahun, maka pembangunan akan mundur sesuai jumlah tunggakan.

Konsumen dapat melakukan pilih kavling setelah 5 bulan mengangsur, jika ingin langsung pilih kavling maka konsumen dapat membayar DP Kavling minimal Rp 5.000.000. Adapun akad kesepakatan antara PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence dengan pihak konsumen yaitu:

1. DP 0% atau tanpa uang muka
2. Tipe 36
3. Harga jual Rp210 juta
4. Angsuran Rp1,5 juta/bulan flat atau Rp50 ribu/hari
5. Tenor 12 tahun (140 bulan)
6. Pilih kavling pada angsuran ke-6
7. Indent 2 tahun, rumah dibangun tahun ke-3 sampai tahun ke-5
8. Jika menunggak akan diakumulasikan dan pembangunan rumah mundur

2. Kepuasan Konsumen terhadap PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Recidence uang muka 0% di Palangka Raya

Menurut hasil observasi Tingkat kepuasan konsumen terbentuk dari pelayanan yang ditawarkan oleh pihak PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence. KOPERUMNAS hadir membawa konsep baru penyediaan perumahan bagi masyarakat Indonesia khususnya bagi masyarakat muslim yang berpenghasilan rendah dan yang berpenghasilan tidak tetap.

Konsep baru yang ditawarkan KOPERUMNAS adalah penggabungan konsep *Developer*, *E-Commerce*, dan Syariah. KOPERUMNAS adalah berperan sebagai pengembang (*developer*) yang memasarkan produk rumahnya melalui cara-cara marketing online (*e-commerce*) yang dalam setiap pengelolaan atau transaksi maupun pembangunan rumahnya menggunakan cara-cara syariah (sesuai syariat Islam) dan tanpa riba (tanpa menggunakan uang bank). Dengan mengusung konsep yang baru yang berbeda dengan konsep konvensional, KOPERUMNAS baru bisa berjalan awal tahun 2018.

Properti syariah memiliki perbedaan transaksi dengan properti konvensional. Yang paling terlihat adalah tidak adanya bunga dalam akad. Dalam transaksi syariah, bunga maupun denda dinilai sebagai riba dan dilarang dalam hukum Islam. Fatwa tentang akad jual beli murabahah dicantumkan pada fatwa DSN MUI nomor 1l1/DSN-MUI/IX/2017 memuat ketentuan ketentuan umum, antara lain:

a. Akad yang digunakan dalam produk pembiayaan perumahan di PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence yaitu menggunakan akad Murabahah. Akad bai' al-murabahah adalah akad jual beli suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.
b. Penjual (al-Ba'l') adalah pihak yang melakukan penjualan barang dalam akad jual beli, baik berupa orang maupun yang dipersamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum. Dalam penelitian ini yang menjadi penjual yaitu dari pihak PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence.
c. Pembeli (al-Musytari) adalah pihak yang melakukan pembelian dalam akad jual beli, baik berupa orang maupun yang dipersamakan dengan orang baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum. Dalam penelitian ini yang menjadi pembeli yaitu masyarakat yang berada di Kota Palangka Raya.
d. Wilayah ashliyyah adalah kewenangan yang dimiliki oleh penjual karena yang bersangkutan berkedudukan sebagai pemilik. Kewenangan yang dimiliki oleh PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence ini sudah tertera pada SOP perusahaan. Adapun lokasi perumahan terletak di Jalan talawang Raya Kota Palangka Raya.
e. Mutsman/mabi' adalah barang yang dijual; mutsman/ mabi merupakan imbangan atas tsaman yang dipertukarkan. Dalam hal ini barang yang diperjualbelikan yaitu Rumah, dengan dilakukan pembiayaan perumahan

bagi masyarakat di Kota Palangka Raya. Harga yang ditawarkan saat ini yaitu Rp. 210.000.000,-

f. Al-Bai' bi taqsithal adalah jual beli yang pembayarun harganya dilakukan secara angsur/bertahap. Adapun proses pembayaran angsuran yang dilakukan oleh konsumen kepada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence yaitu secara bertahap. Konsumen menyetorkan uang angsuran dengan jumlah yang sesuai kesepakatan diawal pada tiap bulannya hingga pembayaran selesai.

Pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence termasuk kedalam transaksi properti syariah, dimana tidak ada bunga dalam akad. Hal ini menjadikan biaya angsuran yang harus dibayarkan oleh konsumen tidak mengalami peningkatan atau penambahan dari bunga. Berdasarkan hasil wawancara, banyak konsumen yang tertarik bergabung ke PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence karena mekanisme nya yang bebas dari riba dan sesuai dengan syariat islam, hal ini sesuai dengan visi perusahaan itu sendiri.

Kepuasan konsumen terhadap PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence jika dikaitkan dengan teori konsumen yang cantumkan pada bab II, maka:

a. Kualitas Produk

Dalam kualitas produk yang menjadi penilai atas kepuasan konsumen yaitu mengenai kinerja produk, kehandalan produk, kesesuaian produk, daya tahan produk dan keistimewaan dari produk. Dalam hal ini,

Agen Marketing PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence selaku informan telah meyakinkan tentang kualitas produk perumahan yang baik, sebanding dengan biaya angsuran yang harus dikeluarkan oleh konsumen dalam membeli rumah. Pondasi yang kokoh dan cakar ayam yang kuat menjadikan perumahan yang dibangun oleh PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence ini memiliki keunggulan dari perumahan lainnya. Menurut hasil wawancara dengan beberapa konsumen yang tergabung dalam PT. KOPERUMNAS ini sudah melakukan survei lokasi dan melihat secara langsung proses pembangunan perumahan untuk mereka nanti, bahwa memang benar pembangunan yang dilakukan oleh PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence ini sesuai dengan apa yang dijelaskan di awal, dengan kualitas bangunan yang kokoh.

b. Kualitas pelayanan

Kualitas pelayanan merupakan faktor penentu kepuasan konsumen yang terdiri dari lima dimensi pelayanan yaitu kehandalan, daya tanggap, empati, jaminan dan bukti fisik. Kelima faktor tersebut dirasakan oleh konsumen pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence sejak memutuskan untuk menjadi konsumen dan membeli produk perumahan yang ditawarkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan konsumen, pelayanan yang diberikan terkait kehandalan, daya tangkap dan empati sudah diberikan secara maksimal terkhusus oleh agen marketing pada PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence dalam memberikan

informasi yang jelas dan akurat terkait dengan produk yang ditawarkan kepada calon konsumen.

Sementara itu untuk jaminan dan bukti fisik dapat dilihat dari kualitas produk perumahan yang dibangun. Meskipun belum ada rumah yang siap huni, namun Agen Marketing selaku informan menjelaskan bahwa segala jenis perizinan sudah dilakukan oleh PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence sehingga menjadikan bukti jaminan bagi para konsumen atas perumahan yang masih dibangun. Lokasi dan ukuran perumahan yang sudah jelas ditentukan di awal kesepakatan sehingga bukti fisik bisa digambarkan dari informasi yang diberikan oleh agen marketing. Selain itu juga sudah dibangun contoh rumah di Jalan Talawang, sebagai gambaran bentuk fisik pembangunan rumah untuk konsumen huni nantinya.

Hanya saja, dari hasil wawancara dengan salah satu konsumen, durasi waktu yang ditawarkan relatif lama, yaitu setelah melewati tahun ke dua pembayaran angsuran, baru di proses untuk pembangunan perumahan. Hal ini menjadikan masyarakat yang ingin secepatnya memiliki rumah merasa perlu berfikir kembali untuk bergabung menjadi nasabah di PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence.

c. Faktor Emosional

Dalam faktor emosional ini konsumen tidak hanya merasakan puas dengan kualitas produk, tetapi juga puas dan bangga jika mereka

memperoleh *self-esteem* atas merek yang digunakan. Harga diri konsumen juga meningkat karena menggunakan produk yang ditawarkan oleh PT. Konsumen Umum Perunahan Nasional Palangka Raya Residence ini karena PT ini berskala Nasional, tidak hanya terdapat di Kota Palangka Raya saja. Eksistensi dari PT ini sudah dikenal di kota kota lain, sehingga konsumen merasa puas dan yakin untuk bergabung di PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence.

Selain itu, Agen marketing PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence selaku informan juga mengatakan bahwa sistem yang digunakan juga berbasis digital. Dimana pembayaran dan informasi lainnya dapat dilihat secara online dari aplikasi yang dapat di unduh secara gratis pada layanan *Google Play Store*, tentu saja ini memudahkan konsumen dalam melakukan pembayaran angsuran tanpa harus mengantri ke kantor PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence serta meningkatkan rasa percaya diri karena dapat mengaplikasikan digital dalam pembayaran angsuran produk sehingga tidak ketinggalan zaman.

d. Harga

Produk yang mempunyai kualitas sama tetapi menetapkan harga yang relatif murah akan memberikan nilai yang lebih tinggi kepada konsumen. Adapun produk pembiayaan yang ditawarkan oleh PT. KOPERUMNAS seperti:

11) Program reguler 1

12) Program reguler 2

13) Angsuran suka-suka
14) Bangun mandiri
15) Cash bertahap
16) Kavling siap Bangun
17) RPMK Tapak DP 35% dan DP 0%
18) Bagi Bangun RPMK Tapak
19) Gotong Royong 10 orang
20) Gratis Rumah

Berdasarkan wawancara dengan konsumen dari PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence bahwa harga yang ditawarkan dalam pembiayaan rumah cukup murah dan dapat digapai khususnya oleh masyarakat dengan tingkat perekonomian menengah ke bawah. Dengan biaya hanya sebesar Rp. 1.500.000,- per bulan, masyarakat di Kota Palangka Raya sudah bisa menjadi konsumen di PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence, besar biaya yang dibayarkan tidak akan mengalami peningkatan hingga akhir masa pembayaran angsuran.

Selain itu, dalam PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence tidak mengenal sistem sita, hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan Agen Marketing pada KOPERUMNAS yang mengatakan bahwa jika dalam tempo waktu tiga bulan konsumen tidak bisa membayar angsuran, maka akan bersama sama mencari jalan keluar yang terbaik bagi konsumen dan juga pihak

KOPERUMNAS. Terlebih pada masa pandemi saat ini, pihak PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence memberikan kemudahan dan kelonggaran untuk menunda angsuran.

Menurut hasil analisis diatas, bahwa masyarakat di Kota Palangka Raya yang menjadi konsumen pada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence merasakan tingkat kepuasan yang maksimal dari pelayanan yang telah diberikan baik dari segi kualitas produk, kualitas pelayanan, faktor emosional, maupun dari harga yang ditawarkan oleh PT. KOPERUMNAS Palangka Raya. Dalam angsuran di PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence juga tidak mengalami perubahan biaya sejak awal pembayaran hingga selesai angsuran. Semua biaya yang dikeluarkan sesuai dengan kesepakatan awal dan mengurangi biaya untuk pembayaran rumah yang akan dibeli, tidak mengalami peningkatan atau penurunan biaya angsuran.

Dalam PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence tidak memiliki kerja sama dengan pihak asuransi maupun perbankan manapun. Hal ini dikatakan oleh Agen Marketing KOPERUMNAS saat menawarkan produk pembiayaan rumah kepada calon nasabah. Alasan KOPERUMNAS tidak menerima tawaran kerja sama dengan pihak asuransi maupun perbankan karena ditakutkan akan membebani calon konsumen, terlebih jika adanya suku bunga yang akan semakin bertentangan dengan visi dan misi KOPERUMNAS.

Tabel 4.5
Tingkat Kepuasan Konsumen Pada PT. Koperumnas

No.	Nama	Kualitas Produk	Kualitas Pelayanan	Faktor Emosional	Harga
1.	Subjek A	Kualitas produk pada contoh bangunan rumah di Jalan Talawang ini sangat kuat, serta beton yang digunakan juga berkualitas.	Kualitas pelayananya enak, subjek merasa terbantu saat berdiskusi membahas tentang produk kepada agen marketing.	PT. KOPERUMNAS ini sudah memiliki 28 kantor cabang se-Indonesia. Bahkan subjek sudah mengetahui PT ini saat masih kuliah di Yogyakarta.	Dari segi harga, subjek menyayangkan dengan harga total Rp.210 juta tipe 36 namun lokasinya jauh dari pusat kota.
2.	Subjek AS	Subjek tertarik terhadap kualitas produk yang diberikan, dengan ukuran minimalis namun modelnya bagus.	Subjek merasa pelayanan yang diberikan dari PT. KOPERUMNAS ini sangat puas, karena sopan dan pelayananya bagus.	Subjek mengetahui PT.KOPERUMAN saat masih kuliah di Semarang, hal ini menjelaskan bahwa sudah terkenal di sana.	Harga yang ditawarkan kepada subjek juga relatif stabil sejak awal hingga akhir pembayaran.
3.	Subjek S	Dengan uang muka 0%, menjadikan daya tarik konsumen kepada produk yang ditawarkan oleh PT. KOPERUMNAS.	Pihak konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan karena pihak PT.KOPERUMNAS bisa melayani di jam kerja maupun diluar jam kerja.	Sistem promosi yang dilakukan oleh PT. KOPERUMNAS ini cukup baik, melalui media sosial maupun media cetak, dengan penyebaran pamflet memperkenalkan ke masyarakat.	Untuk harga, hal ini sesuai saja dengan kualitas produk yang diberikan. Subjek tidak mempermasalahkan harga karena memang bagus hasil rumah yang diberikan.

4.	Subjek W	Kualitas Produk yang diberikan sangat puas, karena dibandingkan dengan rumah yang sekarang, kualitasnya jauh lebih baik.	Kualitas pelayanannya sangat puas, karena proses pendaftarannya tidak ribet bahkan bisa menggunakan KTP luar kota.	Dengan pembayaran secara online mempermudah proses angsuran, hal ini meningkatkan kepuasan dan bangga bergabung ke PT.KOPERUMNAS.	Untuk investasi dengan harga segitu cukup murah, karena subjek mengibaratkan seperti menabung saja dengan angsuran sejumlah Rp.1.500.000
5.	Subjek M	Subjek masih belum mengetahui bagaimana kualitas produk yang diberikan oleh PT. KOPERUMNAS kepada rumah yang dibelinya.	Sesuai dengan Visi dan Misi nya, PT.KOPERUMNAS ini sangat amanah dalam menjalankan perusahaannya sehingga meningkatkan rasa percaya konsumen.	Faktor emosional yang dirasakan subjek terhadap PT.KOPERUMNAS ini sangat bangga karena sesuai dengan ekspetasi yang diharapkan.	Terkait harga, subjek merasa terbantu dengan biaya angsuran yang ringan dan tidak memberatkan dalam proses pembiayaan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Sistem mekanisme pelaksanaan realisasi perumahan pada PT. Konsumen Umum Palangka Raya Residence di kaitkan dengan konsep dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah yaitu tanpa adanya riba hal ini dikarenakan dengan dp 0% menjadikan produk perumahan tidak ada bunga didalamya yang bersesuaian dengan konsep islam, adanya akad jual beli. Alur mekanisme pengajuan pembiayaan kepemilikan rumah oleh PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residece. Syarat dalam mendapatkan pembiayaan rumah konsumen harus melalui beberapa tahapan pengajuan Pembiayaan Kepemilikan Rumah, lalu memenuhi persyaratan menjadi konsumen. Setelah itu Pemilihan produk pembiayaan, dan Proses akad kemudian menandatangani surat perjanjian, baru lah konsumen melakukan Pembayaran angsuran pertama.
2. Kepuasan Konsumen terhadap PT. Konsumen Perumahan Umum Nasional Palangka Raya Residence dengan uang muka 0% di Palangka Raya jika dikaitkan dengan teori yang ada, maka kualitas produk perumahan yang baik, sebanding dengan biaya angsuran yang harus dikeluarkan oleh konsumen dalam membeli rumah. Selain itu kualitas

pelayanan yang diberikan oleh agen marketing yaitu kehandalan, daya tanggap, empati, jaminan dan bukti fisik. Dalam faktor emosional ini konsumen tidak hanya merasakan puas dengan kualitas produk, tetapi juga puas dan bangga jika mereka memperoleh *self-esteem* atas merek yang digunakan. Terakhir, mengenai harga yang ditawarkan oleh PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional Palangka Raya Residence dalam pembiayaan rumah cukup murah dan dapat digapai khususnya oleh masyarakat dengan tingkat perekonomian menengah ke bawah. Namun untuk segi waktu proses pembuatan rumah cukup lama, yaitu dimulai dari tahun ke-3.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan, terdapat beberapa saran untuk dicermati dan ditindaklanjuti. Adapun yang peneliti sarankan dari hasil penelitian ini, sebagai berikut:

1. Kepada PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional yang disingkat KOPERUMNAS masih perlu melakukan sosialisasi atau edukasi lebih mendalam dan berkelanjutan kepada setiap calon pembeli maupun yang sudah melakukan akad jual beli. Mengingat PT ini baru berdiri selama dua tahun, harus lebih kuat melakukan sosialisasi mengenai pengenalan PT baik melalui media cetak maupun media elektronik untuk melakukan pemasaran yang luas kepada masyarakat di Kota Palangka Raya, karena produk kredit rumah dengan uang muka 0% ini sangat membantu masyarakat khususnya di kalangan menengah ke bawah.

2. Jangka waktu yang ditawarkan oleh PT. Konsumen Umum Perumahan Nasional yang disingkat KOPERUMNAS terbilang cukup lama, di tahun ketiga angsuran baru dilakukan realisasi pembangunan perumahan. Hal ini menjadikan calon konsumen ragu untuk melanjutkan atau membatalkan akad dengan pihak KOPERUMNAS. Lebih baik di tinjau kembali apakah dengan kurun waktu selama itu bisa dipersingkat, agar minat masyarakat menjadi lebih yakin untuk menjadi konsumen pada PT. KOPERUMNAS Palangka Raya Residence.

IAIN PALANGKARAYA

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

Adhari, Iendy Zelviean . *Kepuasan Pelanggan dan Brand Trust*, Qiara Media: Jawa Timur, 2021.

Al Ghazaly,Abdul Rahman, dkk., *Fiqh Muamalat*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2010.

Anggito, Albi dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Sukabumi: CV Jejak, 2018.

Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian*, Yogyakarta: Renika Cipta, 1991.

Bungin, Burhan, *Analisis DatSa Penelitian Kualitatif* ,Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.

Bungin,Burhan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Komunikasi. Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta: KENCANA, 2017.

Dewan Syari'ah Nasional, *Fatwa DSN Nomor:* 1l1/DSN-MUI/IX/2017, Jakarta: Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2017.

Harun, *Fiqh Muamalah*, Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017.

Hasnunidah, Neni, *Metode Penelitian Pendidikan*, Yogyakarta: Media Akademi, 2017.

Herdiansyah, Haris, *Wawancara , Observasi, dan focus Groups*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.

Hidayat, Enang, Fiqh Jual Beli, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015.

Kotler, Philip, "*Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*", Terjemahan: A.B. Susanto, Edisi Pertama, Jakarta: Salemba Empat, 2000.

Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2019.

Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004.

Nofriansyah, Deny, *Penelitian Kualitatif: Analisis Kinerja Lembaga Pemberdayaan Masyarakat Kelurahan*, Yogyakarta: Deepublish, 2018.

Nurdin, Ismail, dan Sri Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial*, Surabaya: Media Sahabat Cendekia, 2019.

Putra, Moh. Dwi Cahyono, *Persepsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya Terhadap Bisnis Vlog Prank*, Skripsi, Palangka Raya: IAIN Palangka Raya, 2020.

Sa'diyah, Mahmudatus, *Fiqih Muamalah II Teori dan Praktik,* Jepara: UNISNU PRESS, 2019.

Saputra, Lukman Surya, Pendidikan Kewarganegaraan, Bandung: Setia Purna Inves, 2007

Saputri, Rafy, Psikolgi Islam, (Jakata : Rajawali Pers) , 2009.

Setiadi, Nugroho J, *Perilaku Konsumen,* (Jakarta : Studi Perss), 2003.

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

Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (mixed method),* Bandung: Alfabeta, 2013.

Sumardi, Muliyanto dan Hans-Diecter Evers, Kemiskinan dan Kebutuhan Pokok, Jakarta: CV Rajawali, 1982. Yowono, Wiwien Dinar Pratisti Susatyo, *Psikologi Eksperimen: Konsep, teori, dan aplikasi,* Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2018.

Sunyoto, Danang. *Teori Kusioner dan Analisis Data untuk pemasaran dan perilaku konsumen,* Yogyakarta : Graha Ilmu, 2013.

Suwirya, M.Aris, "AD-ART Koperasi Perumahan Umum Nasonal Syariah (KOPERUMNAS)", Jakarta: Gedung Pembinaan Graha, 2019.

Tjiptono,Fandy. *Strategi Pemasaran Edisi Pertama,* Andy: Yogyakarta, 2001.

Vogel, Frank E dan Samuel L. Hayes, *Hukum Keuangan Islam: Konsep, Teori dan Praktik,* Penerjemah: M. Sobirin Asnawi, Dkk Bandung: Nusamedia, 2007.

Wagiran, *Metodologi Penelitian Pendidikan: Teori dan Implementasi,* Yogyakarta: Deepublish, 2013.

B. Jurnal

Agustin, Anisa & Khuzaini, *Persepsi Mayarakat Terhadap Penggunaan Transfortasi Online (GOJEK) di Surabaya,* Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen, VOL. 6, No. 9, 2017.

Firmansyah, Egi Arvian& Deru R Indika, *Kredit PemilikN Rumah Syyariah Tanpa Bank : Studi di Jawa Barat,* Jurnal Manajemen Teori dan Terapan, Vol 10, No 3, 2017.

Panjaitan, Hulman, *Down Payment (DP) Nol Rupiah dalam Kepemilikan Rumah Menurut Hukum Positif di Indonesia,* Down Payment Nol Rupiah dalam Kepemilikan Rumah Menurut Hukum Positif di Indonesia, Vol. 4, No. 1, 2018.

Rahma, Tri Inda Fadhila , *Persepsi Masyarakat Kota Medan Terhadap Penggunaan Financial Tehnnologi (FINTECH),* Jurnal At- Tawassuth, Vol. III, No 1. 2018.

C. Skripsi

Afisa, Annisa , "Alternatif Pembiayaan Properti Antara Developer Properti Syariah Dengan KPR IB Muamalat (Studi Komparatif KPR PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang

Makassar Dengan Bebebrapa Properti Syariah)", skripsi, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, tahun 2019.

Fauzi, Nur,*"Jual Beli Rumah Di Properti Syariah Dan Konvensional Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*", Tesis Magister, Purwokerto: Iain Purwokerto, 2020.

Kirana, Wirantika. "Status Perjanjian Peningkatan Jual Beli Terhadap Kepastiankepemilikan Rumah Anggota Koperrumnas Palangka Raya", skripsi, IAIN Palangka Raya, Tahun 2020.

Nashr, Fawri, "Peran Dimensi Regulasi Dan Dimensi Ekonomi Terhadap Pembelian Rumah Dengan Sistem Syariah (Studi Pada 2 Perumahan Di Bogor)", skripsi Universitas Brawijaya, tahun 2019.

Sari, Mega Nilam, "*Hubungan Mekanisme Koping Terhadap Kualitas Hidup Lanjut Usia Di Kota Denpasar"*, Tesis Magister, Denpasar: Universitas Udayana Denpasar, 2018.

Setiawati, Indriani, *"Persepsi Masyarakat Metro Pusat terhadap Kualitas Pelayanan Bank Syariah"* skripsi, Metro Lampung: Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro, 2018.

Winarti, *"Studi Tentang Implementasi pembiayaan pemilikan rumah syariah pada koperasi perumahan umum nasional menurut regulasi pembiayaan syariah"* skripsi, Jakarta: Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2019.

D. Internet

BBS Series, Pengertian Properti Syariah, (Online 14 Agustus 2020).

Berita Resmi Statistik No. 07/01/62/Th. XV, 21 Januari 2021 (Online, 30 September 2021).

Coretcoretdoang.blogspot.com, Sejarah Kota Palangka Raya, Kalimantan Tengah (1950 - 1972), (Online 29 September 2021).

https://web.koperumnas.com/ pada tanggal 30 September 2021 pukul 16.24 WIB

https://www.rumah.com/panduan-properti/panduan-lengkap-perumahan-syariah-antibodong-22692, diakses pada tanggal 13 Mei 2021 pada jam 20.15 WIB.

Kalteng.bps.o.id, Jumlah Pemeluk Agama Menurut Kabupaten/ Kota di Provinsi Kalimantan Tengah Tahun 2016, (Online 30 September 2021).

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online, Diambil dari: http://kbbi.web.id/panjar (Online pada hari Rabu 01 januari, Pukul 05.30 WIB).

Murdaningsih, Dwi, *"Koperumnas Tawaran Beli Rumah dengan Konsep Syariah"* https://www.republika.co.id/berita/pn9gct368/koperumnas-tawaran-beli-rumah-dengan-konsep-syariah, diakses pada tanggal 27 Juni 2021 jam 16.41 WIB.

Palangkaraya.go.id, *Geografis Pemerintah Kota Palangka Raya,* (Online 30 September 2021).

Palangkaraya.go.id, *Luas Wilayah Kota Palangka Raya Menurut Kecamatan,* (Online 30 September 2021).

Palangkaraya.go.id, Sejarah Palangka Raya, (Online 29 September 2021).

Palangkaraya.go.id, *Visi Misi Pemerintah Kota Palangka Raya,* (Online 30 September 2021).

Rumahsyariah123.com, Mengenal Properti Syariah dan Perumahan Syariah yang Sedang Booming, (Online 10 Agustus 2020).

Spacestock.com, Apa Itu Properti Syariah, Ciri dan Produk- Produknya, (Online 14 Agustus 2020).

Suwirya, M.Aris, "AD-ART Koperasi Perumahan Umum Nasonal Syariah (KOPERUMNAS)", Jakarta: Gedung Pembinaan Graha, 2019 .

Syahrul, Supandi, *"Mangsa dan Modus Penipuan Properti Syariah",* https://news.detik.com/kolom/d-4899234/mangsa-dan-modus-penipuan-properti-syariah, diakses pada 30 Juni 2021 jam 21.57 WIB.

Wattpad.com, Sejarah Kota Palangka Raya, (Online 29 September 2021).